



Parte del equipo de Agro Red & Green en la pasada edición de Fruit Logistica.

## El cliente es el rey

Es la premisa que sigue la empresa comercializadora almeriense Agro Red & Green como fórmula de negocio, y gracias a ella se ha ganado la confianza de los mercados más exigentes.

**ALICIA LOZANO**

**E**n plena crisis económica, dos profesionales, Iban Martos, presidente del mundo agrícola, y Carlos Glindemann, experto en la compra-venta hortofrutícola en Alemania, se unieron para crear un nuevo proyecto de comercialización, afincado en Almería (Aguadulce), Agro Red & Green.

Desde los inicios tenían claro qué modelo de negocio buscaban y así lo han aplicado durante todos estos años. Por un lado, llevan a cabo la confección del producto directamente desde el campo, no solo para ahorrar mano de obra en la manipulación y costes de almacenamiento, sino también para garantizar la máxima calidad y frescura. Por otro lado, basan su estrategia de negocio en la filosofía de que el cliente es el rey, "y lo recuerdo cada día con un cartel en la puerta de mi despacho", nos comenta Glindemann cuando nos reunimos con él en su stand de Fruit Logistica. En este sentido, son arduos defensores del trato personal y cercano con el cliente, intentando siempre acudir a su país de origen, y procurando mantener una relación amistosa y de confianza, "dejando de lado las telecomunicaciones para fomentar el cara a

cara". "Buscamos la felicidad del cliente y si eso requiere por ejemplo comenzar a trabajar un producto o un formato que no teníamos, lo hacemos", añade.

Se ha de destacar que Agro Red & Green es proveedor de lechuga para McDonald's que, pese a su mala prensa, es de las empresas que más requerimientos tiene sobre el producto y sobre las condiciones de los empleados de sus empresas proveedoras. En este último aspecto, desde la firma almeriense se desarrolla en gran medida la política de responsabilidad corporativa, permitiéndoles a sus empleados flexibilidad y haciendo que se sientan parte del proyecto, porque saben que son su activo más valioso, junto a la calidad del producto.

**“ La firma es proveedora de lechuga para Mc Donald's**

Además de lechuga, Agro Red & Green comercializa tomate, pepino, pimiento, judías, berenjena, sandía, kale, col y brócoli, principalmente al mercado europeo, en el que distribuyen unos 1.500 camiones al año. Y todo con diferentes marcas para cada mercado, porque anteponen la calidad del producto a la imagen de marca.

### The customer is king

This is the premise that the Almería-based agribusiness company Agro Red & Green follows as a business formula, and thanks to it it has gained the confidence of the most demanding markets.

In the midst of the economic crisis, two professionals, Iban Martos, from the agricultural world, and Carlos Glindemann, an expert in fruit and vegetable purchase-sale in Germany, came together to create a new marketing project based in Almería, Agro Red & Green.

From the beginning they were clear about what business model they were looking for and they have worked on it during all these years. On the one hand, they carry out the preparation of the product directly from the field, not only to save manpower in handling and storage costs, but also to guarantee maximum quality and freshness. On the other hand, they base their business strategy on the philosophy that the customer is king, says Glindemann when we met him at his Fruit Logistica stand. In this sense, they are arduous defenders of personal and close contact with the customer, always trying to go to their country of origin, and trying to maintain a friendly and trusting relationship.

It should be noted that Agro Red & Green is a lettuce supplier for McDonald's which, despite its bad press, is one of the companies that has the most requirements regarding the product and the conditions of the employees of its supplier companies. In this last aspect, from the Almeria firm the policy of corporate responsibility is developed to a great extent, because they know that their employees are their most valuable asset, together with the quality of the product.

In addition to lettuce, Agro Red & Green sells tomato, cucumber, pepper, beans, eggplant, watermelon, kale, cabbage and broccoli, mainly to the European market, in which they distribute some 1,500 trucks per year.

