

Tana

Del origen familiar en Murcia a referente internacional del cítrico

Con una trayectoria marcada por la expansión internacional, la innovación industrial y el compromiso con la calidad, la compañía ha convertido el limón, la naranja y el pomelo en su carta de presentación dentro y fuera de España.

Desde sus orígenes, la empresa ha mantenido un vínculo estrecho con la Región de Murcia, territorio que sigue siendo el eje de su actividad productiva. Su modelo de negocio se articula en dos grandes áreas. Por un lado, el mercado de producto fresco, tanto convencional como ecológico, mediante el cual la fruta llega directamente a grandes cadenas de distribución y mercados tradicionales. Por otro, una división industrial en la que los cítricos son transformados en una amplia gama de derivados.

Industria y valor añadido

En esta segunda línea de actividad, la compañía ha desarrollado un importante grado de especialización. Bajo la dirección del Área de Industria, encabezada por Juan Antonio Cánovas, los cítricos se procesan para obtener desde zumos concentrados, pasteurizados o esencias, hasta productos derivados de la piel y la pulpa como rodajas, tiras o cascos destinados a la industria alimentaria y heladera. Este aprovechamiento integral del fruto permite extender su vida útil y ampliar sus aplicaciones en distintos sectores.

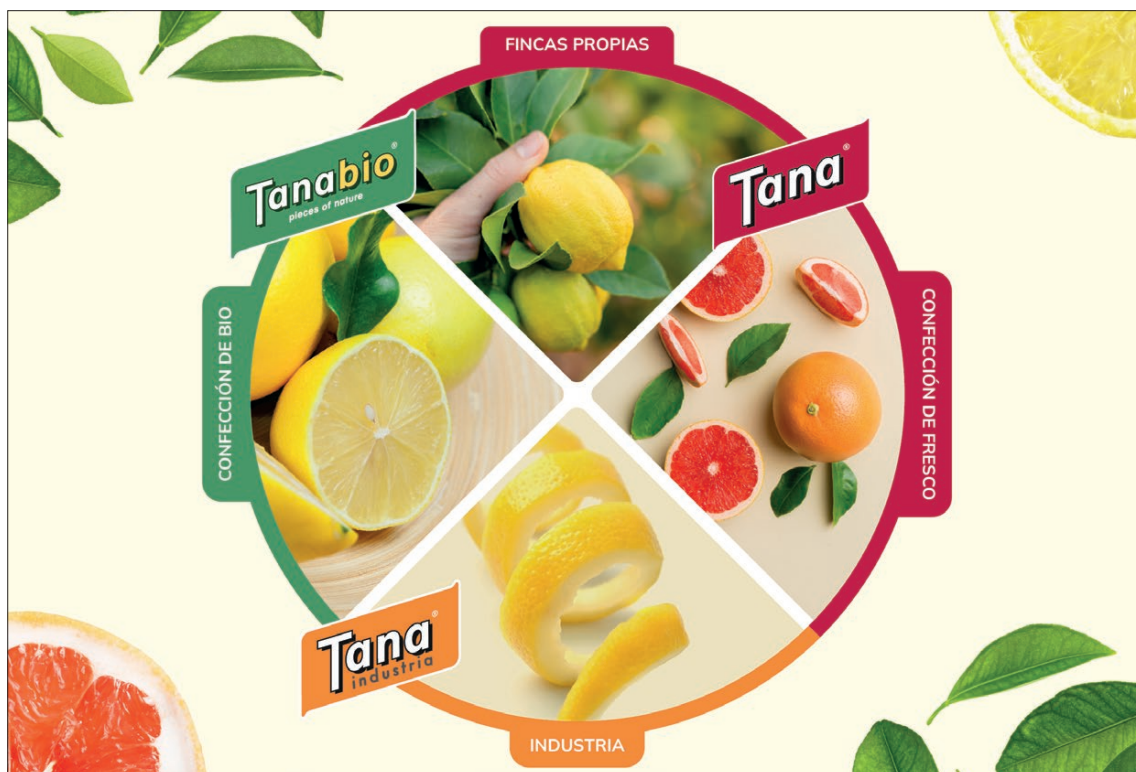
Uno de los pilares estratégicos de Tana es el control completo del ciclo de producción. Desde el cultivo en campo hasta su transformación industrial, la empresa asegura la trazabilidad del producto a través de fincas propias y asociadas. “El objetivo es garantizar la mayor calidad posible en cada etapa del proceso”, explica César Vicente, director general del área de producto fresco y vicepresidente de la compañía, quien subraya la importancia de mantener un control exhaustivo desde el origen hasta el producto final.

Este enfoque ha permitido a la empresa posicionarse como un referente en el sector hortofrutícola español con una creciente proyección internacional, especialmente en mercados europeos y americanos. Francia continúa siendo uno de sus principales destinos comerciales, aunque la compañía trabaja activamente en la apertura de nuevas líneas de exportación. “Buscamos la penetración y el po-

Nacida en Murcia en 1955 como una empresa familiar impulsada por dos hermanos con el objetivo de llevar los cítricos de su tierra a los mercados europeos, Tana se ha consolidado con el paso de las décadas como uno de los actores más relevantes del sector hortofrutícola español.



César Vicente Egea, Director General Fresco y Juan Antonio Cánovas Sánchez, Director General Industria.



sicionamiento en países donde aún no tenemos presencia”, apuntan desde la dirección, en referencia a su estrategia de expansión exterior.

Adaptados a lo que pide el mercado

La calidad y la continuidad en el suministro han sido factores clave en el crecimiento de Tana, así como su capacidad para adaptarse a las exigencias del mercado internacional. La empresa combina producción propia con la co-

laboración de fincas asociadas, lo que le permite mantener un volumen estable y un control más preciso sobre el producto.

En los últimos años, la compañía ha reforzado además su apuesta por la sostenibilidad y la eficiencia en el aprovechamiento de recursos. Su modelo industrial permite utilizar prácticamente la totalidad del fruto, minimizando residuos y optimizando su transformación. Este enfoque ha situado a Tana como una de las empre-

sas del sector con mayor capacidad de valorización del producto agrícola, integrando la sostenibilidad en su estructura operativa.

Creer en producción propia y seguir innovando

En paralelo a su desarrollo industrial, la empresa ha seguido ampliando su base productiva con nuevas hectáreas de cultivo y la incorporación de variedades nacionales que aporten mayor valor añadido al consumidor. “Nuestra visión pasa por crecer en producción propia y seguir innovando en variedades que respondan a las demandas del mercado”, señalan desde la dirección.

El crecimiento de Tana no solo se refleja en su expansión agrícola e industrial, sino también en sus resultados económicos. En el último ejercicio, la compañía ha registrado una facturación cercana a los 41 millones de euros, lo que supone un incremento del 9,3 % respecto al año anterior, consolidando así una tendencia de crecimiento sostenido.

La empresa, que cuenta con instalaciones de más de 10.500 metros cuadrados en Murcia destinadas al manipulado y envasado de fruta fresca, continúa modernizando sus procesos con una clara orientación hacia la eficiencia logística y la calidad total. Su modelo de gestión integra tanto la producción como la distribución, optimizando los tiempos de recolección, envasado y envío.

Avanzar sin olvidar el origen

Con una tercera generación ya al frente de la compañía, Tana mantiene la esencia de sus orígenes familiares al tiempo que refuerza su estructura empresarial. Su presencia en ferias internacionales como Fruit Attraction se ha convertido en una herramienta clave para consolidar relaciones comerciales y reforzar su posición en el mercado global.

En un sector altamente competitivo y en constante transformación, la compañía murciana continúa apostando por una estrategia basada en la innovación, la sostenibilidad y la expansión internacional. Una hoja de ruta que, más de 60 años después de su fundación, mantiene intacto el objetivo con el que nació: llevar la calidad de los cítricos del Mediterráneo a los mercados de todo el mundo.

Su modelo permite aprovechar íntegramente el fruto y consolidar su crecimiento en mercados internacionales