

**COMERCIAL**

**Visita al mercado mayorista de Barcelona (Mercabarna)**

**FEDEMCO visitó el mercado mayorista de frutas y hortalizas, y de pescado de Barcelona. Aprovechando la visita nos reunimos con representantes de Condis Supermercados y la central de compras Euromadi.**

**Mercado de Frutas y Hortalizas.**

El envase no retornable es la preferencia de las paradas. Se observa una mayoría de envases de cartón, pero con una importante presencia de envases de madera. Los envases de plástico de un solo uso aunque en menor cantidad van creciendo según nos comentan en el mercado.

En madera se ven principalmente bandejas 50x30, 40x30 y envases marca pitufo®. El producto envasado son cítricos (naranja y limón), fruta de hueso (cerezas, albaricoque, paraguayos), fruta de pepita (manzana y pera), fresas y hortalizas como judías, lechugas, brócoli, zanahorias, etc.

En general, los mayoristas se decantan por el envase de madera cuando buscan una mejor presentación que resalte la calidad del producto y les ayude a vender a un precio superior.

En general no hay quejas sobre la calidad de los envases de madera, puntualmente algún problema de rotura con los fondos de listones.

[Acceso galería fotográfica](#)



**Mercado de Pescado**

Poca presencia del envase de madera. Se utiliza para pescado local y puntualmente de Ondarroa. También utilizado en mariscos y moluscos.

Las inspecciones sanitarias siguen poniendo pegos al envase de madera. El principal problema es la reutilización de envases.

En este sentido adjuntamos al responsable del mercado y al presidente del gremio de mayoristas copia del estudio sobre la higiene del envase de pescado.

[Acceso a la galería fotográfica](#)

**Condis y Euromadi. (Gran Distribución)**

Trabajan principalmente con plástico retornable (Condis con Europool y Euromadi con IFCO). Los motivos de elección del envase son la rentabilidad económica y logísticos. En ambos casos nos comentan la desventaja de la madera a la hora de confeccionar pedidos combinados con envases de otros materiales.

Destacan de la madera su buena presentación y los formatos pequeños de 1 y 2 kilos. Incluso agradecerían envases de medio kilo. Son formatos que sirven como unidades de venta, con buena salida y que permiten la venta de productos con elevado precio por kilo.

Si bien no exigen certificaciones específicas a los envases si son un punto que valoran positivamente.

**Más información:** Roberto García, Comunicación y Marketing