

INFORME 2016/3

22 noviembre 2016

COMERCIAL Y MARKETING

Visitas a envasadores en Extremadura

FEDEMCO visitó los días 15,16 y 17 de noviembre a diversos envasadores y asociaciones de Extremadura con el fin de promocionar las ventajas del envase de madera y recabar información comercial.

PROMOCIÓN

Uno de los objetivos perseguidos con las visitas es dar a conocer mejor nuestra federación y destacar nuestras ventajas frente a otros materiales.

De este modo en cada una de las visitas realizadas, se realizó una presentación de FEDEMCO, destacando su representatividad en el sector de los envases de madera.

Se destacó principalmente la calidad de los envases, garantizada por nuestra marca GROW Quality. Igualmente se informó sobre los últimos resultados de los estudios sobre la higiene de los envases de madera y se explicó las ventajas medio ambientales que presentan nuestros envases

INFORMACIÓN COMERCIAL

1.- PERFIL DE LA MUESTRA

Se han entrevistado a 5 empresas hortofrutícolas y una Asociación que engloba a las principales empresas hortofrutícolas de Extremadura. En su conjunto las empresas representan una producción superior a las 300.000 toneladas de frutas y hortalizas comercializadas anualmente.

Las empresas entrevistadas han sido: Acopaex, Tany Nature, NaturCrex, Sol de Badajoz, Agrupación de Cooperativas del Jerte y Afruex (Asociación que representa al 90% de los fruticultores de la Región Extremeña).

Entre los cargos entrevistados se encuentran tres gerentes, un director de aprovisionamiento, un responsable de materiales y un jefe de almacén.

Las empresas son productoras de diversidad de frutas y hortalizas, destacan en fruta de hueso, principalmente ciruelas, nectarinas, melocotón, albaricoques, paraguayos etc. Puntualmente la Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte está muy enfocada a la producción y comercialización de cerezas.

Las empresas en su mayoría tienen un fuerte carácter exportador. Entre un 60-70% se exporta. Principalmente a países de la Unión Europea, y en menor medida Sudamérica (principalmente Brasil), Oriente Medio y Asia, mercado que está comenzando a desarrollarse.

COMERCIAL Y MARKETING

Visitas a envasadores en Extremadura

Los tipos de clientes son principalmente la gran distribución detallista, cadenas de grandes supermercados y distribuidores mayoristas.

2.- POSICIÓN DEL ENVASE DE MADERA

Aunque los porcentajes varían en función de la empresa podría estimarse como media que un 20% de los envases serían de madera, un 50% de cartón y un 30% de plástico (de un solo uso y mayoritariamente retornables).

El uso de la madera va muy ligado al mercado destino. Mayoritariamente se elige madera para las exportaciones de ultramar. Por ejemplo, destinos como Brasil requieren un envase resistente de un solo uso.

En el mercado nacional la madera se elige para destinarla a mercados marquistas, principalmente distribuidores mayoristas que quieren diferenciarse de su competencia.

Cuando el producto va destinado a la gran distribución (grandes supermercados) estos imponen su envase, generalmente de plástico retornable.

El formato más utilizado en madera son las bandejas 50x30 para la fruta de hueso.

En plástico retornable se trabaja con los formatos exigidos 60x40 y 40x30. En cartón mayoritariamente 50x30 y también 40x30.

En el caso concreto de las cerezas tipo Picota, se exporta principalmente en tarrinas de plástico de menos de un kilo, cerradas con un cubre y se trabaja el envase 30x20 en cartón para mercado nacional.

3.- ENVASE DE MADERA Y COMPETENCIA

El envase de madera tiene reconocida una buena imagen entre los entrevistados pero no es un factor decisivo en la elección de envase, respecto a los de cartón.

La resistencia es el factor más valorado por las empresas que se decantan por la madera. Su buen comportamiento en cámara y su fiabilidad de que no se deformará son muy valorados en las exportaciones de producto a largas

COMERCIAL Y MARKETING

Visitas a envasadores en Extremadura

distancias.

El precio es otro de los factores que diferencia la elección de los envases. Los retornables de plástico son los más caros pero son un requisito indispensable para trabajar con las cadenas de supermercados. Entre madera y cartón las diferencias de precio que nos indican varían desde un 6% hasta un 30%, más caros los envases de madera respecto a los de cartón.

La higiene de los envases es un factor que se da por hecho en cualquier tipo de envase con los que trabajan.

Respecto a los aspectos del respeto medio ambiental comentan que si bien hay mercados con mayor interés en estos aspectos, no resultan determinantes a la hora de elección del envase.

4.- RELACIÓN DE VISITAS

AFRUEX
Mérida, Badajoz.

AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE
Valdastillas, Cáceres

ACOPAEX
Mérida, Badajoz

NATURCREX
Valdivia, Badajoz

SOL DE BADAJOZ
Valdivia, Badajoz

TANY NATURE
Zurbarán, Badajoz



Prof. Beltrán Báguena, 4
46009 Valencia (Spain)

Tel.: 963 49 57 13
<http://www.fedemco.com>

Fax: 963 48 56 00
e-mail: fedemco@fedemco

FEDEMCO