



Expositor frigorífico específico para la venta de productos de IV Gama. Su especificidad reside en una refrigeración constante a temperaturas entre 0 y 4°C.

La IV Gama y su distribución

*Hay dos vías de distribución bien diferenciadas:
centros comerciales (hipermercados y supermercados)
y colectividades (hoteles, restaurantes y catering).*

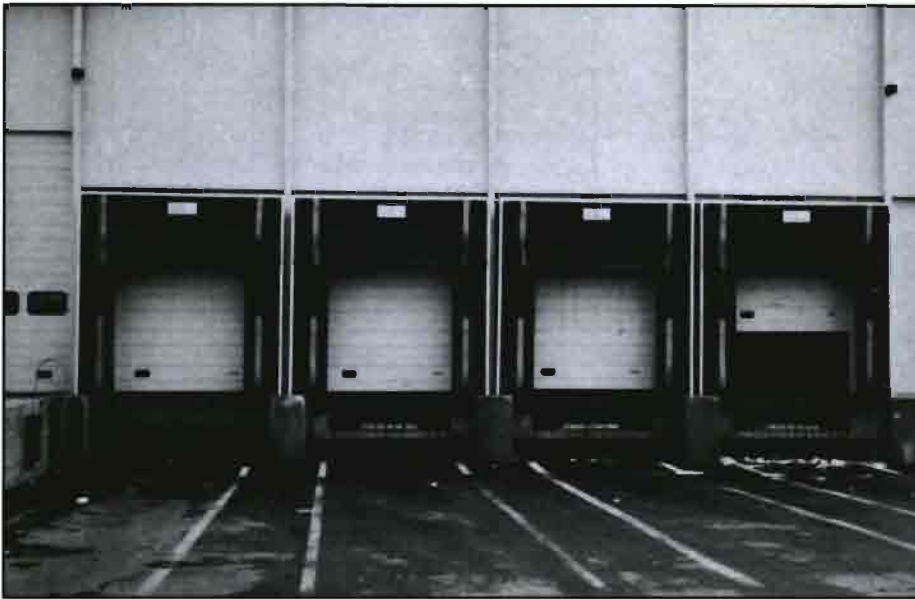
La lucha por la captación de consumidores ayer, el mantenimiento de los mismos hoy, y la rentabilidad de la IV Gama mañana, cuestionan la distribución de productos IV Gama.

La comercialización de un producto hortícola en fresco, por lo general, está condicionado negativamente por: ser un producto perecedero exigente, ser distribuido a granel, calidad sanitaria e imagen comercial de-

ficiente, y variaciones de precio a corto plazo; pues bien, los productos de IV Gama son el resultado del análisis de estos factores y establece los siguientes objetivos: 1º facilitar el consumo de hortalizas frescas, y 2º facilitar su distribución.

El como facilita la IV Gama el consumo, no es tema de esta exposición, pero se hace necesario hacer una breve referencia. Con el eslogan co-

CARLOS ROMAGOSA.
Ingeniero Técnico Agrícola.



La problemática del reparto no es razón para que IV Gama no avance en España, pero sí para tenerlo en cuenta para que no afecte de modo alguno al futuro de IV Gama.

mercantil «listo para comer» se determina el tipo y necesidades del consumidor. Este futuro consumidor, encaja en el papel de individuo que no dispone de tiempo, es poco o nada amante de la cocina y reconoce la necesidad de la alimentación sana y equilibrada que ofrecen las hortalizas frescas. Sin detallar excesivamente y con un ejemplo, un consumidor con la compra, un día a la semana, de una bolsa de IV Gama de ensalada mixta (de 250 gr) y una de zanahoria rallada (200 gr), puede comer ensalada fresca de lunes a viernes. La preparación de la ensalada se resume en ir al frigorífico, coger las bolsas, vaciarlas en el plato y aliñar.

La distribución en Cataluña se la reparten cuatro empresas: Agofel (Grupo Pascual), Cadisa, Erms Salat y Vega Mayor. La primera es francesa y sus productos son importados por una empresa catalana con sede en Mercabarna. Las otras tres son españolas, Cadisa en Castell de Aro (Girona), Erms Salat en el Delta del Ebro (Tarragona), y Vega Mayor en Milagro (Navarra).

Hay dos vías de distribución bien diferenciadas: centros comerciales (hipermercados y supermercados) y colectividades (hoteles, restaurantes y catering).

En los primeros se distribuyen las bolsas con pesos entre 150 gr y 250 gr. Para la colectividad se distribuyen bolsas de 500 gr, 1000 gr y hasta 2000 gr según referencia.

Atendiendo a las características del producto: 7 días de caducidad, transporte en condiciones frigoríficas (1° a 2°C), y almacenaje en frío (2° a 4°C), se define la distribución.

La distribución en centros comerciales exige: venta en expositor frigorífico, reparto y reposición del expositor diario, horario de descarga



Arriba, detalle del muelle de carga y descarga. En la otra fotografía, vista aérea de la factoría de Agofel (Grupo Pascual) en Perpignan (Francia).

Los esfuerzos comerciales realizados hasta hoy han demostrado que la IV Gama tiene futuro en el mercado español.

estricto y reducido, y venta en depósito.

La distribución a colectividades tiene las ventajas que en los hipermercados son inconvenientes: amplios y flexibles horarios de reparto y la venta se realiza bajo pedido.

La distribución conjunta rentabiliza el coste del repartidor. De este modo un repartidor, en una jornada, alcanza a repartir en tres hipermercados y de 10 a 15 clientes de colectividad, sin tener que ir a la cámara base a por más género. El inconveniente y gravísimo de lo anterior es la ineficiencia de la conservación frigorífica, es decir, se interrumpe la cadena de frío, y se falsea el principio de la IV Gama. Ello es debido a las largas esperas, para la recepción del producto en los centros comerciales, las incontables y duraderas aperturas de la caja frigorífica y la inexperiencia o despreocupación de los repartidores. Lo anterior se acentúa en verano, época de máxima demanda de estos productos.

La problemática del reparto no es razón para que la IV Gama no avan-



Los «berros» son un producto típico distribuido vía IV Gama. En la fotografía variedad «Verte de Cambrai» obtención de Vilmorin.

ce en España, pero sí para tenerlo en cuenta para que no afecte de modo alguno al futuro de la IV Gama.

De los resultados, facilitados por Joseph Cervellon (Agrofel), se resume que en el año 1991 las ventas daban un aumento del 291% con respecto al año 1990. De Cataluña la regularidad de ventas corresponde a Barcelona y provincia, con un 82%. Las zonas costeras de Gerona y Tarragona destacan las ventas en épocas estivales. La razón es que el consumidor de IV Gama reside en gran-

des capitales y en sus vacaciones se traslada a las zonas costeras. Además hay que tener en cuenta la afluencia de turismo no nacional, acostumbrado a la IV Gama durante el decenio de los ochenta.

Los esfuerzos comerciales realizados hasta hoy han demostrado que la IV Gama tiene futuro en el mercado español.



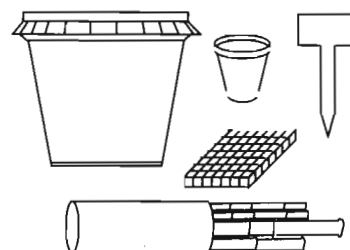
SEMILLAS, SEMILLEROS Y PLANTA JOVEN

DE PLANTA PARA:

- MACETA DE FLOR
- FLOR CORTADA
- DE INTERIOR
(IN VITRO, ESQUEJES Y SEMILLAS)
- AROMATICAS
- FORESTALES
(ARBOLES, ARBUSTOS Y CONIFERAS)
- PALMACEAS
(INTERIOR Y EXTERIOR)



MACETAS
CONTENEDORES
CUBETAS
MULTIPOTS
ETIQUETAS
CAÑAS BAMBOO
TUTORES MUSGO
ETC...



hortisval, s.l.

COPROA, S.L. - HORTISVAL, S.L. Cno. Viejo de silla a Ruzafa, Nº 16-B; 46469 BENIPARELL (Valencia); Tel. (96) 1201840; Fax: (96) 1203677