

## Mercados y Comercios

Los hipers ganan peso

### Los españoles fueron menos veces a hacer la compra en 2004

Se confirma la tendencia experimentada hace ya algunos años: el hogar español va menos de tiendas, por lo que respecta a alimentación y droguería, pero su ticket de compra es cada vez más elevado. Este es uno de los resultados que se desprende del estudio TNS Benchmarking 2004 que edita anualmente TNS Worldpanel.

Sigue disminuyendo el número de visitas a los lineales que periódicamente - aproximadamente 22 veces cada cuatro semanas en 2001 frente a 18 en 2004, lo que supone una pérdida de 232 millones de visitas en cuatro años. Sin embargo, el ticket es cada vez más elevado, pasando de 11,9 a 14,9 euros, y los carros están más llenos de productos, pasando de 8,3 a 9 artículos. En total, en 2004 se realizaron 89,5 millones menos de visitas a las tiendas.

Uno de los motivos clave por el que los hogares españoles hacen menos visitas a las tiendas es el factor tiempo, aunque ésto no supone una renuncia a la calidad. Así, la percepción de falta de tiempo incide directamente en el comportamiento del consumidor español. Es por ello que cada vez nos ayudamos de más soluciones de conveniencia que nos supongan un importante ahorro de tiempo.

El hipermercado continua siendo el canal donde se realiza la compra de aprovisionamiento, con sólo un 7% de visitas concentra más del 20% del valor de las compras. Sigue siendo durante el fin de semana cuando llenamos con más artículos la cesta de la compra y nuestro ticket resulta más elevado.

Para saber más:

[www.horticom.com?60782](http://www.horticom.com?60782)

Fuente: TNS Worldpanel

## Política Económica

Tras la formalización del acuerdo de compra-venta entre la cooperativa valenciana y la Caja

### Moasa ya es propiedad de Coarval

La cooperativa valenciana de segundo grado Coarval es desde hoy propietaria de Moasa, tras formalizar la firma de compra-venta con la Caja de Ahorros del Mediterráneo. Fundada en 1981, Coarval está especializada en ofrecer servicios integrados a los agricultores.

La oferta presentada en su día por Coarval cumplía con las condiciones requeridas por Cam para la venta de Moasa, al aportar un proyecto estratégico de futuro que garantiza la actividad de la compañía y el empleo a la plantilla actual. El valor de la transacción es de 23,18 millones de euros.



De izquierda a derecha, José Faus Catalá, presidente del Grupo Coarval; Vicente Sala, presidente de la Cam; y Roberto López, director general de la Cam.

La integración de Moasa en el Grupo Coarval significa para éste expandir su presencia en la zona sur de la Comunidad Valenciana, Murcia, Almería y Albacete, dotándose de una red de almacenes propios, incrementando su facturación en un 60% e incorporando una plantilla experimentada, con conocimientos de la actividad y del sector.

El proyecto estratégico de futuro para Coarval contempla no sólo garantizar la actividad de la compañía y el mantenimiento del empleo sino incrementar la gama de productos y servicios ofrecidos hasta ahora por Moasa.

Para saber más...

[www.coarval.es](http://www.coarval.es)  
[www.horticom.com?60785](http://www.horticom.com?60785)

## Mercados y Comercios

Pese a mayor volumen comercializado

### The Greenery: ganancias menores en 2004

La comercializadora cooperativa holandesa "The Greenery" ([www.thegreenery.com](http://www.thegreenery.com)) incrementó en 2004 el volumen físico comercializado en un 6%. No obstante, las ganancias descendieron en 5 millones de euros con respecto al año anterior. El balance se cerró con un saldo positivo de 4 millones de euros (2003: 9 millones de euros), debido a precios más bajos y consiguiente disminución de márgenes. Las buenas cosechas europeas impulsaron los precios a la baja, lo que bajó los ingresos de la cooperativa por concepto de comisiones. Además, la fuerte presión de las cadenas de supermercados también ha contribuido a bajar los precios

## Economía Empresarial

La empresa valenciana supera las ventas

### Argentina recupera el interés por los productos ofrecidos por Abonos Artal

Tras la profunda crisis económica que ha asolado el país sudamericano, Abonos Artal ha vuelto a comercializar sus productos en Argentina, donde sus relaciones comerciales se habían paralizado durante más de dos años. Responsables de la empresa valenciana viajaron recientemente a Argentina para dar a conocer el catálogo ecológico que ya ha empezado a exportar a otros países latinoamericanos, como la República Dominicana, donde el cultivo orgánico es prácticamente un requisito indispensable para exportar sus productos.

Para saber más...

[www.artal.net](http://www.artal.net)  
[www.horticom.com?60346](http://www.horticom.com?60346)

## Empresas

En Vietnam

### Ega Master seleccionada como proveedor de herramientas

Ega Master, ha sido seleccionada por el Ministerio de Educación Vietnamita para el suministro global de herramientas para las Escuelas de Formación Profesional en este país asiático.

Este hecho adquiere mayor relevancia porque supone un nuevo ciclo que rompe con la tradición de muchos años dedicados a emplear otras marcas que por su antigüedad en la fabricación y estimada reputación están muy imbricadas en aquella cultura.

## Promociones

Un vuelo con vista panorámicas por toda la geografía catalana

## Acciones de promoción de Fruits CMR

Fruits CMR, [www.cmfruits.com](http://www.cmfruits.com), empresa hortifrutícola ubicada en Mercabarna (Barcelona), que acaba de celebrar recientemente su 125 aniversario, continúa con su activa política de acciones promocionales dirigidas a sus clientes.

Desde el pasado mes de abril Fruits CMR lleva a cabo una promoción en sus puntos de venta mayorista de Mercabarna, gracias a la cual, los clientes de la firma, recopilando una serie de cupones de vuelo entregados en el momento de la compra, podrán disfrutar de un magnífico vuelo panorámico contemplando los más bellos paisajes de la geografía catalana.



## Empresas

Por más de una buena razón

## Murgiverde, una cooperativa nacida del proyecto común de Aromurgi y Ejido Verde

El proyecto de fusión entre Agromurgi y Ejido Verde ha vuelto a reanimar a los pesos pesados del sector y a reactivar la corriente de opinión favorable en pro de las fusiones. El proyecto común es la cooperativa de segundo grado Murgiverde. La operación está cifrada en más de 81 millones de euros, 432 socios-productores, casi 1.200 hectáreas, 785 empleados y una oferta de más de 97.000 toneladas.

Motivos más que de sobra para "generar una corriente de opinión favorable en favor de las fusiones y de la necesidad de que las empresa vayan incrementando su estructura y volumen para competir en los mercados internacionales", ha apuntado Juan Colomina, gerente de Coexphal.

Fuente: Revista F&H

Para saber más...

[www.coexphal.com](http://www.coexphal.com)

## Mercados y Comercios

Plazo 2010

## Malasia quiere doblar sus exportaciones de frutas y hortalizas

Malasia tiene previsto doblar sus exportaciones de productos hortícolas de aquí a 2010. El director general del Federal Agricultural Marketing Authority, informa que el objetivo es hacer del sector uno de los principales motores del crecimiento económico, que además ayudará a corregir el déficit que existe en el país en lo que a comercio y distribución alimentaria se refiere.

Este proceso de expansión sería impulsado mediante la in-

roducción de nuevas prácticas de calidad y protocolos para mejorar la logística de estos productos, especialmente hacia Estados Unidos. Otro aspecto en el que se centran los esfuerzos para alcanzar esta meta es la mayor atención a los nichos de producto y a las líneas de alto valor, teniendo en cuenta la importante competencia que representan países como China, Nueva Zelanda y Australia.

Fuente: Revista Grower



## Empresas

## Como clausura a un curso sobre pimientos Seminis guía la visita por Almería y Murcia de un grupo de técnicos agrícolas italianos

Los pasados 18 y 19 de abril, Seminis recibió la visita de un grupo de 16 cualificados técnicos agrícolas de las zonas de Sicilia y Sardinia, pertenecientes a la organización agraria pública CIFA, (Centro Interegionale per la Formazione dei Divulgatori Agricoli) de esta zona de Italia. El grupo estaba encabezado por el Dr. Giuseppe Nervo del Instituto Agrícola de Lodi (Italia), y realizaron la visita a nuestro país con motivo de la clausura de un curso profesional sobre pimientos, durante el que visitaron las zonas productoras de Murcia y Almería y pudieron conocer la cadena de procesos desde la producción hasta el empaquetado y la exportación.

Para saber más...

[www.seminis.es](http://www.seminis.es)

[www.horticom.com?60773](http://www.horticom.com?60773)