

BERNARDO ESTEBAN PASTOR / Director comercial de DEAL II

“Queremos que el sector conozca las ventajas de nuestra tecnología de fajado Bandall”

DEAL II se estrena como expositor en esta novena edición de Fruit Attraction. Esta empresa familiar, especialista en proporcionar al cliente un servicio completo de asistencia y asesoramiento en equipos, consumibles y diversos materiales de embalaje, quiere

con esta primera experiencia expositiva presentar de primera mano su nueva tecnología ‘Bandall’, “una tecnología más ecológica que las etiquetas, que no marca el producto, no deja residuos y aguanta la humedad o condiciones adversas”.

NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Cuál es la relación de DEAL II con la feria?

Bernardo Esteban Pastor. Nosotros hasta ahora hemos acudido a Fruit Attraction como visitantes para conocer la feria y valorar si resultaba interesante participar como expositores.

Viendo su progresión y la calidad profesional de los visitantes, este año hemos decidido dar un paso más y estaremos en Fruit Attraction como expositores. El objetivo es dar a conocer directamente nuestro novedoso sistema de fajado ‘Bandall’, así como nuestra maquinaria de flejado para palets o cajas, envolturas de palet, precintados de cajas y retractilado o los equipos para el etiquetado de productos, pero sin adhesivos.

VF. Es decir que esta presentación tiene como objetivo captar nuevos clientes del mundo hortofrutícola, ¿cierto?

BES. Evidentemente. Es la razón fundamental. Para nuestra estrategia de expansión, más allá del actual área de influencia, nuestra presencia en Fruit Attraction creemos que puede ser muy positiva ya que durante tres días tenemos la posibilidad de encontrarnos con prácticamente todo el sector hortofrutícola nacional, que es



Bernardo Esteban Pastor. / DEAL II



donde queremos seguir abriendo mercado.

VF. ¿Y cómo han preparado esta primera participación para lograr este objetivo de expansión?

BES. En primer lugar, hemos analizado las empresas que asisten a la feria como expositores, luego hemos hecho un ‘mailing’ con toda la base de clientes que tenemos y con las empresas del sector agroalimentario presentando la empresa, nuestros productos y servicios, e informando de nuestra presencia en la feria en el pabellón 6 stand 6B08C.

VF. Dentro del sector agroalimentario, ¿cuál es el cliente objetivo para DEAL II?

BES. Principalmente empresas de envasado o manipulado que buscan un producto con mayor valor añadido para diferenciarse en el lineal.

VF. ¿Esta diferenciación está dirigida a algún producto en especial?

BES. Por ejemplo, productos elaborados como los de IV y V gama. También es interesante nuestro sistema Bandall para las frutas y hortalizas envasadas en bandejas o bandejas de termosellado o skin. Luego, en el apartado producto en fresco, estamos trabajando bien con referencias como el plátano, el calabacín o los puerros, haciendo agrupaciones con muy pocos residuos a la hora del envío. Por ejemplo, en el caso del plátano, en vez de plastificarlo entero con o sin bandeja o

“Queremos dar a conocer de primera mano las ventajas de nuestros sistemas”

envasarlo con film, mediante nuestro sistema Bandall, colocamos una faja preimpresa en flexografía HD de plástico o de papel que además de agrupar, resalta la marca y permite la inserción del código de barras, fecha, lote o los campos variables que se necesitan imprimir en el momento, así como unidad de venta.

VF. Para acabar, ¿con qué resultados conseguidos quedaría satisfecha Deal II tras su paso por Fruit Attraction y serían motivo para repetir experiencia?

BES. Con dar a conocer el sistema de fajado ‘Bandall’ al mayor número de profesionales posibles. Queremos que los productores, manipuladores y comercializadores conozcan de primera mano las ventajas que puede ofrecer a sus productos nuestra tecnología de fajado ‘Bandall’, ver cómo se puede utilizar con productos que hasta ahora no trabajamos y aportar soluciones en caso de encontrar inconvenientes a la hora de aplicarlo. Por ejemplo, en la exportación a países como Alemania, Holanda, Suiza o Países Escandinavos este sistema resulta más atractivo que los que se utilizan actualmente, al ser más práctico, genera menos residuos y no es tan dañino al no contener adhesivos, cuida mucho más el producto en sí y la imagen.

Talleres OLIVER
MAQUINARIA PARA LOS CÍTRICOS

Mesas de encajado manual. Balsa de tratamiento.
Volcadores de cajas/bins. Llenadores de bins.
Lavadora de cajas/bins. Paletizadores.
Controladores de peso. Calibradores.
Líneas de tratamiento. Etc...
Encajadora de mallas.

www.talleresoliver.com
info@talleresoliver.com

Cno. Viejo de Valencia, 156 • BURRIANA (Castellón)
Teléfono 964 512 118 • Fax 964 516 759