

BERNARDO ESTEBAN PASTOR / Director comercial de DEAL II

“La tecnología de calidad es fundamental en los equipos de embalaje”

DEAL II es una empresa familiar de segunda generación, con más de 40 años de experiencia en el sector de la maquinaria y soluciones de embalaje. El pilar fundamental de su actividad es proporcionar al cliente un servicio completo de asistencia y

asesoramiento en equipos, consumibles y diversos materiales de embalaje. Su actividad cubre desde la venta o el alquiler de maquinaria hasta la asistencia técnica necesaria para desarrollar la actividad empresarial.

► NEREA RODRÍGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Qué relación tiene DEAL II con el sector hortofrutícola? ¿Cuáles son los productos y servicios específicos para el mundo de las frutas y hortalizas frescas? ¿Con qué tipo de clientes trabaja la empresa dentro del sector hortofrutícola?

Bernardo Esteban Pastor. Debido a nuestra dilatada experiencia, en el sector hortofrutícola estamos presentes con maquinaria de flejado para palets o cajas, envoltura de palet, precintado de cajas y retractilado. Y en estos momentos disponemos también de una amplia gama de equipos para el etiquetado de productos, pero sin adhesivos.

En cuanto a los clientes, nuestra compañía trabaja con productores hortofrutícolas de la península como de las Islas Canarias. Distribuidores o manipuladores de frutas y hortalizas que necesitan el embalaje para mejorar y asegurar la calidad del producto al consumidor final.

VF. La actividad de la firma DEAL II está centrada en el ámbito nacional, pero ¿tienen intención de abrir nuevos mercados fuera de España?

BEP. La actividad de la empresa está centrada en el territorio nacional y, por el momento, nuestra prioridad es mejorar de forma continua el servicio y la rapidez de respuesta. Un objetivo que está por delante de la ampliación del negocio fuera de las fronteras.

VF. ¿Qué ventajas ofrecen los productos y servicios de DEAL II a los responsables del sector hortofrutícola?

BEP. La ventaja fundamental que ofrecemos en nuestros productos y servicios es tan simple como asumir la problemática del cliente y nosotros nos encargamos de solucionarla. Esto lo podemos conseguir gracias a una tec-



Bernardo Esteban Pastor. / FOTOGRAFÍAS DEAL II



DEAL II dispone de una amplia gama de equipos para el sector hortofrutícola.



“Nuestra prioridad es mejorar de forma continua el servicio y la rapidez de respuesta”

“Asumimos la problemática del cliente y nos encargamos de solucionarla”



nología de calidad y puntera en todas las gamas que tocamos, para asegurar unos excelentes ratios de producción sin paradas, una vida útil de los equipos muy alta y con un bajo coste de mantenimiento. En este sector en parti-

cular estos puntos son muy importantes dado que una parada de un equipo o un continuo fallo produce unos costes internos muy altos y grandes retrasos en la producción.

VF. Una de las novedades es la introducción de la tecnología Bandall que se aplica ya con éxito en el mundo de los platos precocinados, pero ¿tiene utilidad en algún otro ámbito del sector agroalimentario? ¿Qué aporta esta novedosa tecnología?

BEP. La utilidad es que el mercado se mueve muy rápido y por caminos muy separados. Una tipología de consumidores busca productos de consumo rápido y envasados en cantidades pequeñas. Esto obliga a innovar en envases y marcado de los productos debido a la normativa europea, pero tiene el beneficio de la gran rotación de produc-

tos. Otros consumidores buscan género fresco, de calidad, pero en ambos casos la clave se encuentra en resaltar el producto frente a competidores directos o indirectos.

La tecnología del Bandall o fajado es más ecológica que las etiquetas, no marca el producto, no deja residuos y aguanta la humedad o condiciones adversas. Las bandas pueden ser tanto de papel o plástico con una alta calidad de impresión que hace resaltar el género y sirve tanto para productos envasados como fresco sin envase.

VF. ¿Cuáles son los objetivos que se ha planteado DEAL II en un sector tan peculiar como el hortofrutícola?

BEP. Dar a conocer más directamente el sistema de fajado y sus bondades. Para ello realizamos pruebas en nuestras instalaciones o en las del cliente, con ello queremos dar alternativas de presentación de los productos existentes o futuros. Dado que ofrecemos el alquiler de equipos estándar, esto puede ayudar a que un productor realice un test en el mercado con fajado a un bajo coste, y sin riesgo, ofreciendo nuevas formas de venta sobre la actual o para conseguir nuevos nichos de mercado.



SISTEMAS DE EMBALAJE
EXPOSICIÓN, VENTA, ALQUILER
Y SERVICIO TÉCNICO



bandall
THE STANDARD IN BANDING

C/La Romería, 7
28864 - Ajalvir - Madrid
91 8874600
www.dealdos.com
besteban@dealdos.com

SOLUCIONES DE FAJADO - VALOR AÑADIDO DE SU PRODUCTO Y MARCA