

HANS STUDACH / Director gerente de Primaco

# “Nuestras marcas Rembrandt y Fussballer garantizan calidad”

La empresa suiza Primaco realiza una actividad de intermediaria entre proveedores, principalmente en España, e importadores y cadenas en Suiza y en Austria. Asimismo se ocupa de una logística profesional y puntual desde origen hasta

la misma puerta del cliente. En las siguientes líneas, su director gerente, Hans Studach, nos habla de la empresa y de las circunstancias que rodean a su actividad diaria en el comercio hortofrutícola.

**Valencia Fruits.** ¿Cómo valora su relación particular respecto al comercio con España?

**Hans Studach.** La gente de España es muy simpática y al mismo tiempo trabajan de manera muy profesional, siempre al pulso del tiempo. Me gusta mucho el país y los productos frescos de España son muy buenos. Por ejemplo, en cítricos creo que la mercancía española es la mejor del mundo.

**VF.** ¿Cómo observa en general las relaciones comerciales entre España y Suiza? ¿Cómo reacciona el mercado suizo a la oferta de producción española?

**HS.** Suiza está muy cerca de Italia y por tanto muchos importadores son de origen italiano, y por ello la gran tradición comercial entre Italia y Suiza respecto al mercado hortofrutícola. Pero también hay que saber que en España hay productos muy buenos y el mercado suizo los necesita, y existe ya mucha costumbre y tradición de comprarlo en España.

**VF.** ¿Cómo observa el sector español en estos momentos?, ¿cree que está la estructura del sector agrícola español en un buen nivel para cumplir con las expectativas de un mercado como el de Suiza?

**HS.** Hay mucha competencia, sobre todo desde los nuevos socios de la comunidad europea.

Si no se gana suficiente se producirán menos inversiones y esto siempre es un peligro.

Para estar al tanto en un mercado moderno hay que seguir buscando la calidad, los envases y la logística más avanzada.

**VF.** ¿Qué productos hortofru-



Hans Studach, director gerente de Primaco. / L.G.

● “Ofrecer un buen precio en origen es bueno para disponer siempre de una buena mercancía”

tícolos son los que en mayor medida demanda el consumidor suizo?

**HS.** Sin acudir a las cifras exactas podemos saber que en

● “Una agencia como Primaco debe especializarse, lo sencillo ya lo hacen muchas cadenas”

Suiza se consume bastante producto hortofrutícola porque hay consciencia de comer de forma saludable.

**VF.** ¿Respecto a las exporta-

ciones-importaciones, cómo observa la situación en cuanto a logística y transporte?

**HS.** Hay algunos problemas. Han bajado los precios del transporte al mismo tiempo que los costes han subido, y por eso muchos transportistas han vendido camiones o han tenido que cerrar su empresa. También faltan chóferes buenos... Pienso que este invierno vamos a tener ciertos problemas en la logística por falta de camiones. Quizá los precios del transporte tengan que subir otra vez para tener una logística seria.

**VF.** ¿Cuáles son las tendencias de consumo en cuanto a productos hortofrutícolas de los ciudadanos suizos?

**HS.** La gente busca género con sabor en su tiempo. Ya no hay tanta afición a buscar en navidades fruta exótica que cuesta mucho dinero y no tiene sabor.

También se deja sentir esto en los tomates. El consumidor quiere un tomate con sabor o lo deja de comprar, y lo mismo ocurre con la fruta de verano. Si un melocotón no tiene sabor, es difícil venderlo.

Hay años en los que ya en el mes de enero o febrero hay fresas de huelva de muy buena calidad pero nos cuesta venderla en cantidades porque el ama de casa no se fía de que pueda tener un buen sabor.

**VF.** ¿El consumidor suizo exige mejor calidad o mejor precio?, ¿cree que los consumidores por lo general perciben el producto hortofrutícola español como un producto de alta calidad?

**HS.** El consumidor suizo busca más o menos lo mismo

que todos: la mejor calidad al precio más bajo posible. Pero en general en Suiza la gente se gasta el dinero si hay calidad y los consumidores buscan calidad.

**VF.** ¿Qué novedades presenta en concreto su compañía este año?

**HS.** Primaco estrena ahora una nueva oficina y nos va bien el cambio. Pero es algo que nuestros clientes o proveedores no notarán. El trabajo sigue siendo el mismo.

**VF.** ¿Cuál es el funcionamiento de sus dos marcas Rembrandt y Fussballer?

**HS.** La marca Rembrandt y la marca Fussballer tienen la siguiente filosofía; si un cliente pide una de estas dos marcas recibe calidad garantizada no sólo por su aspecto, también el saborearla. Nos ha costado mucho tiempo ganar la confianza de los clientes y tener los proveedores que nos envasen sólo este tipo de fruta.

Hay momentos en los cuales no tenemos Rembrandt o Fussballer porque no existe la variedad ideal en el aspecto de sabor. En estos momentos ofrecemos mercancía standard y esperamos hasta que nos informan los proveedores de que podemos volver a vender el producto con nuestra marca.

**VF.** ¿Cómo valora el transcurso de la última campaña? ¿y concretando con los resultados obtenidos por su empresa? ¿están satisfechos de los últimos resultados?

**HS.** Estamos contentos con la marcha de la campaña pasada y notamos que la clientela, sobre todo en Suiza, sigue comprando nuestros productos.

Por otra parte hemos podido pagar precios en origen que han dejado bastante satisfechos a nuestros proveedores y esa es una de las cosas más importantes para recibir una buena mercancía, también en el futuro.

**VF.** ¿Qué retos se plantea su empresa para los próximos tiempos?

**HS.** Primaco quiere hacer esfuerzos con sus marcas y también en otros productos especiales. Nos vamos a especializar en unos productos que no son los más fáciles para trabajar con ellos. Un agencia como Primaco tiene que especializarse, porque lo sencillo lo hacen muchas cadenas ya directamente.

**Frutas Condiso s.l.**  
exportación de cítricos

ALQUERÍAS (Murcia) SPAIN  
Tel.: +34 968 37 92 02 • Fax: +34 968 37 90 15 • www.frutascondiso.com  
E-mail: jagmz@frutascondiso.com / condiso@telefonica.net

Condiso Deby DINO INLASA

**Cool Fresh International BV**  
Handelsweg 35  
2988 DB RIDDERKERK  
HOLANDA  
Tel.: +31 (0) 180 656 244  
Fax: +31 (0) 180 649 955  
E-mail: info@coolfresh.nl  
www.coolfresh.nl

**SUCRO**  
Empresa editora de:  
Valencia Fruits  
Anuario Hortofrutícola Español