

ENTREVISTA | ROCÍO MEDINA Gerente de Adeesa

“Adeesa ofrece a la industria alimentaria andaluza los envases que sus productos merecen”

Dar soluciones en envases y embalajes a la industria alimentaria andaluza es el objetivo con el que Antonio Medina Martín creó Adeesa en 1978. Hace veinte años, su hija tomó el testigo y se tuvo que abrir camino en un sector muy masculino, dando soporte a sus clientes antes, durante y después de la venta de sus productos.

¿Qué ha aportado a Adeesa desde que asumió la gerencia?

Sin duda, Adeesa ahora tiene una estrategia y una filosofía diferente, centrada absolutamente en las necesidades de los clientes y dar soluciones globales de packaging. Asumimos los proyectos desde sus inicios, desde que está el producto desnudo, hasta verlo en los lineales, vestido, como al cliente le gusta. Lógicamente este objetivo pasa por estar siempre a disposición de los clientes en cualquier circunstancia, antes, durante y después de la venta, imprimiendo una confianza y una solidez en la relación que nos hace únicos.

¿Han cambiado mucho los envases?

En este sector hay que innovar continuamente. Los productos alimenticios buscan llegar al consumidor en condiciones cada vez más óptimas y con mejor presentación, por

lo tanto, se están dando nuevas tendencias como por ejemplo aligerar los envases para que lleguen al cliente final manteniendo la frescura de su contenido, creando el “ambiente idóneo” para que sus propiedades no se vean alteradas e incluso alargando su vida (sobre todo para el sector industrial), o el uso de materiales alternativos que además contribuyen a la sostenibilidad. No en vano nuestro slogan es “Tenemos el envase que merece tu producto”.

¿Cómo buscan soluciones a sus clientes?

Tanto yo personalmente como nuestra red de ventas nos acercamos a la industria para estudiar sus necesidades. También es cierto que la mayoría de las veces son los propios clientes los que nos llaman a nosotros, porque Adeesa es especialista en packaging y tiene una trayectoria de prestigio que nos avala.

¿En qué se diferencian de sus competidores?

En Andalucía somos líderes del sector por ser especialistas desde hace casi 40 años, porque apostamos por la innovación buscando las soluciones más idóneas para cada producto, nuestros envases son de altísima calidad y nuestro equipo humano está totalmente focalizado en el cliente. La competencia nos alienta para seguir mejorando.

¿A qué tipo de clientes sirven?

Tenemos todo tipo de clientes por tamaño, no tenemos un perfil concreto, pero sí hay unos mercados en los que estamos más presentes. La principal línea de negocio es la industria agroalimentaria, y después están las cadenas de supermercados, el catering de colectividades, que ha crecido muchísimo, y el sector horeca. Sólo trabajamos en Andalucía, porque aquí hay mucha industria que todavía necesita que se le coja de la mano y que se le asesore.

¿Cuáles son sus retos para el futuro?

Con el objetivo siempre fijado en dar al cliente lo mejor para sus productos, viajamos a ferias internacionales buscando nuevas soluciones para abrir nuevas posibilidades de envasado. Los consumidores cada vez son más exi-



gentes y la industria alimentaria lo sabe, y todos tenemos que trabajar en la misma línea para que el cliente final quede satisfecho con el producto que acabará comprando.



MÁS INFORMACIÓN

adeesa.info