



# Envases reutilizables en la cadena comercial de frutas y hortalizas

## La experiencia de Mercabilbao

**AITOR ARGOTE IBÁÑEZ**

Director gerente de Mercabilbao

**E**l presente artículo pretende presentar, a modo de prototipo, una experiencia pionera en la gestión de envases en los Mercados Centrales de las Mercas. Una experiencia de éxito traducida en una solución ambientalmente sostenible y económicamente favorable, cumpliendo con los parámetros básicos de la responsabilidad social empresarial.

### PUNTO DE PARTIDA: UNIÓN Y DECISIÓN

Durante los últimos años de la década de los 90, los empresarios de frutas y hortalizas de Mercabilbao veían con preocupación las cada vez mayores pérdidas que

les suponían los envases. Destinaban cada vez mayores cantidades de dinero en la compra de envases para gestionar la compraventa de sus productos y, sin embargo, las cajas se perdían por todos los puntos de la cadena.

Asimismo, las dimensiones de Mercabilbao no permitían tener cajas vacías en cada esquina, pues cualquier rincón era bueno para instalar una cámara o simplemente apartar género para los pedidos.

Por todo ello, la primera y sabia decisión que adoptó la casi totalidad de empresas del sector de frutas y hortalizas de Mercabilbao fue unirse para nombrar a un gestor único de todos sus envases, al que lógicamente cedían todas las par-

celas que ellos disponían para custodiar sus envases vacíos.

Aunque esta fue una buena decisión, el gestor de los envases observó rápidamente la imposibilidad de gestionar cientos de referencias de envases para cada mayorista, por lo que propuso unificar el envase en tres únicas referencias, es decir, tres tipos de cajas bajo la marca unitaria de "Mercabilbao", y es desde este momento donde comienza a gestarse esta exitosa experiencia.

### EL GESTOR DE ENVASES: IBARRETA 2000

Cuando los empresarios-mayoristas de Mercabilbao deciden nombrar un único



Tres modelos de cajas de plástico utilizadas en Mercabilbao.

gestor de sus envases, lo hacen mediante la constitución de una sociedad mercantil, Ibarreta 2000, S.A., en la que, independientemente del tamaño de las empresas de los socios fundadores, todos y cada uno de ellos suscribe el mismo número de acciones. Esto, que a simple vista no parece lógico por el diferente volumen de envases que mueve cada uno de ellos, cobra razón al señalar que es cada empresa mayorista quien asume inicialmente la fabricación del número de envases necesarios para su actividad, cediendo su uso a Ibarreta 2000.

La conclusión fundamental que se extrae de esta composición accionarial es el equilibrio permanente en las decisiones, así como en los costes individuales.

#### EL ENVASE: PLÁSTICO EN TRES ÚNICAS REFERENCIAS

Para la unificación de referencias y tipos de envases, Ibarreta 2000 se centra en tres únicos formatos de plástico, dos de ellos rígidos, llamados "Cajas MB-Mercabilbao", y una caja plegable, tal y como se muestra en la imagen de arriba.

El hecho que el material utilizado sea el plástico tiene otro tipo de ventajas, cuales son su adaptabilidad para la carga y descarga, su comodidad para el uso en distribución y puesta de pedidos y la posibilidad que ofrece al poder humedecerse, sobre todo en el caso de hortalizas y verduras, así como para la estancia en cámaras frigoríficas.

Aunque esta es una experiencia de éxito, no quiere decir que no sea inmejorable y por ello está sometida a un proceso de revisión y mejora continua. Fruto de este proceso, la conclusión más evidente que se extrae es que en el futuro habrá que abandonar el envase rígido pasando al plegable. La lógica es inmediata; aunque el coste de un envase plegable sea muy superior al rígido, los costes de transporte y almacenamiento del rígido durante toda su vida útil son muy superiores a los del plegable. Como muestra gráfica apuntar que en un palet caben 96 cajas rígidas frente a 240 plegables, es decir 2,5 veces más.

Asimismo, y con el fin de garantizar que el género que va en el envase MB cumple con los parámetros sanitarios, a finales del año 2008 se comienza la instalación de un tren de lavado de cajas en Mercabil-

bao que garantice su higienización en cada rotación.

#### EL PROCESO

El gestor de envases, Ibarreta, a solicitud del productor o remitente, que previamente habrá recibido las órdenes de compra y envío de sus clientes, envía el número de cajas requerido. Estas cajas, una vez están cargadas con el género, regresan a los distintos mayoristas de Mercabilbao. Los mayoristas, al perfeccionar la venta con los detallistas, entregan el género en estos mismos envases que se los llevan a sus diferentes comercios. Una vez han conseguido vender los productos en sus tiendas y retornan a Mercabilbao a comprar más género, pasan previamente por las instalaciones de Ibarreta dentro del mercado, entregan las cajas vacías y así retornamos al punto de partida.

Todo este proceso tiene su correspondiente soporte informático detrás, lo que permite saber en cada momento dónde está cada uno de los envases y, por tanto, el saldo de cajas del gestor con cada uno de los integrantes del proceso. Las cajas



remitidas a los productores son directamente controladas por Ibarreta en el envío. Las recepcionadas por el mayorista desde el productor, así como las entregadas por el mayorista al detallista, son informadas por el mayorista a Ibarreta mediante una red informática dispuesta a tal fin. Por último, las que devuelven los detallistas en Ibarreta quedan directamente bajo su control.

Conocido el saldo de cajas en poder de cada cual es posible determinar quién debe hacerse cargo del coste del envase perdido, así como quién debería pagar un sobrepago por retención de envases más tiempo de lo habitual en operaciones comerciales de este tipo, en caso de producirse.

Como todo proceso de rotación, cuanto más rápido seamos capaces de centrifugarlo, mayores beneficios obtendrán todos los integrantes del mismo.

De igual manera que apuntábamos en

el inciso anterior sobre la mejora continua en lo que respecta al envase, en el caso del proceso también hay mejoras que se pueden y deben considerar hacia futuro, como es la instalación de elementos de radiofrecuencia en las cajas que nos permitan conocer en cada momento la ubicación real del envase, e incluso servir para volcar en ellos toda la información necesaria para obtener la trazabilidad de los productos que el envase contenga. Esto es algo que ya está inventado y que puede ser perfectamente incorporado en la gestión de los envases de las Mercas, incidiendo así en una mejora de la seguridad alimentaria.

Analizado el proceso para la gestión del envase reutilizable, vamos ahora a revisar qué compromisos tiene cada uno de los integrantes de este proceso y los beneficios que ello le reporta para poder extraer las bondades del sistema.

#### LOS PRODUCTORES / REMITENTES

Su contribución al proceso es básica. Solicitan directamente al gestor de envases, Ibarreta, las cajas necesarias para su actividad comercial en función de los pedidos recibidos de los mayoristas y/o de las expectativas de venta que tengan en el corto plazo. Para soportar esta relación entre productor e Ibarreta, entre ambos rubrican un contrato mercantil por el cual se regula la actividad, así como el pago, por parte del productor, del canon por el uso de los envases MB de Ibarreta.

Lo anterior reporta una serie de ventajas y beneficios económicos directamente apreciables por el productor:

1. Evita realizar constantes inversiones en envases para comercializar sus géneros, variabilizando sus costes en función del uso de las cajas del gestor.
2. Puede suministrar sus productos a



cualquier mayorista de Mercabilbao, utilizando en todo caso el mismo y único envase, lo que le lleva a importantes ahorros en costes logísticos, de almacenamiento y de transporte por la propia estandarización del envase y sus cargas.

3. Al no manejar un envase propio se evita la gestión y seguimiento del mismo, que no es sino burocracia administrativa y posibles tensiones en las relaciones con sus clientes.

Parece evidente que las ventajas anteriores superan en buena medida a los compromisos que los productores deben asumir; ahora bien, una vez más conviene traer a colación las áreas de oportunidad, dado que estas ventajas que actualmente los productores están teniendo los productores/remitentes por trabajar de forma estandarizada con Mercabilbao, si trabajaran de igual manera con toda la Red de Unidades Alimentarias, tendrían un importante efecto multiplicador del que se

beneficiarían asimismo el resto de integrantes de la cadena en el conjunto de la Red.

#### **MAYORISTAS DE MERCABILBAO**

En este caso también, los empresarios-mayoristas deben mantener un contrato mercantil con el gestor de envases para soportar toda la operativa, pues son los mayoristas quienes conforman el nexo de unión de todos los colectivos del proceso. Por un lado, ponen en contacto a Ibarreta con los productores/remitentes para que éstos directamente puedan solicitar al gestor de envases el envío de cajas en que remitir los pedidos de los mayoristas y, por otro, informan a Ibarreta de las cajas entregadas en cada operación de venta a cada detallista para un correcto seguimiento de las mismas.

Igualmente, en el caso anterior, las ven-

tajas y beneficios para este colectivo son directamente cuantificables:

1. Optimización del espacio en los locales para el almacenamiento y la venta.
2. Disponibilidad continua de envases.
3. Conocimiento exacto de sus costes.
4. Ahorros por la no inversión continuada en nuevos envases.
5. Menores costes en la tarifa repercutible por Mercabilbao por la mejor gestión de los residuos.
6. Ahorros en tiempo y dinero por la gestión y seguimiento de envases para evitar pérdidas.
7. En definitiva, externalizan en un gestor profesional en la materia lo que para cada uno de ellos puede ser un problema individual.

#### **MINORISTAS**

Previo a abordar el papel de los detallistas en este proceso, así como los rendimientos que éstos obtienen por la reutilización del envase estandarizado, conviene destacar que son una pieza clave para el buen funcionamiento de este sistema.

Como en los casos anteriores de productores y mayoristas, los detallistas deben mantener un contrato mercantil de uso de envases con el operador, en base al cual deben depositar una fianza que cubra el buen uso de los envases. Asimismo y diariamente, o con la periodicidad que accedan al mercado, previo al inicio de las operaciones de compra, entregarán los envases vacíos de días anteriores en las instalaciones del gestor de envases, lo que redundará en un ahorro de tiempo importante al evitar la entrega individualizada puesto a puesto. Cada mes recibirán la liquidación a favor o en contra, en función del movimiento de envases que haya registrado en ese periodo.

Otras ventajas, además de la anterior, son:

1. La obtención de taras estables. Al

estar estandarizado el envase, la capacidad de género en cada caja es similar, lo que facilita la operativa de compra/venta.

2. La limpieza del entorno del comercio. Contar con un envase reutilizable lleva a hacer desaparecer progresivamente la negativa imagen de las cajas apiladas para ser retiradas por los servicios de limpieza en el entorno de los comercios.

A ningún comercio minorista de Bilbao se le pasaría por la imaginación prescindir hoy día de un sistema como el que tenemos para la gestión del envase.

### **LAS VENTAJAS PARA MERCABILBAO**

Al mencionar las ventajas que este sistema ha supuesto para Mercabilbao, quien realmente se beneficia de las mismas son los diferentes colectivos de usuarios que han vivido una importante transformación del mercado. Es destacable como:

1. Ya no se ven cajas apiladas en cada rincón, lo que redundará en una mejora en la movilidad, así como una reducción importante de riesgos de accidentes, incendios y similares.

2. La gestión de residuos cobra una especial relevancia. Por un lado, se controla la entrada de residuos en forma de envases al mercado y, por otro, por el propio sistema de reutilización, se evita el vertido de residuos en un número importante de toneladas al año, lo que implica unos menores costes en la gestión de los mismos y, por tanto, una menor afectación a las tarifas de los usuarios del mercado. Asimismo, la labor de separación de residuos queda limitada a una mínima expresión, pues el componente principal es el envase.

3. Es posible desarrollar una imagen de marca conjunta para con ella resaltar valores como la calidad y proximidad, al rotular todos los envases igual. En las fruterías del ámbito de influencia de Mercabilbao, raro es quien no conozca la caja MB. Teniendo el soporte con miles de ro-



taciones, se le puede acompañar cualquier campaña de apoyo.

### **CIUDADES Y PUEBLOS CON BUENA IMAGEN**

Dado que veníamos hablando de residuos y de buena imagen, ¿qué podemos ofrecer con este sistema a nuestras ciudades y pueblos?

Indudablemente una transformación en su imagen porque, salvo en la campaña de la fresa y otras similares, desaparecerán esas pilas de envases que tan acostumbrados estamos a ver en torno a los contenedores de basura. Sirva como muestra apuntar que mediante la utilización de este sistema, el pasado año en

Mercabilbao se han dado 7,5 millones de rotaciones de envase reutilizable. Si esto se hubiera hecho en envase perdido (cartón/madera), alrededor de los contenedores de nuestras ciudades y pueblos habríamos visto a lo largo del año 6,5 millones de kilos de residuos, es decir, de cajas desechables amontonadas.

Ahora bien, no todo queda en una mejora de imagen, que en sí misma es importante, sino que, a su vez, evitar la recogida, transporte y vertido o incineración de los 6,5 millones de kilos de residuos anteriores puede suponer ahorrar en torno a los 600.000 euros al año, además de no contribuir a la saturación de vertederos o líneas de incineración. Por tanto, este sistema ofrece sostenibilidad e importantes ahorros para los gestores municipales.

Según datos del propio Ayuntamiento de Madrid, “Mercamadrid genera el 5,5% de los residuos totales del municipio”, con lo que cualquier acción de este tipo generará importantes beneficios y será socialmente más asumible que el establecimiento de medidas fiscales, tal y como prevé la Ley 11/1997, de 24 de abril, de Envases y Residuos, donde señala que “las administraciones públicas podrán establecer aquellas medidas de carácter económico, financiero o fiscal que sean necesarias con la finalidad de favorecer la reutilización y el reciclado de los envases, sin perjudicar el medio ambiente”.

### MEDIO AMBIENTE

Continuando con la línea argumental anterior llegamos a la afectación ambiental que tiene el uso de envase perdido (madera/cartón) frente al envase reutilizable.

CUADRO 1

PARÁMETROS AMBIENTALES	UNIDAD	CARTÓN (KG)	MADERA (KG)	REUTILIZABLES (KG)
Calentamiento global	Kg CO <sub>2</sub>	5.280.398	2.175.419	2.404.925
Acidificación	Kg SO <sub>2</sub>	42.748	16.088	13.127
Eutrofización	Kg PO <sub>4</sub>	9.817	2.752	1.874
Contaminación de verano	Kg C <sub>2</sub> H <sub>4</sub>	4.442	2.907	2.414
Agujero en capa de ozono	Kg R11	1,3	0,5	0,9

La Universidad de Stuttgart realizó un estudio para analizar y comparar sistemas similares de embalaje para frutas y verduras en Europa, en relación con el impacto ambiental que genera su uso. Se compararon los envases de plástico reutilizables y envases de cartón y madera de un solo uso, alcanzándose las siguientes conclusiones:

1. El ciclo de vida de los envases de plástico reutilizables genera una cantidad de CO<sub>2</sub> significativamente menor que el cartón.
2. Los envases reutilizables y los de

madera tienen un impacto similar respecto de la generación de SO<sub>2</sub> para el medio ambiente.

3. Los envases de plástico reutilizables tienen un comportamiento sustancialmente mejor que el resto, en lo que se refiere a eutrofización, contaminación de verano, acidificación y agujero en la capa de ozono.

Extrapolados los datos de este estudio a los 7,5 millones de movimientos/año de Ibarreta y para un período de 10 años, tenemos los datos reflejados en el cuadro 1. ■

## Mercabox, la más sostenible

Analizando el proceso que sigue el envase reutilizable y visto que es bueno para Mercabilbao y su entorno, parece lógico pensar que asimismo será bueno para cualquiera otra Unidad Alimentaria de la Red de Mercas. Con este fin y como todo buen proyecto que se precie basado en el éxito de su prototipo, desde la experiencia de Mercabilbao proponemos un nombre para el mismo, esto es, Mercabox, concluyendo que:

1. Mercabox es óptima para todo el circuito logístico.
2. Mercabox es la más económica, gestionada de la forma adecuada.
3. Mercabox es reciclable. Al final de su vida útil se reprocessa para utilizarla de nuevo en el ciclo de producción de otros envases u otros usos.
4. Mercabox permite la diferenciación de los productos y es un magnífico soporte para hacer imagen de marca.

Las sinergias que se derivan son evidentes:

1. Optimización del stock general de envases.
2. Trasvase de envases higienizados entre mercados.
3. Incremento de la capacidad de negociación con fabricantes de envases por volumen.
4. Los mayoristas se centrarían en la labor exclusiva de sus empresas.

GRÁFICO

### El circuito logístico

