



Experiencia Piloto de envasado
para la “Quisquilla de Motril”
(*Plesionika Edwardsii*)

Quisquilla de Motril

OBJETIVOS

- ⇒ Mejorar de las condiciones de comercialización de la “Quisquilla de Motril” mediante el uso de un envase de plástico, con tapa, de tamaño reducido.
- ⇒ Aumentar la demanda del producto en la lonja mediante el uso de un envase capacidad reducida, facilitando el acceso a la venta de compradores que, habitualmente, no adquieren este producto en la lonja.
- ⇒ Mejorar la presentación del producto.
- ⇒ Mejorar la trazabilidad del producto mediante el cierre del envase.
- ⇒ Facilitar el uso de un único envase a lo largo de la cadena de distribución, hasta el punto final de venta del producto.
- ⇒ Dar un valor añadido al producto.

Quisquilla de Motril

EL ENVASE

Material: polipropileno

Dimensiones: 360 x 262 x 80 cm

Capacidad: 3 Kg aprox

Para la experiencia se incluye además tapa y film transparente microperforado

Las características del envase permiten su limpieza y reutilización.



Quisquilla de Motril

METODOLOGÍA DE TRABAJO

- ⇒ Han participado las embarcaciones dedicadas a la captura de Quisquilla con puerto base en Motril: una embarcación artesanal (nasas) y 5 embarcaciones de arrastre.
- ⇒ La embarcación artesanal, que acapara la mayor parte de las capturas, lleva los envases a bordo.
- ⇒ Las embarcaciones de arrastre solicitan los envases necesarios a su llegada a puerto.
- ⇒ En ambos casos, la Quisquilla es desembarcada y puesta a la venta en el envase usado para la experiencia.
- ⇒ Tras su adjudicación, el comprador cierra el envase con la tapa y lo precinta con la cinta de embalaje.

Quisquilla de Motril

METODOLOGÍA DE TRABAJO

⇒ El envase ha permanecido en la cadena de comercialización hasta su llegada al punto final de venta, bien sea éste la venta al por menor o la restauración.

⇒ Aunque las características del envase permiten su limpieza y reutilización, no es uno de los objetivos de esta experiencia el uso repetido del mismo. Esto se explica por dos motivos:

→ Evitar la complejidad que entrañaría un sistema de retorno y gestión de envases en una experiencia piloto.

→ Facilitar la llegada del envase hasta el punto final de venta.

Quisquilla de Motril

RESULTADOS

⇒ El envase ha sido acogido satisfactoriamente tanto por las embarcaciones participantes como por los compradores.

⇒ Tanto unos como otros han cumplimentado un cuestionario mediante el que han valorado los aspectos más relevantes.

Las embarcaciones...

⇒ Han valorado positivamente las dimensiones reducidas del envase.

⇒ Han valorado positivamente el uso del film microperforado, que viene a sustituir a los tradicionales “trapos”.

⇒ Han valorado de manera muy positiva el uso de la futura marca “Quisquilla de Motril”.

⇒ Existen algunas reticencias, basadas en la fragilidad del producto, respecto al uso del envase, y las consecuencias negativas que el trasvase de un envase a otro tiene sobre éste.

Quisquilla de Motril

RESULTADOS

Los compradores...

- ⇒ Han valorado de manera muy positiva el uso de la futura marca “Quisquilla de Motril”.
- ⇒ Han valorado de manera muy positiva los aspectos relativos al etiquetado y la trazabilidad como consecuencia del uso del envase.
- ⇒ Han valorado de manera muy positiva los aspectos relativos a la presentación del producto en sus exposición para la venta.



Quisquilla de Motril

RESULTADOS

⇒ Técnicos de la Unidad Técnica de Apoyo a la Comercialización han llevado a cabo un seguimiento del envase en las distintas fases del proceso de comercialización, desde la captura hasta su puesta a la venta al público. Esto ha puesto de manifiesto algunos aspectos negativos:

- Existen quejas relacionadas con la excesiva colmatación del envase. En estos casos, se detectan problemas con el drenaje que deterioran la Quisquilla que reposa en el fondo.
- Algunos compradores refieren que la estabilidad de los envases apilados es escasa.
- El uso de la cinta de embalaje es complicado cuando el exterior del envase está mojado.
- Algunos compradores no apoyan el uso del film microperforado argumentando que impiden el reparto uniforme de frío dentro del envase.
- La mayoría de los restaurantes visitados no usan el envase para la exposición del producto.

Quisquilla de Motril

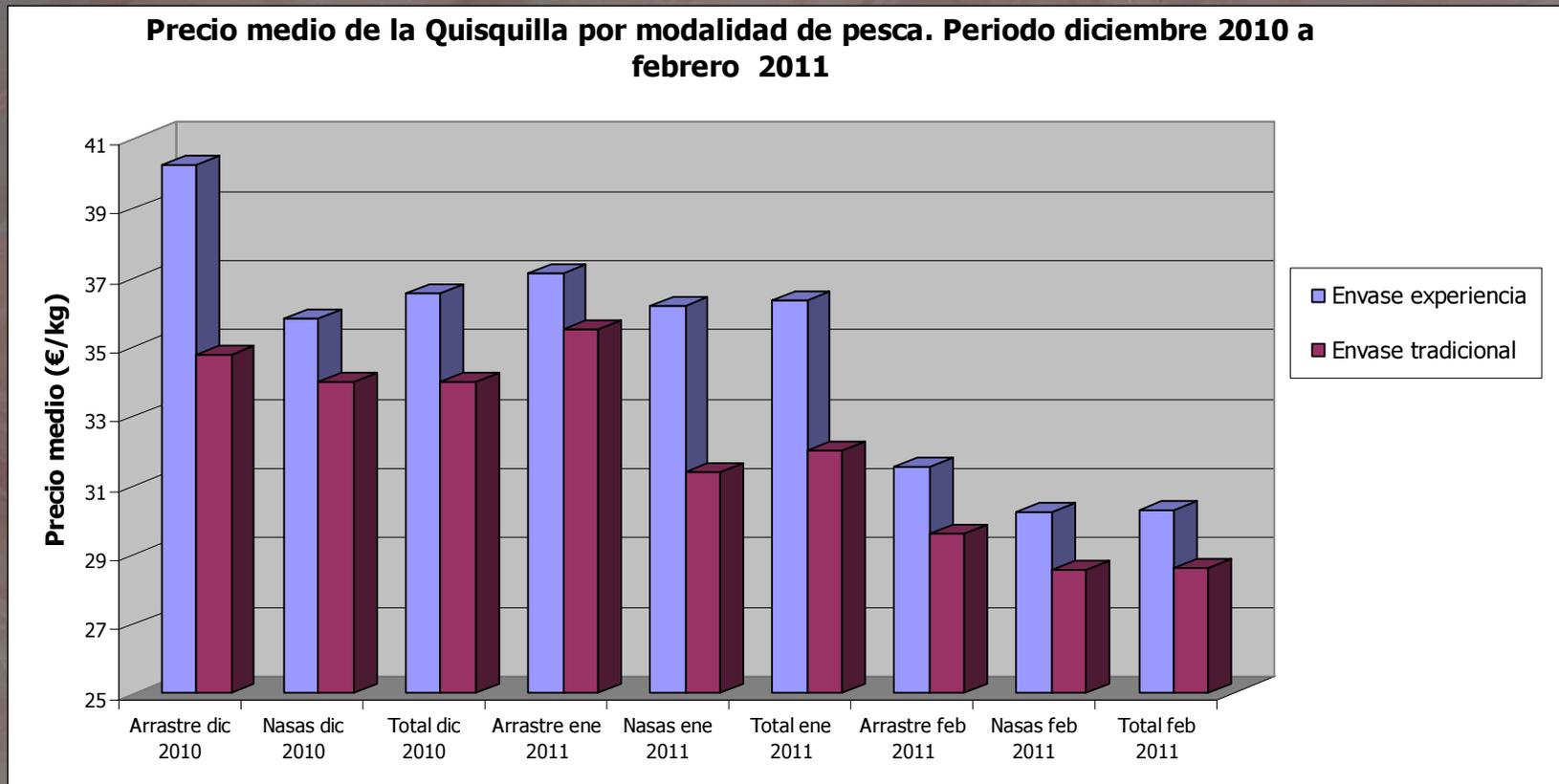
RESULTADOS



Quisquilla de Motril

RESULTADOS

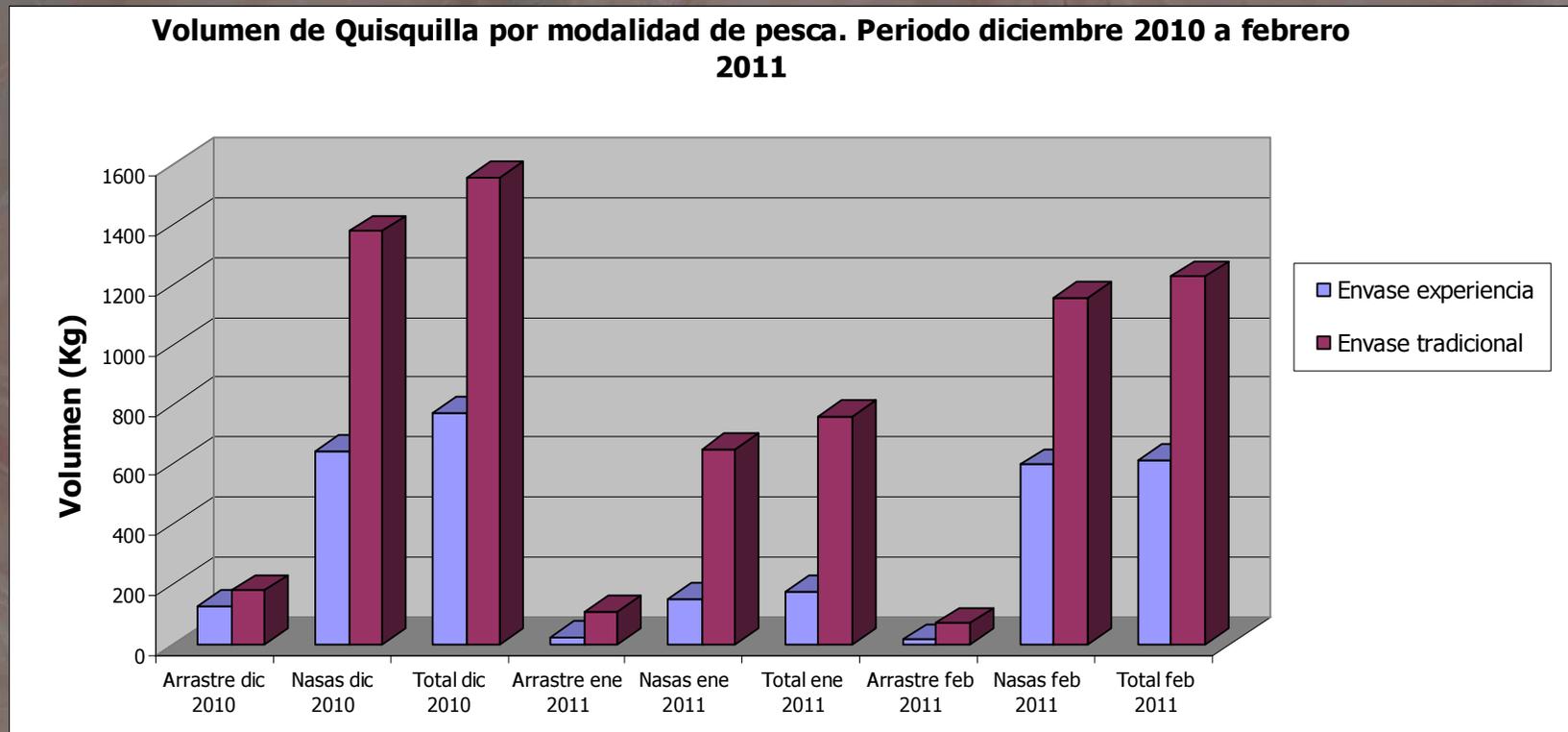
⇒ Se ha constatado un aumento del precio en la primera venta para Quisquilla comercializada en el envase usado para la experiencia.



Quisquilla de Motril

RESULTADOS

➔ Las embarcaciones foráneas no han participado en la experiencia. Así, parte del volumen de Quisquilla ha sido comercializado en su envase tradicional.



Quisquilla de Motril

CONCLUSIONES

- ⇒ El envase utilizado en esta experiencia es adecuado para la mejora de las condiciones de comercialización de la Quisquilla.
- ⇒ Se ha constatado un incremento del x% respecto a la Quisquilla comercializada en el envase tradicional.
- ⇒ El uso de un envase cerrado contribuye notablemente a garantizar el etiquetado y trazabilidad del producto a lo largo de la cadena de distribución.
- ⇒ El envase utilizado, de menor capacidad que el tradicional, facilita el uso de éste hasta el destino final del producto.
- ⇒ El uso del film microperforado ha contribuido a la eliminación de los “trapos” usados tradicionalmente para cubrir el producto durante su exposición para la venta.
- ⇒ Aunque no es objeto de valoración en esta experiencia, merece una mención especial la valoración positiva que se hace del uso de la futura marca “Quisquilla de Motril”.

Quisquilla de Motril

CONCLUSIONES

Como consecuencia de esta experiencia, las próximas actuaciones pasarían por:

- ⇒ Analizar en detalle aquellos procesos o pautas que han de ser mejorados para el afianzamiento definitivo del envase.
- ⇒ Instar al titular de la lonja al uso del envase de manera permanente.

Quisquilla de Motril