



ENTREVISTA

ISAAC MORALES

Sales Manager en Tetra Pak Iberia

Tetra Pak®
PROTEGE LO BUENO



// EL ENVASE SE HA CONVERTIDO EN UNA PALANCA ESTRATÉGICA EN COMIDA HÚMEDA PARA MASCOTAS



En un mercado cada vez más sofisticado, donde la innovación en producto convive con la presión sobre costes y las nuevas expectativas del consumidor, el envase está ganando peso como factor de diferenciación en la comida húmeda para mascotas. Hablamos con **Isaac Morales**, Sales Manager en Tetra Pak Iberia, sobre cómo está evolucionando la categoría y qué papel pueden jugar soluciones como Tetra Recart® en este nuevo contexto.



¿Qué está cambiando hoy en el mercado de la comida húmeda para mascotas?

/// La comida húmeda para mascotas ya no compite solo en ingredientes. La diferenciación pasa también por cómo se produce, se distribuye y se presenta el producto. En un mercado cada vez más exigente, el envase está dejando de ser un elemento puramente operativo para convertirse en una palanca con impacto en eficiencia, conveniencia, sostenibilidad y experiencia de uso.

¿Hasta qué punto está influyendo el consumidor en esa transformación?

/// Muchísimo. Hoy el consumidor no solo valora la calidad del alimento, sino también la practicidad, la facilidad de uso y el perfil ambiental del envase. En esta categoría vemos preferencias cada vez más claras: formatos fáciles de abrir y volver a

cerrar, cómodos de almacenar y con menor riesgo de goteo o desperdicio de producto. No es casualidad que factores como la posibilidad de volver a cerrar el envase sea la necesidad no satisfecha más citada por los consumidores y que, según estudios con consumidores hechos por Tetra Pak, el 59% la considere uno de los atributos con mayor capacidad de impulsar la compra. Además, el 43% afirma que un envase respetuoso con el medioambiente aumenta la probabilidad de considerar una marca, y el 62% elegiría Tetra Recart® frente a opciones como la lata si estuviera disponible.

¿Qué aporta una solución como Tetra Recart® a esas nuevas demandas del mercado?

/// Aporta una combinación muy relevante de conveniencia, funcionalidad y flexibilidad. Por un lado, responde a necesidades muy concretas del consumidor en términos de apertura y cierre del envase, pero también sobre su almacenaje y comodidad en el vertido. Por otro lado, desde el punto de vista industrial, permite a los fabricantes trabajar con distintos formatos y adaptarse con más agilidad a una categoría en la que conviven diferentes tamaños de perros y gatos con diferentes necesidades nutricionales.

¿Y qué ventajas ofrece desde el punto de vista operativo?

/// Más allá del propio producto, el impacto se extiende a toda la operativa. Su forma rectangular ayuda a optimizar el uso del espacio en el transporte y almacenamiento,



tanto en la distribución como en el punto de venta. Además, los envases se suministran en formato plano antes de la fabricación del producto, lo que reduce de forma significativa el volumen necesario para transportar envases vacíos, ahorrando así centenares de camiones en la carretera. Todo ello contribuye a una cadena más eficiente, con mejor optimización logística y menor huella medioambiental.



¿Cómo se traduce esto en valor para fabricantes y distribución?

/// En una mayor capacidad de adaptación y en una operativa más eficiente en un envase innovador. En producción, por ejemplo, las líneas de llenado de Tetra Recart® permiten realizar cambios de formato de manera rápida, lo que facilita ajustar la oferta a las nuevas necesidades de consumo que puedan tener las mascotas. Y en distribución, el propio formato ayuda a mejorar la reposición, la organización en el lineal y la eficiencia en tienda. Son mejoras que, acumuladas, pueden tener un impacto muy positivo para los fabricantes y la distribución.

Más allá de una solución concreta de envasado, ¿cómo acompaña Tetra Pak al sector?

/// Nuestra propuesta va más allá del envase. En Tetra Pak trabajamos con una visión end-to-end, acompañando a fabricantes en todo el proceso, desde el desarrollo o adaptación de recetas, hasta la optimización de la producción, la distribución y la adaptación a distintas necesidades de formato/mercado y lanzamiento. En comida húmeda para mascotas, el envase se ha convertido en una palanca estratégica, y nuestro papel es ayudar al sector a responder mejor a esas nuevas exigencias con una propuesta más amplia de soluciones de envasado y una visión integral del negocio.

