

FERPLAST

# El transporte, el amigo de los animales



*“Son necesarios 12 días para que un pájaro nazca. Son necesarios 40 años de experiencia para procurar que se sienta a gusto.” Con estas palabras la sociedad italiana Ferplast define su compromiso en el sector de productos para animales –exceptuando el de la alimentación. Desde 1966, la actividad de la empresa familiar ha crecido y Ferplast exporta ahora a 80 países. Para garantizar el transporte de sus canastas para animales, acuarios y otras jaulas para pájaros, Ferplast trabaja con Norbert Dentressangle desde hace casi 12 años.*



**Carlo Vaccari,**  
Presidente Director General  
de Ferplast

**E**n 1966, Carlo Vaccari empieza a fabricar pequeñas jaulas para pájaros en su sótano de Castelgomberto (Vicenza). Rápidamente, pone en marcha un proceso de desarrollo que le permite dominar este sector del mercado. Presintiendo el potencial de desarrollo del mundo del Pet Care, Carlo Vaccari amplía su gama introduciendo nuevas categorías de productos, respondiendo a las necesidades de cada animal doméstico, como por ejemplo hasta hace poco los acuarios y... terrarios.



## De un sótano de provincias con destino a todo el mundo

Además de 40 años de historia, Ferplast ha sufrido grandes cambios. De la empresa original no queda más que la localidad (Castelgomberto-Vicenza) y el fundador, seguido por su hermana, sus dos hijos y un equipo directivo. Las pequeñas jaulas para pájaros, que antes eran el símbolo de la marca, representan el 25 % del volumen de negocios. Ferplast abarca hoy una gama completa de accesorios para facilitar la vida de perros, gatos, canarios, conejos, reptiles, anfibios, peces... Con más de 1 000 empleados y tres fábricas en Italia, Ucrania y Eslovaquia, Ferplast fabrica el 90 % de sus productos, transformando cada año alrededor de 400 toneladas de metal y 600 toneladas de materias plásticas, así como pieles y tejidos. La sociedad posee filiales comerciales en 10 países y más de 8 000 clientes en Europa. Su volumen de negocios anual es de más de 90 millones de euros.

Cuarenta años más tarde, Ferplast cuenta con 3 plantas de producción y 11 filiales comerciales. Más de 200 000 m<sup>3</sup> de mercancías son manipuladas al año. Los estándares de la marca son los acuarios "Star" fabricados bajo pedido y la línea Risto Dog, un distribuidor automático de alimentos para perros.

### Soluciones específicas para clientes exigentes

Para ser cada vez más competitivo, Ferplast centra su atención en el transporte y la logística, sector extremadamente importante para una empresa que, cada mes, entrega por todo el mundo una media de 55 contenedores y 168 camiones de productos.

"Nuestros clientes representan un amplio grupo de profesionales, desde pequeños comerciantes, que a veces piden la entrega en un único palet para abastecer a sus tiendas de animales, hasta las cadenas de tiendas especializadas y la gran distribución, para las que se destinan camiones enteros," explica Carlo Vaccari, Presidente Director General de Ferplast. "Y cada uno de ellos tiene unas exigencias específicas: cumplimiento de los plazos de entrega, entregas concertadas, etc."

Para esta actividad de transporte organizada en función de las exigencias de sus clientes, Ferplast ha confiado al Grupo Norbert Dentressangle sus entregas en varios países. Es el caso del Reino Unido donde, explica Carlo Vaccari, "hacemos entregas concertadas con el cliente. La puntualidad y la imagen del transportista son pues esenciales al objeto de reforzar la imagen de Ferplast".

Por esta razón, la profesionalidad del Grupo y la calidad de su parque de vehículos, renovado cada tres años, han resultado ser muy valiosas.

### Ética y resultados

Desde 1966, Ferplast invierte el 8 % de su volumen de negocios en tecnología e investigación, centrándose actualmente en los materiales

no tóxicos y reciclables. Nuevos sistemas de embalaje están también en estudio con el fin de reducir la aglomeración y el gasto de los recursos, "una cuestión no solamente comercial, sino también ética y ecológica", señala Carlo Vaccari.

Por parte de la logística, Ferplast sopesa "la posibilidad de optimizar el centro de selección neurálgico de Casalomberto confiando su explotación a un profesional como Norbert Dentressangle", explica M. Vaccari. "Esto podría garantizarnos una mejor calidad de servicios junto con una limitación de los costes, que sólo la experiencia y la economía de escala pueden garantizar".

