

## Empack y su 20% en el mercado de las bolsas de uva

La empresa Empack se creó hace 29 años con el objetivo de proponer soluciones de packaging para la industria alimenticia nacional, según explica Alberto Calderón, director de la empresa.

### -¿Cuánto factura Empack?

-Nuestro volumen de facturación es del orden de US\$40 millones, fundamentalmente en el mercado nacional. Empack no se dedica a exportar.

### -¿Qué participaciones tienen en el mercado con sus productos?

-En atmósfera modificada tenemos una participación del orden de 60% y proveemos a los exportadores de cerezas, kiwi, nectarinas, duraznos, manzanas.

También sobresalen en el mercado de las bolsas de uva: "Tenemos una participación de mercado del orden de 20% en bolsas de uva".

Y una de sus empresas relacionadas, que se llama Matesa, se aboca a la producción de generadores de SO<sub>2</sub>: "Matesa ingresó a este mercado hace cuatro o cinco años y tiene una participación de mercado del orden de 10%. Con Matesa proveemos

un alto porcentaje de los jiffy pad que lleva la última corrida de las manzanas. También en esa compañía tenemos un alto porcentaje de los absorb pad, que van para las uvas. Y somos un proveedor de cartón corrugado también, que van para las uvas, y de generadores de CO<sub>2</sub> para la uva. Además tenemos una participación de mercado en etiquetaje de fruta. Todas las etiquetas chicas que tú ves las hacemos con una compañía que se llama Sinclair.



*Equipo de ozono instalado en container por Empack.*