

FEBER Y LA ESTACIONALIDAD DE LA DEMANDA

El sector del juguete en España engloba a un alto número de empresas cuya actividad se va orientando, cada vez más, hacia un producto de alto diseño, calidad y valores pedagógicos, para poder competir en los mercados internacionales donde el factor precio es el decisivo.



El sector se encuentra, en estos momentos, en una etapa de crecimiento notable del comercio exterior, para lo cual es absolutamente necesario el alto nivel de calidad que se busca. Está principalmente ubicada en la Comunidad Valenciana, desde la que exporta más del 63% del total del juguete fabricado en España. El censo de fabricantes (a 31 de diciembre de 1999) está constituido por 203 empresas que ocupan a más de 5.300 personas.

Creada en 1956, Feber se encuentra situada en el pueblo alicantino de Ibi, en el denominado valle del juguete, zona en la que se ubican varias empresas del sector y que acumula una tradición de más de cien años. En la actualidad su plantilla es superior a las 250 personas entre directores, ingenieros, técnicos, mandos y especialistas.

Anualmente Feber fabrica un millón de unidades de juguetes y lanza entre 15 y 20 nuevos productos que vende a más de 60 países, de forma que la exportación representa un 80% de su facturación. En la actualidad ya ha patentado más de 100 productos.



En la actualidad Feber cuenta con unas instalaciones modernas de 50.000 m², dentro de unos terrenos de 60.000 m². separadas en tres módulos comunicados por túneles subterráneos.

La planta dedicada a administración, show room y montaje ocupa un total de 18.000 m². La planta dedicada a almacén de productos terminados ocupa 15.000 m²., contando con instalaciones paletizadas y con modernos sistemas de almacenamiento. Por su parte, la planta de inyección y soplado de plásticos ocupa 10.000 m² y cuenta con un equipo de grandes máquinas de inyección y sopladoras robotizadas. Finalmente,

la planta dedicada a I+D y taller de matricería dispone de 7.000 m²., siendo la instalación más moderna, incorporando la última tecnología para el diseño y desarrollo de productos.



Dos líneas de producción permiten que Feber mantenga una producción más estable y continuada que otras empresas del sector. En su lucha contra la tradicional estacionalidad de las ventas de juguetes, que se concentran fundamentalmente en las navidades, Feber ha concentrado su producción en los meses de verano en productos de juego para el jardín: toboganes, parques o casas que distribuyen en jardines de infancia, escuelas de primera edad e incluso comunidades de vecinos. Esta nueva familia de productos supone un 35% del total de la facturación de la empresa.

El resto de la facturación corresponde a sus ingresos por vehículos eléctricos con mayor demanda en las épocas navideñas, aunque también tiene ventas durante los meses de verano.

Además, para lograr vencer a la estacionalidad de la demanda la estrategia promocional de la empresa se centra en estar presente en el punto de venta durante todo el año y además ofrecer a sus clientes catálogos interactivos que permitan conocer las posibilidades de sus juguetes tanto a los padres como a los niños.

Fuente: Elaboración propia a partir de Pérez de Vale, V., Emprendedores, Agosto 2002.

Cuestiones:

- 1.- ¿Cómo logra Feber romper la estacionalidad de la demanda de juguetes?.
- 2.- ¿Qué ventajas tienen la localización de la empresa dentro del “valle del juguete”?.
- 3.- Indica tres ejemplos de empresas que se enfrenten a un problema de estacionalidad en la demanda.

