

Antonio Sáez, responsable de Marketing del Espejo Hostalero.

Antonio Sáez Director de Espejo Hostalero, distribuidor en la zona centro

"CON COREN TIENES SEGURIDAD DE LA CALIDAD DE LO QUE VENDES"



ELABORAR PRODUCTOS DE CALIDAD Y A PRECIOS COMPETITIVOS ES ALGO FUNDAMENTAL PARA CUALQUIER EMPRESA. VENDER BIEN ESOS PRODUCTOS, ES TODAVÍA MÁS IMPORTANTE. ELEGIR UN BUEN DISTRIBUIDOR FINALMENTE UNA PIEZA CLAVE PARA ASEGURAR LA BUENA MARCHA DEL NEGOCIO.



Imágenes de las instalaciones de EHOsa.



“LA RELACIÓN CALIDAD PRECIO ES UNO DE LOS PUNTOS FUERTES DE LOS PRODUCTOS COREN”

Es lo que ha hecho el grupo Coren desde hace ya algunos años al elegir para la distribución de algunos de sus productos como el jamón, el lomo embuchado Lourisierra y platos preparados Lourifío en Madrid y parte de otras provincias de la zona centro con El Espejo Hostelerero ubicado en la localidad madrileña de Colmenar Viejo. Antonio Sáez es el director de marketing de la empresa y una de las personas más implicadas en los procesos de distribución.

LA REVISTA: ¿Cómo nació Espejo Hostelerero?

EDUARDO: El grupo se constituyó en 1990 a iniciativa de su actual presidente Eduardo Garre y a la vista de las necesidades que había visto en el sector de la hostelería en general a la hora de los aprovisionamientos de

materias primas. Eduardo había desarrollado su vida profesional como director comercial de varias empresas agroalimentaria, como La Pamplonica, y conocía perfectamente el sector, sobre todo sus carencias.

LA REVISTA: Cuál fue la estrategia seguida por el grupo, qué novedades introdujo para hacerse un hueco en el mercado.

E: Una de las innovaciones que puso en marcha el grupo desde sus comienzos y que se mantiene en la actualidad, es elegir un grupo de comerciales formado todo por mujeres. Se trata de un colectivo de 50 personas y los resultados a nivel de ventas han sido muy positivos. Al margen de ello, Espejo Hostelerero se ha hecho un importante hueco en el conjunto de la distribución de la restauración, bares, hoteles o restaurantes en base a dos compromisos fundamentales: el servicio rápido y la relación calidad precio.

Somos un grupo que actúa con una gran agilidad y donde lo importante es el cliente. Se trabaja día y noche



y los pedidos se sirven a cualquier hora si un cliente tiene una necesidad. Esa seriedad se valora y de ahí que hayamos tenido una importante línea de crecimiento

LA REVISTA: ¿Cuáles son los productos que distribuye el grupo Espejo Hostelero?

E: Podemos hablar de unos 1400 productos, la mayor parte de los mismos en el sector de la industria alimentaria, tanto a temperatura ambiente como congelado. Disponemos de vehículos adecuadamente preparados para ello, con varios compartimentos para que cada producto llegue en perfectas condiciones a los clientes. Los embutidos ocupan un lugar importante al suponer casi el 30% de las ventas, pero también tienen un gran peso todas las carnes, vinos, pescados y mariscos, derivados lácteos etc...

LA REVISTA: ¿Espejo Hostelero opera con productos caros?

E: No lo hacemos en el segmento excelente, exclusivo, pero sí en un segmento alto. Hemos apostado por calidad y el servicio y eso lo paga muy a gusto la restauración

LA REVISTA: ¿Cómo se realiza el aprovisionamiento de estos productos por Espejo Hostelero?

E: Nuestros clientes a efectos de proveedores son directamente los fabricantes, en unos casos con marcas muy reconocidas y en otros menos. En algunos casos tenemos la exclusividad para la venta de unos productos en determinadas zonas o para un tipo de clientes y

en otros esa exclusividad no existe

LA REVISTA: ¿Cuáles son las zonas de actuación de Espejo Hostelero?

E: Operamos en toda la comunidad de Madrid. Fuera de la misma operamos en Avila, Guadalajara, Segovia y parte de Toledo. Desde la perspectiva de la logística es lo más adecuado de acuerdo con la ubicación de nuestro punto de distribución e Colmenar Viejo en Madrid

LA REVISTA: ¿Cómo es en la actualidad el grupo?

E: En el último ejercicio tuvimos una facturación superior a los 12 millones de euros. Hay un total de 80 trabajadores que se incrementan en los periodos de mayores ventas, como en Navidades.

LA REVISTA: ¿Desde cuándo lleva la distribución de productos Coren?

E: Se trata de una relación que mantenemos ya desde hace más de una década y que esperamos seguir manteniendo y reforzando en el futuro.

LA REVISTA: ¿Qué productos Coren son los que comercializa el grupo Espejo Hostelero?

E: En un principio operamos solamente con los jamones Coren. Posteriormente incorporamos las líneas de pavo. Desde hace dos años, hemos incorporado igualmente los productos Coren + Clavo en el segmento de los productos congelados precocinados con unos muy buenos resultados. En la actualidad mantenemos conversaciones con el objetivo de ver la posibilidad de incorporar otros productos del grupo gallego a nuestra oferta para la restauración

LA REVISTA: ¿Qué destacaría del grupo Coren como empresa?

E: ¿Para nosotros como distribuidores de un producto que hemos de vender en los establecimientos de la restauración, una de las cosas más importantes que hemos encontrado en el grupo Coren es su regularidad en la oferta. Tienes la seguridad de que, si has comercializado un año unos jamones con unas condiciones, los jamones siguientes que ofrezcan a los clientes van a ser iguales. Eso es muy importante de cara a mantener un mercado?

LA REVISTA: ¿Cómo se aceptan los productos Coren en el mercado?

E: Por nuestra experiencia en la comercialización de algunos de sus productos, la respuesta es que tienen una excelente acogida.

LA REVISTA: ¿Qué destacaría de los productos Coren de cara a la restauración?

E: Consideramos que tienen una excelente relación calidad precio.

LA REVISTA: ¿Por dónde va la demanda de los productos agroalimentarios?

E: Desde nuestra perspectiva de distribuidores de muchos productos, creo que la demanda en este tipo de establecimientos va por un auge muy importante de los productos precocinados o congelados, por los productos terminados que se pueden servir automáticamente sin necesidad de estar en los fogones. ■