

ENTREVISTA **XAVIER MOTA** GERENTE DE GGMGASTRO IBÉRICA

“El balance del Fórum Gastronómico es muy positivo para nosotros”

ggmgastro IBÉRICA presentó en el recientemente celebrado Fórum Gastronómico de Barcelona sus propuestas para el sector de la restauración. Su gerente, Xavier Mota, hace balance de su participación en el certamen.

¿Qué balance hacen de su presencia en el Fórum Gastronómico?

Totalmente positivo. Por un lado, nos ha servido para presentar nuestras novedades a nuestros clientes habituales; por otro, nos ha sido de gran valor el poder clarificar a una gran cantidad de clientes que ya nos conocían como empresa de venta on-line que también disponemos de locales físicos donde pueden venir a ver, tocar e inspeccionar los artículos que vendemos y cerciorarse de su calidad, así como recibir la ayuda necesaria para poder adquirir la maquinaria que necesitan con garantías de no equivocarse al hacer la compra.

¿Cómo ha sido la acogida de los profesionales a las novedades presentadas en la feria?

Muy buena. Como ya pasó en Hostelco, ha llamado mucho la atención el robot Bellabot, pero su incidencia final sobre los requerimientos de los profesionales es limitada. Sí que ha habido mucho interés por nuestra nueva línea de hornos Turbochef, así como por la gama de máquinas de palomitas de maíz que también estaban presentes en el stand. El comentario general era de sorpresa por las prestaciones que ofrecen estos equipamientos, unidas a un precio super-económico.

Esperamos una gran afluencia a nuestros showrooms de visitantes que pasaron por el stand y que querían ver más artículos de nuestro extenso catálogo.

¿Tienen previsto repetir asistencia como expositores en la edición de 2023?

Sí, sin duda repetiremos asistencia en la próxima edición de Fórum Gastronómico. Dado que el próximo año no se celebra Alimentaria-Hostelco, diversificaremos nuestra asistencia a otras ferias. En este sentido, hemos confirmado nuestra asistencia en el Salón de Innovación en Hostelería H&T de Málaga que se celebrará del 6 al 8 de Febrero de 2023 y ya estamos trabajando en ello. Invitamos a todos los profesionales del sector a visitarnos en Málaga este próximo febrero y recibir toda la información que puedan necesitar de la marca GGM Gastro y sus productos.



Uno de sus retos es convertirse en el Amazon de la hostelería. ¿Cuál es el camino para lograrlo?

El objetivo es poder conseguir que nuestros clientes se vean afectados lo mínimo posible frente a situaciones imprevistas como la inflación o la falta de suministros. Las catástrofes de los últimos años que tan gravemente han castigado al sector han mostrado que debemos crecer y ampliar nuestra oferta. Una de las mejoras que estamos realizando es la implementación de un Centro Logístico en España para así poder ayudar a los profesionales que tienen una emergencia y que no pueden esperar el plazo de 4 a 7 días que actualmente necesitamos desde que se procede con el pedido hasta que llega al local del cliente. Con esta incorporación vamos a poder ofrecer un plazo de entrega de 2 días en nuestros artículos, algo que ya hemos conseguido en varios países como Alemania, Holanda, Bélgica y Austria. El objetivo es conseguirlo en breve en la Península Ibérica.

Esta mejora se complementará con la de ampliar el número de

ggmgastro IBÉRICA tiene previsto inaugurar al año que viene nuevos showrooms en Madrid y Lisboa para estar aún más cerca de sus clientes

puntos (locales showrooms) a los que nuestros clientes puedan acercarse físicamente a solicitar consejo, apoyo técnico para su compra y, por supuesto, a comprobar las características in situ de los equipos.

Somos líder en e-commerce del sector y queremos mejorar la compra on-line. Debemos tener en cuenta que, aunque hay artículos cuyo precio es de unos pocos euros (contenedores GN, pinzas, cucharas...), hay otros equipos de precio muy elevado (abatidores, hornos de gran capacidad...) y es normal que el profesional antes de proceder con una fuerte inversión quiera com-

probar físicamente y estar convencido al 100% de que la adquisición que va a realizar es la correcta de todas las posibles opciones que tenga.

Naturalmente, ofrecemos apoyo vía e-mail, teléfono, chat o WhatsApp, pero el objetivo es conseguir que el cliente tenga algún showroom a una distancia asequible donde poder dirigirse para recibir asesoramiento o simplemente comprobar por sí mismo qué equipo comprar.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la marca hasta entonces?

Actualmente estamos desarrollando un Centro Logístico en Barcelona que dispondrá de existencias de al menos un modelo de cada familia de máquinas, de manera que podremos ofrecer en dos días un equipo que pueda solucionar la emergencia que pueda tener el



cliente. Paulatinamente iremos aumentando la variedad de artículos almacenados para ir abarcando más variantes y poder así afinar en las posibles opciones para optimizar la decisión de nuestros clientes.

También estamos procediendo actualmente con los trabajos para la apertura durante el año 2023 de los showrooms de Lisboa y Madrid, que nos permitirán aumentar nuestra accesibilidad física a nuestros clientes.