

PABLO VILANOVA Director general de Mercabarna

“Hemos creado el Servicio de Atención al Restaurador para facilitar la compra a estos profesionales”

Mercabarna refuerza su vínculo con la restauración con un servicio que orienta a cada profesional según su modelo de negocio, sus necesidades de producto y la forma de compra que mejor encaje con su operativa.

La restauración profesional exige cada vez más especialización, flexibilidad y capacidad para optimizar compras y procesos. Mercabarna quiere facilitar el acceso a una oferta que reúne 550 empresas mayoristas y una gran diversidad de productos, formatos y servicios. Para hacerlo, ha creado un Servicio de Atención al Restaurador que acompaña a restaurantes, hoteles, caterings, colectividades y cadenas en la búsqueda de los proveedores que mejor se ajustan a sus necesidades.

Mercabarna ha puesto en marcha un Servicio de Atención al Restaurador. ¿Por qué?

El sector de la restauración ha evolucionado y está madurando hacia necesidades específicas. Por otro lado, hay una súper especialización de las empresas de Mercabarna que proveen a este sector. Además, en Mercabarna se puede abastecer desde un pequeño restaurador, hasta una gran cadena, pasando por una empresa especializada en colectividades o un hotel. Muchos de estos restauradores se pierden en esta ciudad alimentaria de 107 hectáreas y en la que hay 550 empresas mayoristas de diferentes sectores y con horarios diversos. Por todo ello, hemos puesto en marcha el Servicio de acompañamiento al restaurador y les guiamos, según sus necesidades, para que puedan encontrar las empresas y los servicios que más se adecúen a sus necesidades.

> “Lo importante no es solo la variedad, sino encontrar la especialización adecuada”

¿Qué puede encontrar un restaurador en Mercabarna?

Las empresas mayoristas situadas en los mercados centrales de Frutas y Hortalizas, Pescados y Mariscos y Mercabarna-flor, así como unas 60 empresas mayoristas especializadas en distribuir al sector de la restauración todo tipo de carnes, alimentos preparados, delicatessen, productos ecológicos, de proximidad, étnicos, exóticos, etc. En Mercabarna hay también viveros de mariscos, especialistas en aves, setas y trufas, todo tipo de flores y plantas, etc. Lo importante no es solo la variedad, sino encontrar la especialización adecuada. Según la necesidad, orientaremos a los profesionales hacia empresas que trabajan determinados productos, preparaciones o formatos, o cuya oferta encaja mejor con establecimientos hoteleros, restaurantes, cadenas, caterings o colectividades.

¿Le sale a cuenta a un restaurador comprar en Mercabarna?

Le sale muy a cuenta. En este gran mercado no solo encontrará mucha oferta sino también muchísima variedad de productos y calidades diferentes, lo que le permitirá diferenciarse de la competencia.

Además, encontrará empresas que adaptan su oferta a su demanda concreta: todo tipo de cortes y gramajes de producto, diferentes procesos de elaboración, 4ª y 5ª gamas, etc., y flexibilidad en la entrega tanto de horarios como de días de la semana. En definitiva, pueden centralizar gran parte de sus compras en Mercabarna y optimizar costes, elegir entre mucha variedad y encontrar gran especialización.

¿Los restauradores suelen venir a comprar o prefieren que les lleven el producto a su establecimiento?



> “La idea es que el restaurador pueda encontrar todo lo que necesite sin salir de Mercabarna”

Hay empresas que quieren comprar en los mercados centrales. Suelen tener un responsable de compras que escoge y se lleva los productos en su propio transporte. Otras, en cambio, requieren más servicio y desean productos preparados, de cuarta, quinta gama o congelados y que se lo lleven al restaurante. Estos prefieren comprar por teléfono, a través de la web o por whatssap.

Muchos restauradores optan por el modelo híbrido, vienen al mercado al inicio de cada temporada para ver los productos, las novedades y negociar con los mayoristas y, las siguientes compras las hacen a distancia para ganar eficacia. Esto les permite conocer el producto de primera mano, contrastar calidades y cantidades, entender la oferta real del mercado y negociar los precios con criterio. El contacto directo con los mayoristas permite conocer la realidad del mercado y tomar decisiones con más información.

¿Qué son productos de cuarta y quinta gama?

Las cuartas gamas son productos tratados para facilitar su consumo —limpios, cortados y envasados— que permiten al restaurador ahorrarse procesos en la cocina y espacio de almacenamiento, y al cocinero ganar tiempo para la creatividad y la preparación del plato. Otros ejemplos de cuartas gamas son también pescados desescamados, fileteados, eviscerados y cortados en porciones; frutas y hortalizas frescas peladas, cortadas y envasadas; carnes deshuesadas, rellenas, etc.

Las quintas gamas son alimentos cocinados que solo requieren ser calentados.

¿Los restauradores que vienen a Mercabarna también podrán completar sus comprar con producto seco o bebidas?

Efectivamente. Los restauradores que acudan a Mercabarna a proveerse, además de productos frescos podrán abastecerse de todo tipo de alimentos, bodega, bebidas, limpieza o menaje en el Cash and Carry mayorista o en el Pabellón Polivalente situados en este gran mercado.

La idea es que el restaurador pueda encontrar todo lo que necesite sin salir de Mercabarna.

www.mercabarna.cat