

Per cuinar un plat exquisit només cal un telèfon

MERCABARNA

obre una oficina al servei de la restauració

Li presentem el primer telèfon que li donarà un cop de mà a la cuina: 900 900 221. Aquest és l'eslògan de la campanya publicitària que la direcció de Mercabarna ha posat en marxa per donar a conèixer el seu nou servei d'atenció a les empreses de restauració, que gestiona l'Oficina d'Atenció al Comprador (OAC) d'aquest gran mercat. I és que a Mercabarna hi ha més d'un centenar

d'empreses especialitzades a proveir el sector HORECO (hostaleria, restauració i col·lectivitats), les quals han fet un gran esforç per adaptar-se a les necessitats actuals de la restauració. Per això, la tasca de l'OAC és assessorar personalment al restaurador per ajudar-lo a trobar les empreses que millor s'adaptin a les seves necessitats de proveïment.

A Mercabarna es pot adreçar des del petit restaurador fins a la gran cadena, passant per una empresa especialitzada en col·lectivitats. Explicant les seves necessitats concretes



de productes i serveis a l'Oficina d'Atenció al Comprador (OAC), se'ls posarà en contacte amb les empreses de Mercabarna que li poden donar millor resposta a les seves demandes. Per facilitar el contacte, la direcció de Mercabarna ha posat al servei del restaurador un telèfon gratuït 900 900 221, a través del qual el restaurador rebrà un assessorament totalment personalitzat.

En la seva curta trajectòria, l'OAC ja ha pogut tabular les demandes més freqüents. Així, segons explica el seu responsable, Toni Nieto, "per exemple, les petites empreses de restauració de categoria mitjana o alta acostumen a cercar proveïdors que mantinguin uns estàndards de qualitat elevats, que els proporcionin productes innovadors per diferenciar-se de la competència i que els ofereixin un servei de lliurament adaptat a les seves necessitats". "En canvi, -continua dient- les cadenes de restauració i les empreses especialitzades en col·lectivitats busquen proveïdors que els estalviïn processos i, per tant, mà d'obra". "Aquestes empreses -afirma Nieto- volen proveïdors que els ofereixin productes refrigerats, elaborats, precuinats, de quarta i cinquena gamma; descomptes per volum de compra; pagaments aplaçats i molt valor afegit en el servei".

A Mercabarna hi ha vuit-centes empreses especialitzades en alimentació majorista. Per tant, el restaurador pot triar entre comprar els productes directament a les empreses dels Mercats Centrals de Fruïtes i Hortalisses, Peix i Marisc, Carns o Flors i Plantes o a algunes d'aquestes mateixes empreses que s'han especialitzat en el canal HORECO i que disposen de plataformes d'elaboració i distribució a Mercabarna. "Algunes grans cadenes -comenta el responsable de l'OAC- prefereixen proveir-se directament als



Mercats, ja que tenen una persona exclusivament per realitzar les compres d'aquest tipus de productes, la seva pròpia xarxa de vehicles per fer-hi la distribució als seus diferents punts de venda i molta tecnologia o personal per estalviar-se el servei que ofereixen els proveïdors especialitzats en el sector de la restauració de Mercabarna". Segons comenta Nieto, molts responsables de restaurants ètnics de dimensions petites també compren directament als mercats centrals, perquè són empreses normalment familiars en què un dels membres s'encarrega de la compra o perquè hi dediquen molt de temps al seu negoci.

Assessorament extra

El més habitual, però, segons l'experiència de l'OAC és que els restauradors s'adrecin a les empreses de Mercabarna especialitzades a proveir-los, ja que requereixen cada cop més estalviar-se processos, reduir la manipulació del producte, que se'ls faciliti l'emmagatzematge, es recolzin els seus sistemes de qualitat, etc. "A més de tot això, -afirma el responsable de l'OAC- a Mercabarna hi ha moltes empreses que assessoren al restaurador pel que fa a l'elaboració i conservació del producte, el seu ús i tractament òptim, li faciliten receptes i informació constant sobre nous productes, i es comuniquen constantment amb ell per saber el seu grau de satisfacció i el del consumidor final, amb l'objectiu de millorar contínuament el seu producte i el servei al client".

Tammateix, el sector d'empreses de Mercabarna especialitzat a proveir la restauració està invertint constantment

en noves tecnologies de preparació i elaboració d'aliments, per tal de facilitar la feina al restaurador, tot garantint la qualitat i la seguretat alimentària. Així, per exemple, moltes empreses poden servir els productes càrnics desossats, els peixos tallats, filetejats i eviscerats, els mariscs cuits i les fruites i hortalisses rentades, higienitzades i trossegades.

Aquestes firmes majoristes envasen també el producte a gust del client, tant pel que fa el seu format com les tecnologies que utilitzen per allargar al màxim la seva caducitat -buit, atmosferes controlades i modificades, porexpan...-.

A Mercabarna hi ha més d'un centenar d'empreses especialitzades a proveir la restauració

Com diu Toni Nieto "el restaurador que vulgui trobar una empresa que li subministri ràpidament 200 amanides de formatge de cabra i raim acabades de fer o dues-centes brotxetes de gambes i sèpia llestes per a la planxa o tota la decoració floral per al saló de convencions, només ha de trucar al telèfon de l'OAC". ■

Roser Lapuente

Cap de Comunicació i Relacions Externes de Mercabarna