

Alimarket

Miguel Olivas (Grupo Miquel): "Nuestro objetivo es ser líderes en horeca y aumentar la exportación"

Jesús Hernández, director de Foodservice, y Miquel Olivas, director de Logística, de Grupo Miquel

GEMA VILLEGAS | 25/05/2017 | Sector Logístico



Jesús Hernández y Miguel Olivas, director de Foodservice y de Logística del Grupo Miquel, han participado en una ponencia conjunta durante la celebración de VI Encuentro Alimarket Logística Gran Consumo. Entre los dos han explicado las distintas vertientes de negocio en las que participa el grupo, incluyendo tanto el área retail como el área horeca. **"La diversificación es uno de los factores claves de nuestro éxito"**, ha señalado Olivas. Esto supone un aumento de la complejidad operativa que, sin embargo, no debe ser considerado como un inconveniente, sino todo lo contrario: **"La complejidad es una ventaja si lo haces bien"**.

Dentro del análisis de las distintas marcas y tipos de establecimientos con lo que trabaja el grupo (GM cash,

Suma Supermercados, Miquel Foodservices y Miquel Mayorista), su director de logística ha explicado **su apuesta por sistemas convencionales en almacenes no robotizados combinados con sofisticados softwares de gestión, incluyendo optimización de rutas, análisis de información y previsión de la demanda**, entre otras aplicaciones. "No es que no creamos en la automatización de los almacenes; es una cuestión de prioridades de inversión y, **actualmente, estamos apostando más por extendernos geográficamente a nivel nacional**. Aún queda algún área por cubrir, donde sólo estamos de forma testimonial, y nuestra prioridad es conseguir una cobertura completa".

En relación con este objetivo, Miquel ha presentado sus dos líneas estratégicas a corto plazo. Por un lado, dentro del mercado nacional, **el grupo quiere convertirse en el líder del mercado de Foodservice**. "Ya somos un actor relevante dentro del sector", ha reconocido Jesús Hernández. "De hecho, en torno al 50% de nuestra facturación ya proviene de esta área, pero queremos seguir creciendo tanto en hostelería independiente como organizada. Para ello, queremos ampliar las categorías y los servicios que ofrecemos a nuestros clientes".

La segunda gran estrategia del grupo es **el aumento de la exportación, sobre todo hacia China, país de origen de los actuales accionistas de Miquel**. "Ya se están exportando distintos productos, pero nuestras expectativas son conseguir un crecimiento muy importante a corto plazo. Para ello, vamos a abrir una oficina comercial en China".

Finalmente, Miquel ha adelantado algunas características de **la nueva plataforma de gran tamaño que, en breve, inaugurará en la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz**. Se tratará de un centro multiformato y multitemperatura con 20.500 m2 de superficie y capacidad para 19.000 palés. Inicialmente empezará a funcionar con 4.000 referencias que irán aumentando de forma inmediata. "Está previsto que se inaugure antes de que acabe el año. Seguramente durante los próximos meses".

Alimarket