

Por su cargo, Pere Taberner está en contacto directo con directivos de diferentes países. En esta entrevista concreta las primeras medidas que tuvieron que adoptar con motivo de la pandemia, las expectativas del sector y la futura recuperación.

“DESDE EL PRINCIPIO, EL ENFOQUE LO HEMOS FOCALIZADO EN AYUDAR A LOS NEGOCIOS DE HOSTELERÍA A ABRIR DE NUEVO”

PERE TABERNER, vicepresidente South Europe & Africa de Welbilt.

Pere... ¿en qué medida os está afectando la crisis económica que acompaña a esta pandemia?

La afectación está siendo grande. La pandemia nos llegó en un momento de expansión, con lo que no es fácil adaptarse a un cambio tan brusco con rapidez. Todos nuestros clientes han estado cerrados una buena temporada y, posteriormente, la reapertura ha sido lenta y desigual. Teniendo en cuenta que vendemos maquinaria, ésta se ha convertido en una inversión que no resulta prioritaria hoy por hoy.

¿Qué medidas habéis tomado para hacerle frente?

Durante el largo confinamiento tuvimos tiempo para trabajar en una nueva orientación, el Sistema WBT de Welbilt. La pregunta es ¿cómo podemos ayudar? Evidentemente, cuando uno se dedica a innovar puede ayudar muchísimo. Desde el principio, el enfoque lo hemos focalizado en ayudar a los negocios de hostelería a abrir de nuevo. Para ello, arrancamos con una herramienta online y gratuita de auditoría de restaurantes, a través de la cual los negocios del sector reciben un informe detallado con sugerencias de diversa índole (servicio, equipo, tiempos, rotación, rentabilidad, flexibilidad para unirse a otras líneas de negocio como el delivery...). En segundo lugar, proponemos consultorías culinarias con herramientas que permiten dar un empuje al negocio y, sobre todo, hacer que todo pueda ser más predecible dentro de un negocio.

¿Con qué previsiones de recuperación estáis trabajando?

Por una parte y con el enfoque adecuado hemos tenido una recuperación rápida a partir de mayo. A partir de aquí y con la segunda oleada todo es más impredecible. Nos gustaría pensar que a partir del segundo trimestre del 2021 empezaremos a ver la luz, aunque dependerá,

y mucho, de si los problemas relacionados con el turismo han mejorado. Mientras tanto nos enfocamos muchísimo en seguir y fomentar las mejores oportunidades. El mercado está cambiando mucho y esto al final genera oportunidades sin lugar a dudas.

¿Crees que los meses que llevamos y los que quizá falten para recuperar la normalidad van a dejar muy tocado al sector de Horeca? ¿a algún tipo de operador en particular?

En mi opinión lo va a dejar tocado hasta el punto de que la estructura seguramente cambiará para siempre. El sector Horeca en España está muy atomizado y formado por unidades muy pequeñas en las que una familia basa su subsistencia. Se ha comentado que este modelo que se consideraba ya poco rentable, seguramente, va a sufrir bastante. A diario se suele escuchar que desaparecerán hasta 70 mil negocios. El balance final no lo

“Nos gustaría pensar que a partir del segundo trimestre del 2021 empezaremos a ver la luz, aunque dependerá, y mucho, de si los problemas relacionados con el turismo han mejorado”



WELBILT presta servicios y equipos líderes del sector para los mejores chefs, los operadores de las principales cadenas y empresas independientes en crecimiento. El pilar en el que se sustentan sus productos y soluciones innovadores son sus conocimientos avanzados, información sobre los operadores y experiencia culinaria. Con sede central en la región de Tampa Bay en Florida y con 20 instalaciones de fabricación en toda América, Europa y Asia, venden a una red mundial de más de 5 000 distribuidores y agentes en más de 100 países. Cuentan con aproximadamente 4 800 empleados y generan ventas por valor de 1 600 millones de dólares en 2019.

“El sector Horeca en España está muy atomizado y formado por unidades muy pequeñas en las que una familia basa su subsistencia. Se ha comentado que este modelo que se consideraba ya poco rentable, seguramente, va a sufrir bastante”

puedo predecir, pero ciertamente habrá aperturas con modelos algo distintos.

Tú que tienes bajo responsabilidad el negocio en varios países europeos... ¿observas grandes diferencias en la manera de afrontar la recuperación? ¿resaltarías algunas diferencias en la implicación de los proveedores, de la administración, del sector en general?

Por desgracia las diferencias son pocas. Lo que sí cambia de forma importantísima son los recursos que cada país puede dedicar a cada cosa. Un ERTE no es igual en Alemania que en Sudáfrica y en algunos países la administración es mucho más generosa con los créditos. Pero en general son las dos medidas generalizadas créditos y ERTE. En cuanto a la afectación y en concreto en el sector Horeca, los países que tienen más dependencia del turismo se llevan la palma, independientemente de la gestión que se haga del virus. Hay casos particulares que en principio no cuen-

tan como turismo, pero con un impacto tremendo. Por ejemplo, Londres con casi 20 millones de visitantes al año, aunque en teoría UK no juega en la liga del turismo.

¿Crees que al ciudadano le va a costar acercarse de nuevo a los bares y restaurantes con normalidad?

Este es un tema muy personal, pero creo que la apertura en junio ha demostrado que en nuestra cultura el efecto aprensión dura bastante poco. Eso sí, cada vez somos más selectivos y renunciamos a ir a negocios hosteleros que no nos den garantías de seguridad ni tampoco un buen servicio.

¿Qué crees que podría hacerse para recuperar el tono de este sector?

Ante una crisis tan abrupta e inesperada dar consejos puede parecer una pedantería. No es en absoluto mi intención. Sin embargo, sí quiero compartir con vosotros la lectura que hago de mi continua observación del sector frente a la situación.





En Welbilt disponen de una amplia gama de productos. Ofrecen soluciones diseñadas para mejorar la productividad, la calidad y la rentabilidad de sus clientes. Son conscientes que, como dice el directivo entrevistado, el mercado está cambiando mucho y esto al final genera oportunidades sin lugar a dudas.

Cada día vemos negocios que se adaptan mejor que otros a la crisis. Valdría la pena poner todos los medios necesarios para que negocios que aportan valor y tienen futuro no cierren. Considero que una única medida no sería suficiente, habría que combinar ERTE, reestructuraciones, financiación, exención de impuestos y todas aquellas que puedan hacer falta. La demanda se recuperará y para entonces negocios que aporten valor deben estar presentes.

¿Algún mensaje para los hosteleros de este país?

En general, creo que solo quedar pedir coraje. Quizás es un buen momento para ver objetivamente la viabilidad de algunos negocios, adaptar, reformar, cambiar, y hacer todo lo posible para mantenerse vivo. Con ánimos y un poco de ayuda se puede conseguir. ¡Coraje!

“En nuestra cultura el efecto aprensión dura bastante poco. Eso sí, cada vez somos más selectivos y renunciamos a ir a negocios hosteleros que no nos den garantías de seguridad ni tampoco un buen servicio”