

Un proveedor de toda la vida

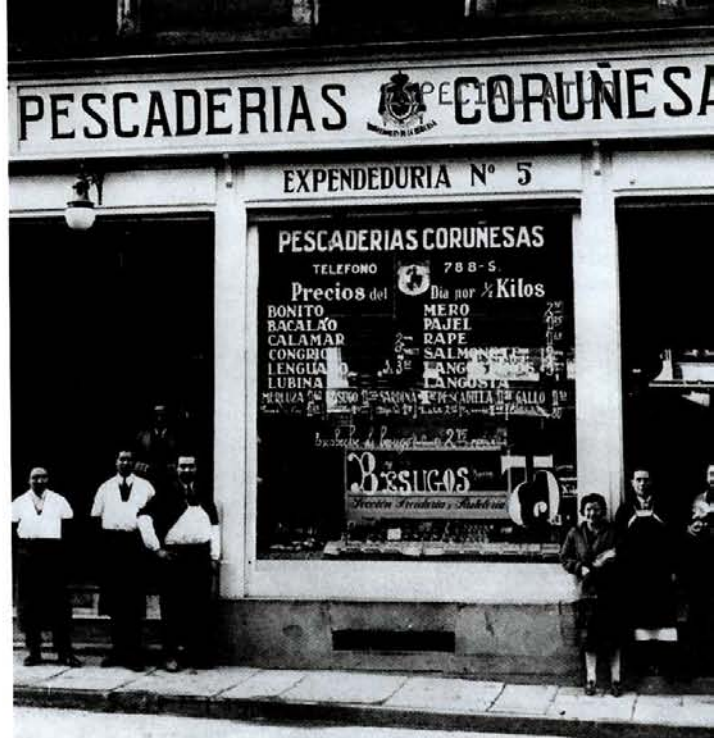
Cuando se habla de proveedores en general, siempre pensamos en alguien nuevo, de fuera, que acaba de llegar de otros mercados y que se instala en nuestra ciudad. Existen, sin embargo, empresas que llevan años perfeccionando sus servicios, mejorando con el tiempo, fortaleciendo sus raíces, su conocimiento de las necesidades de los clientes, sus puntos de aprovisionamiento y su calidad de servicio.

Si hablamos de pescado, de marisco, de producto y seriedad en las entregas, hay un nombre que es sinónimo de calidad desde hace ya casi un siglo en toda España: Pescaderías Coruñesas. Esta empresa familiar representa la pasión por los productos del mar llevada a sus máximas consecuencias, tras casi un siglo trabajando sobre las bases de la tradición y la innovación. No hay que olvidar que fue el rey Alfonso XIII, el abuelo de nuestro actual monarca, quien inauguró las instalaciones de Pescaderías Coruñesas en 1911, el año de su fundación.

Los objetivos planteados han sido y son constantes desde sus inicios: calidad y servicio, lo que garantiza el éxito de los que trabajan con sus productos. *"Una de las bases para que un restaurante triunfe es que las materias primas con las que confecciona sus platos sean de excelente calidad. El cocinero necesita saber que cuando hace un pedido va a recibir lo que ha solicitado tanto por la calidad del producto como por el servicio de entrega. Es entonces cuando surge la confianza y los vínculos entre cliente y proveedor que pueden llegar a fidelizar al cliente y convertirlo en un incondicional"*, nos comenta José Cerezuela, Director Comercial de Pescaderías Coruñesas.

Pero para llegar a tener esta relación, no basta con tener buena voluntad, además, se necesita contar con un personal motivado, con un equipo comercial capaz de saber transmitir que es lo que el cliente necesita en cada momento, es preciso que el personal que manipula los productos trabaje con el material preciso, con los equipos más modernos para poder almacenar, preparar, embalar, transportar y entregar los pedidos, sin olvidarnos de un eficaz servicio de entregas y un riguroso control administrativo.

"Queremos seguir mejorando día a día el servicio y la atención dada a nuestros clientes, porque su éxito es el nuestro. Y la única forma de hacerlo es invirtiendo constantemente en nuestros sistemas, equipos, procesos y comunicaciones y en la formación continua de nuestros profesionales", afirma Norberto García, uno de los dos gerentes de la empresa e hijo de Evaristo García, reconocido empresario que con 23 años se puso al frente de Pescaderías Coruñesas. Todos son retos en esta empresa,



Fachada de una de las tiendas en los años 20

el de Evaristo, en los años 50, fue sacar a flote una empresa que en aquella época solo tenía cuatro clientes. Gracias al empeño de toda la plantilla en tres meses obtuvieron beneficios.

Su clientela cubre todos los perfiles del mercado, pequeños y grandes restaurantes, cadenas hoteleras locales y nacionales con una característica común: todos, grandes o pequeños, buscan la calidad, la seguridad en el servicio y, en definitiva la confianza con el proveedor. *"Sin olvidarnos"*, añade Norberto, *"del cliente particular que compra en nuestra tienda de Madrid, en la calle Juan Montalvo, donde están el resto de instalaciones que hacen de Pescaderías Coruñesas "El mejor puerto de mar en la capital de España"*.

Una plantilla de más de 100 personas es la encargada de lograr que esta maquinaria funcione cada día como un reloj suizo. En su impecable local, diseñado por R&S, se exhiben las joyas del mar para su venta. Por suerte, los pescados no han sufrido un gran incremento en sus precios, no así los mariscos, ya de por sí sujetos a fluctuaciones periódicas de costes, tanto al alza como a la baja. Para Norberto la situación de las reservas de pescado mundiales parece que se está estabilizando, *"ha habido unos años en los que se han cometido verdaderas atrocidades. Pero esos movimientos especuladores parece que están controlados. Lo más importante ahora es continuar luchando por la conservación de los recursos"*.

Detrás de los mostradores de la pescadería, se esconde una nave de más de 3.000 metros dividida en zonas de carga y descarga; viveros; cocederos; cámaras frigoríficas; zona de atención de clientes y toma de pedidos; zona de preparación y limpieza del género; zona de empaquetado y envíos; zona de preparación y hornos para los ahumados artesanales y vestuarios y zonas de descanso para el personal.



Pieza de atún en la tienda de Recoletos en los años 60

Para Evaristo, continuador de una empresa que había sido revolucionaria en el mundo del pescado pero que había sufrido los avatares de la época, la apuesta fue clara desde un principio: *"Humildad y trabajar duro. Tan imprescindible es para nosotros el cliente que viene a por angulas y langostas, como el que quiere comprar sardinas y chicharros. Todos los clientes deben salir satisfechos. Prohibimos decir "no" a nuestros clientes y nos obligamos a tener toda clase de géneros para tener a la clientela contenta. No le pedimos el carné a nadie, solo buscamos servirles"*.

Su ingenio siempre ganó a las dificultades. En la época en la que su tienda estaba ubicada en pleno barrio de Salamanca, en la calle Recoletos, tenía problemas para poder exhibir sus productos ya que no había apenas espacio. Así que colocaba la mercancía en la calle para atraer a la clientela. Su escaparate llegó a convertirse en una estampa clásica de la época, con aquellos atunes de casi 400 kilos que, tumbados sobre cajas se convertían en espectaculares bodegones que atraían la atención de todos los viandantes. En los años 80 Pescaderías Coruñesas se trasladó a la Calle Juan Montalvo, próxima a la zona de Cuatro Caminos, ubicación que siguen manteniendo en la actualidad.

"Eran otros tiempos", nos comenta, "en aquella época se recibían cajas de madera de 110 Kg. de peso, ahora los paquetes vienen en livianas cajas de poliéster que no pesan más de 20 Kg. Cuando se hacían envíos, en Pescaderías Coruñesas nos ocupábamos de montar las cajas de madera, llenarlas de pescado, transportarlas hasta la estación de tren y subirlas a los vagones de tren. Los envíos de pescado a otras ciudades se hacían en tren hasta hace no demasiados años, que es cuando se comienza a enviar producto en camiones refrigerados y en avión en el caso de envíos a las islas y al extranjero".

Evaristo recuerda que *"el reparto en los primeros años se hacía cargando cestas al hombro. Si podían se subían al tranvía, pero en muchas ocasiones no les dejaban subir. En la actualidad todos los repartos se hacen en furgonetas refrigeradas"*.

Pescaderías Coruñesas se mantiene como referente en los negocios de pescadería gracias al esfuerzo y continua adaptación a los tiempos y al respeto a la tradición, a la experiencia y al buen hacer heredado de una empresa familiar que ha trabajado en este sector durante cuatro generaciones. El primer eslabón familiar lo creó el abuelo de Evaristo, Santiago Gómez Falagán, un arriero maragato con las ideas muy claras.

La restauración era el otro gran sueño de Evaristo García, por eso en el año 1975, cuando tiene la posibilidad de adquirir El Pescador, no se lo piensa dos veces y se lanza a esta aventura, que dura ya más de 30 años. Unos años después, en 1982, inauguran su segundo local, O'Pazo. Hay muchos clientes de la pescadería que se acaban convirtiendo en habituales de sus restaurantes y viceversa. Todos ellos poseen un denominador común: buscadores de la calidad, que es la apuesta de siempre de esta empresa, la razón única de su éxito.



En Pescaderías Coruñas trabajan con toda clase de pescados y mariscos, abasteciéndose en los mejores puertos de origen de cada especie para tratar de que nunca les falte ningún producto. Lo que está claro es que las temporadas de pesca y las vedas existen, y aunque tengan atún rojo todo el año sólo de mediados de primavera a verano se puede consumir esta variedad que viene de las almadrabas de la provincia de Cádiz.

El consumo de pescado en la alta gastronomía ha cambiado en los últimos años, sujeto a modas y nuevos usos que se introducen en nuestros hábitos alimentarios. *"Aunque hubo un tiempo en el que la apuesta por el producto de calidad quedó un poco relegada en detrimento de otros valores actualmente el producto se ha convertido en el gran tesoro que todos buscan"* nos comenta Norberto. Los clientes encuentran en Pescaderías Coruñas productos con ficha de trazabilidad incorporada, lo que reasegura la confianza en la compra. No trabajan los descartes y, además del atún rojo, también venden muchísimas toneladas al año de rape, merluza, lenguado o salmón.

"Como en todos los campos, existen modas y existen clásicos que no pasan. En un país como el nuestro, de gran tradición en pescado y marisco, posiblemente pesan más los productos de siempre como la merluza y la sardina, aunque también hay tendencias que hacen que determinados productos nuevos se pongan de moda, generalmente porque los grandes cocineros empiezan a utilizarlos en la elaboración de sus platos", nos comenta Norberto.

No hay consumos localistas, el cocinero hoy trabaja pescados de cualquier parte del mundo, el consumo de piezas locales se ha reducido enormemente, salvo para contados platos tradicionales.

El plazo de entrega de Pescaderías Coruñas es otro de los factores que los convierten en un proveedor insuperable. En Madrid pueden llegar a hacer incluso más de una entrega al día a un mismo restaurante y fuera de Madrid hablamos de 24 horas.



Interior del restaurante O'Pazo

Uno de sus productos estrella es el atún rojo, del que venden unas 80 toneladas anuales distribuidas en los lugares más insospechados. Aunque hace 10 años su consumo era casi exclusivo de los restaurantes asiáticos, en la actualidad su demanda se ha disparado.

Le preguntamos a Norberto si existen diferencias en las piezas actuales y las de hace años y nos confirma que en los 90, no hace tanto, aparecían con frecuencia atunes de 600 a 800kg y actualmente rarísimas veces aparecen ejemplares de más de 500 kg, los más comunes pesan entre 200 y 300 kg.

Prácticamente todo el atún que venden viene de las almadrabas de la provincia de Cádiz, el Dorado de las capturas de esta especie. Las otras variedades, blanco, de aleta amarilla, de ojo grande son tratados como productos de inferior calidad. ¿Habrán sido los japoneses quienes han impuesto este criterio al considerar al rojo como el tesoro del mar?

Para poder entender este negocio y el estándar de calidad que ofrecen, hay que visitar las instalaciones de esta empresa, dejar atrás ese precioso escaparate que es la pescadería y adentrarse en las entrañas, en las zonas de despiece, o en el espacio reservado a las cetáceas y viveros, en donde cientos de kilos de marisco reposan en condiciones óptimas, dispuestos para ser distribuidos a clientes de medio mundo en cuanto el teléfono suene y el pedido se cierre. Puede que no haya mar en Madrid, pero mientras existan empresas como Pescaderías Coruñas, ¿a quién le importa?

www.pescaderiascorunesas.es



Parte de las instalaciones de la C/ Juan Montalvo