Restauracióncolectiva
El portal de referencia para los profesionales del sector

“El capital riesgo me ha ayudado a encontrar oportunidades en las colectividades”

Gustavo Barroeta, gerente de holaBIO!

“El capital riesgo me ha ayudado a encontrar oportunidades en las colectividades”

Lunes, 07 de julio 2014

Gustavo Barroeta es gerente de holaBIO!, una empresa creada hace aproximadamente un año y especializada en alimentación ecológica ultracongelada para colectividades. En esta entrevista nos comenta cómo ha sido su transición hacia el mundo ‘eco’ y nos habla de la existencia de una gran demanda que está a la espera de una mayor estructuración del mercado y una reducción de precio en los productos ecológicos.

– ¿Háblanos un poco de tu trayectoria profesional antes de crear holaBIO!?
– Mi trayectoria profesional ha estado siempre ligada al desarrollo de empresas, que es lo que realmente me apasiona. Empecé mi carrera en consultoría estratégica (Bain & Co), asesorando a empresas sobre cómo mejorar sus beneficios, desde donde me moví al capital riesgo (Nmás1, ProA Capital, Miura Private Equity), adquiriendo compañías para precisamente mejorar sus beneficios.

Mis últimos ocho años los he desarrollado en capital riesgo. En 2008 cofundé el fondo ProA Capital, con base en Madrid. He participado directamente en decenas de procesos de adquisición en sectores muy variopintos, de los cuales seis acabaron con el cierre de la operación, y he estado involucrado en los consejos de administración de siete compañías diferentes.

Han sido años intensos, de mucho aprendizaje y entendimiento en la gestión de equipos y proyectos. El capital riesgo se asocia en ocasiones únicamente a un servicio financiero, pero incide en todas las áreas de la empresa y ofrece una formación muy completa de la estrategia y funcionamiento interno de la misma.

– ¿Cómo se transita del sector del capital riesgo al mundo 'eco'… personal y profesionalmente? Parecen mundos antagónicos.
– Siendo mundos diferentes, el capital riesgo ofrece una magnífica experiencia y los conocimientos necesarios para la creación de un proyecto ambicioso, profesional y sofisticado en el mundo ‘eco’ como es el de holaBIO! El sector del capital riesgo genera en ocasiones cierta confusión. Se trata de un servicio financiero muy sofisticado que se ofrece a inversores que desean invertir en empresas no cotizadas pero que no saben cómo hacerlo.

Los miembros de un fondo de capital riesgo son quienes saben adquirir una empresa, pero también cómo mejorar sus beneficios para obtener una plusvalía en el momento en el que se venda de nuevo al cabo de 4-6 años. Esta mejora se realiza actuando en todas las áreas de la empresa: comercial, operativa y financiera. No obstante, en muchas ocasiones los miembros del fondo de capital riesgo no disponen del tiempo suficiente para involucrarse en la compañía, ya que su tiempo debe de concentrarse en la adquisición de nuevas compañías. Esto me ha pesado en los últimos años.

A lo largo de 2013 se dieron una serie de circunstancias que me impulsaron a crear holaBIO!: el cierre del periodo de inversión del fondo en el que trabajaba, el conocimiento de la oportunidad de mercado, un equipo dispuesto a la aventura y una financiación que lo hacía posible. Mi análisis del mundo ‘eco’ nace de mi interés en el mismo, y del preguntarme el por qué de la gran diferencia de precio entre un producto ecológico y uno convencional. Existe una demanda latente tremenda que está esperando una reducción de precio. Hoy en día, holaBIO! ofrece una gama amplia de producto ecológico a un precio muy cercano al del producto convencional.

– La pregunta es obligada… una vez en el mundo de la alimentación ecológica, ¿cómo llegas al sector de las colectividades? O en tu caso son dos caras de la misma moneda, dos temas inseparables a los que llegaste conjuntamente.
– Así es, son dos temas a los que llegamos conjuntamente. El canal de las colectividades es el primer canal en el que inicialmente identificamos una oportunidad de mercado. La administración está actualmente incentivando la introducción de alimentos ecológicos en los menús escolares. Comunidades como Andalucía y Catalunya han sido las más activas en este sentido. Así, las colectividades que quieren optar a contratos públicos necesitan proveedores de alimentos ecológicos capaces de adaptarse a sus exigencias de producto, volumen y, en general, servicio. Hasta donde hemos podido conocer a través de nuestros clientes, holaBIO! es único en este sentido, al estar especializado de manera particular en este canal.

“Es posible ofrecer precios ajustados en alimentos ecológicos”

– Para ti, la entrada de la alimentación ecológica y/o de proximidad en las colectividades es una moda, una tendencia, una

necesidad, una obligación…
– Para mi es una tendencia a la que le queda un gran desarrollo en los próximos años, mas aún si la comparamos con el resto de países de nuestro entorno. En mi opinión, en la última década se observa una tendencia clara de búsqueda de una mejor salud y en general de una mejor calidad de vida. De manera progresiva, esta tendencia se ha traducido en una mayor conciencia sobre el deporte que practicamos, sobre el tiempo que dedicamos al trabajo y, más recientemente, sobre la comida que ingerimos. La tendencia general no desaparecerá, y su efecto sobre la alimentación irá en aumento.

En este sentido, la alimentación ecológica incide en la salud, pero también en el placer a corto plazo, al ofrecer productos de gran sabor. Adicionalmente, contribuye al equilibrio medioambiental, algo de lo que seremos mucho más conscientes en los próximos años.

– El Parlament de Catalunya dio luz verde **a una propuesta de resolución sobre la incorporación de alimentos de proximidad en las compras de la administración… la Junta de Andalucía también apuesta por las compras de proximidad y ecológicas para sus colegios ¿crees que es la administración quién debe implicarse y marcar las líneas a seguir de cara al futuro?**
– Lo creo totalmente. El alimento ecológico ofrece una serie de grandes ventajas a largo plazo, pero necesita de ayudas a corto plazo para que pueda crecer y llegar a una cierta masa crítica que le permita desarrollarse por sí sólo. El desarrollo de los alimentos de proximidad tiene impactos que van más allá del impulso económico local. La producción local aporta en la reducción del gasto energético y en la adaptación de nuestra dieta al clima en el que vivimos. Pero nuevamente, el sistema económico actual no permite el fácil desarrollo de la producción local, y la administración debe de poner los mimbres que permitan el desarrollo de aquello que puede ser beneficioso a largo plazo.

– Hasta ahora se ha argumentado repetidamente que no se pueden incluir alimentos de proximidad y ecológicos en las compras de las grandes colectividades por la falta de estructura de los proveedores, falta de aprovisionamiento, falta de regularidad en el producto, precios altos… ¿excusa o realidad?
– Pienso que el problema principal está en el precio, que derivaría en parte de la falta de estructura de proveedores. Esto es algo normal si se atiende al desarrollo tan rápido que la demanda ha experimentado en los últimos años, que no ha dado tiempo al desarrollo de proveedores locales.

No obstante, el precio de la materia prima es sólo una parte del precio final que una colectividad paga a su proveedor por un producto. Existen maneras de conseguir que los costes asociados a la operativa sean más reducidos. holaBIO! ha demostrado que es posible ofrecer un precio ajustado en la situación actual, y mejorarlo con el tiempo.

– Por tu experiencia personal, ¿crees que existe aún el prejuicio de que el mundo de la agricultura de proximidad y ecológica está poco profesionalizada? ¿Qué dudas sigue teniendo un profesional de las colectividades ante el producto ecológico?
– A la primera pregunta, el propio Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente indica que uno de los retos principales para los próximos años es el desarrollo de proveedores locales que sean capaces de absorver la gran demanda latente. Es decir, de proveedores locales que sean capaces de ofrecer un precio que permita al producto ecológico el competir con otro convencional.

A la segunda pregunta, un profesional de las colectividades tiene ante sí la necesidad de adaptarse a unas limitaciones presupuestarias muy estrictas. El precio, por lo tanto, es un factor de decisión muy importante. Históricamente se ha encontrado con precios desorbitados y eso ha generado frustración.
holaBIO! es hoy capaz de ofrecer un gran número de productos en los que la diferencia de precio respecto del convencional es menor del 10%.

“Los comedores escolares han sido el primer segmento en normalizar la inclusión de alimentos ecológicos”

– En Francia, por ejemplo, el 56% de la restauración colectiva afirma que utiliza alimentos ‘bio’**; la situación europea en general respecto al consumo de productos ‘bio’ en colectividades ¿hace pensar en un gran potencial de este canal en España?**
– El potencial es enorme, y lo es porque la gente exigirá cada vez un mayor control de lo que ingiere. Dinarmarca tiene el objetivo para 2020 de que el 30% de todos los alimentos consumidos sean ecológicos. Este porcentaje está alrededor del 5% en Alemania, y no llega al 2% en España. En mi opinión, la duda no está ya tanto en el potencial, que tiene mucho, sino en el ritmo de crecimiento a futuro. Este ritmo lo marcará la velocidad de desarrollo de proveedores locales sofisticados y que ofrezcan un precio competitivo. La demanda latente es muy importante, y en particular en el canal de las colectividades.

– Por lo que ves en tu trabajo diario, ¿qué segmentos de la restauración colectiva crees que están más cerca de normalizar la inclusión de alimentos ecológicos en sus menús?
– El segmento de los comedores escolares ha sido el primero en normalizar la inclusión de alimentos ecológicos. Dentro de los motivos por los cuales esto ha sido así encontramos una gran presión de las Ampas y una alta conciencia de la importancia de una buena dieta desde la infancia. Otro de los segmentos que empieza a incluir la alimentación ecológica en sus menús es el de los hospitales. Un alimento ecológico es salud, y por lo tanto, de manera natural debe de poder suministrarse en un hospital. A futuro, estoy convencido de que todos los segmentos acabarán normalizando su inclusión, nuevamente impulsados por la demanda final de un consumidor cada vez más consciente de lo que come.

– Para finalizar, háblanos un poco de holaBIO!… Coméntanos brevemente ¿por qué una colectividad debería confiar en holaBIO! como su proveedor de alimentación ecológica?
– holaBIO! es en la actualidad el único proveedor en España que puede ofrecer a las colectividades una extensa gama de +350 referencias de producto ecológico ultracongelado, ofreciendo un suministro continuo, uniforme, de precio asequible y preparado para su uso (IV Gama, V Gama y Gama 45). Además holaBIO! ofrece flexibilidad, adaptando el producto o su corte a las necesidades del cliente. Finalmente, en holaBIO! somos capaces de asesorar a los profesionales de las cocinas centrales de los clientes, respecto a la

mejor manera de cocinar nuestros productos.