

El sector Horeca después del estado de alarma

Dar voz a los sectores Horeca, restauración y Food Service en la nueva normalidad

Con el fin de estado de alarma, dar voz a los sectores Horeca, restauración y Food Service es muy importante, ya que es el momento de que las empresas se ayuden entre ellas y se vean afectadas lo menos posible por la pandemia.

El Coronavirus ha supuesto algo inesperado para todo el mundo. Para las empresas ha sido algo para lo que no estaban preparadas, haciendo mayor mella en sectores que han visto su actividad cesada completamente como el sector Horeca, en el que además de ver cerrados sus negocios, apenas se han recibido ayudas para poder avanzar en este sector tan importante para la sociedad.

Una vez estuvo el problema presente, las empresas del sector han tratado de adaptarse a las circunstancias para subsanar todo lo que conlleva el parón del país, aprovechando para mejorar las infraestructuras, crecer a nivel de atención, servicio telemático y, además, formalizar estrategias de marketing para llegar al cliente y atender a sus necesidades para la nueva normalidad.

Víctor Ramírez, gerente de Recapol, empresa pionera en la fabricación y montaje de sistemas isotérmicos y frigoríficos, comenta: "Quisimos reinventarnos, sufrir lo menos posible y parece que lo hemos logrado a día de hoy manteniendo por completo la plantilla de la empresa durante todo el estado de alarma". "Veníamos formando una estructura muy dinámica y muy buena, tanto a nivel comercial como a nivel de fabricación. Llevábamos un año completo superando registros de años anteriores y este preveíamos superarnos por encima de cualquier año anterior. Evidentemente los pedidos bajaron, pero nos mantuvimos con reparaciones de chasis, furgonetas y equipos de frío que hacían el reparto a domicilio o bien a supermercados o locales de pie de calle", añade.

El sector de la restauración tras el Covid-19 será uno de los que más tenga que reinventarse para poder ofrecer sus servicios, las inversiones en el ámbito digital aumentarán y el take away se reforzará para para trasladar la experiencia de marca a los clientes.

Grupos como Horeca Partner Group han surgido para dar visibilidad al canal horeca, restauración y Food Service, ofreciendo servicio, calidad, profesionalidad y asesoramiento personalizado para cada negocio.

El coronavirus ha marcado un antes y un después en la manera de trabajar, por lo que hay que mirar hacia delante y ofrecer un servicio diferenciador al cliente para seguir estando presentes.

Datos de contacto:

Marta Ciruelos Valdivieso
675356409

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Restauración](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>