

Equipamiento para hacer desde lomitos a la plancha a hielo en gran volumen

Maquinaria: Los equipos para que las pymes se luzcan en el mercado

“

Comenzamos en una casa de adobe en Quinta Normal.

”

Alexander Dulovits
Dulox



XIPENA ROZAS

Espacio Food & Service fue una gran vitrina para las compañías dedicadas a este rubro, permitiéndoles presentar su completo catálogo para las distintas necesidades de los negocios gastronómicos.

CIRO COLOMBARA C.

La posibilidad de vitri-
near y cotizar una amplia gama de equipamiento gastronómico atrajo a una gran cantidad de visitantes a Espacio Food & Service. Al inicio de su recorrido, en el primero de tres pabellones que contemplaba este evento, estaba el stand de la empresa Dulox. Alexander Dulovits, su gerente de producción y proyectos, resume los grandes hitos de su historia al decir que fue fundada por su abuelo en el año 1957. “Nuestro sello es ser una compañía de carácter familiar que partió muy de abajo y fue creciendo gracias a un gran esfuerzo. Comenzamos en una casa de adobe en Quinta Normal y ahí mismo hoy está emplazada la fábrica y planta productiva, con más de 4.000 metros cuadrados. El posicionamiento en el área gastronómica y la fabricación de



XIMENA ROZAS

equipos ha sido sin parar en los últimos diez años”.

-¿Cuáles son sus principales líneas de productos?

-Abarcamos múltiples áreas. Para la zona de lavado tenemos equipos como lavaderos, canaletas, sifones y lavadoras de vajillas, entre otros. Para la zona de extracción contamos con cámaras de extracción, y para la zona de frío tenemos mesones refrigerados y refrigeradores de pie. En cocina caliente, en tanto, ofrecemos equipamiento como freidoras de papas fritas, cocinas y planchas churrasqueras.

Alexander Dulovits se detiene en este último producto para decir que es uno de los más clásicos de su catá-

“ El 80% de nuestra maquinaria apunta al rubro carnes. ”

Orlando González
Alfa Group

logo. “De hecho, en 1957 lo fabricamos para La Fuente Alemana. Hoy, si vas a comer un lomito a ese lugar vas a ver que aún trabajan con nuestra marca. Te doy otro dato importante. De los

negocios seleccionados en el Top 10 en el último ranking del “Chacarero Nacional”, nueve de ellos contaban con planchas Dulox”.

-¿Y qué tipo de clientes atienden?

-Nos compran tanto grandes cadenas como pequeños negocios de barrio que tienen empanadas y necesitan una freidora pequeña. En ese sentido, hay una transversalidad a nivel de clientes. ¿Qué les ofrecemos a todos ellos? Nos adaptamos a sus necesidades para entregarles efectivas soluciones. Al contar con Dulox como proveedor, se sentirán bien atendidos por sus propios dueños y nuestro equipo de profesionales. Esos factores han si-

Sigue en la pág. 12

Maquinaria: Los equipos para...

Viene de la pág. 11

do vitales para ir fidelizando a los clientes.

Valor agregado

Una excelente vitrina para mostrar su catálogo. Así define a Espacio Food & Service Orlando González, gerente de división maquinarias de Alfa Group. "En ausencia de una feria específica del rubro, este evento es la instancia donde presentar nuestros equipos a pequeños y medianos empresarios, no solo de Santiago sino también de regiones, porque muchos de ellos aprovechan esta instancia para viajar y enterarse de las novedades que pueden ser de utilidad para sus negocios".

González agrega que el principal objetivo de su compañía se relaciona con cómo automatizar los procesos cárnicos y darles un valor agregado. "De hecho, el 80% de nuestra maquinaria apunta al rubro carnes. Contamos con representaciones europeas y estadounidenses que, por su origen, sin duda son garantía de calidad".

-¿Qué productos han llamado más la atención en la feria?

-Hay una máquina formadora de hamburguesas que muestra excelente demanda y es ideal para emprendedores y negocios que fabrican sus propios productos de forma artesanal. Otras máquinas destacadas son los detectores de metales y las rebanadoras. En este último caso estamos hablando, por ejemplo, de equipos que pueden cortar cecinas, verduras, productos cárnicos y frutas, entre otros.

Respecto a los elementos que distinguen a Alfa Group, Orlando González explica que entregan una completa asesoría, "a veces incluso con la venta de materias pri-



“ Nos
especializamos en
máquinas de
hielo. ”

Sergio Valdés
Ramsa Chile

mas y el desarrollo de productos. Invitamos a los clientes a nuestra planta para que puedan allí hacer las pruebas necesarias para dar vida a su producto, viendo las máquinas y aditivos que requieren. También ponemos mucho énfasis en el servicio post venta. El ser un proveedor confiable, que no solo se enfoca en vender máquinas sino que propone una alianza estratégica con las pymes y se preocupa de que sus equipos estén fun-

cionando siempre bien, es una garantía para ellas".

Cubos premium

"Conocemos muy bien la feria Food & Service, esta es la tercera vez que participamos en ella. La primera fue con un stand pequeño ubicado en la zona de vinos y licores, con el objetivo de atacar al mercado de los bartenders. Año a año hemos ido creciendo como compañía y también en el espacio que ocupamos dentro de este evento", destaca Sergio Valdés, socio y gerente comercial de Ramsa Chile. El ejecutivo agrega que representan a la marca ITV -Industrias Técnicas Valencianas-, una fábrica española de hielos. "Nos especializamos en máquinas de hielo para el canal Horeca, con una producción desde los 30 a los 80 kilos diarios".

-¿Qué características distinguen a sus máquinas?

-Que hacen un hielo macizo, gracias a lo cual no se pegan entre sí. La producción de los cubos es por capas, lo que hace que tengan una mayor duración. Estamos hablando de una categoría de productos que ha ido evolucionando en los últimos años empujada tanto por la demanda del consumidor como por la gente que trabaja en la barras y que busca productos de mejor apariencia, tamaño, rendimiento y calidad.

-¿Los clientes están interesados solo en comprar las máquinas o también buscan una asesoría?

-Ellos necesitan mucha asesoría y acompañamiento. Junto con venderles estas máquinas, las instalamos y los asesoramos sobre el tratamiento que necesita el agua que meten a la máquina. La realidad es muy distinta si estamos en el norte, la zona central o el sur del país. Cuando instalamos una máquina en el norte sabemos que se va a necesitar un tratamiento de ablandado del agua y algunos filtros especiales para obtener el mejor cubo. En la zona sur, en tanto, se necesita muy poco procesamiento del agua y el hielo que hace la

XIMENA ROZAS



XIPENA ROZAS

máquina sale muy cristalino.

Al final de la línea

El negocio de Ingepack está al final de la línea de producción. Tal como explica Bertulio Ramírez, su encargado de ventas, "nos especializamos en la codificación industrial. Tenemos, por ejemplo, impresoras de etiquetas, equipos con chorro de tinta para poner fechas de fabricación y vencimiento. Contamos con una línea de fabricación 100% chilena, con equipos de aplicación de etiquetas y cintas de transporte. Traemos la electrónica europea y elaboramos a medida de nuestros clientes".

Ramírez agrega que el poder responder a las distintas necesidades es uno de sus principales valores

“Contamos con una línea de fabricación 100% chilena”

Bertulio Ramírez
Ingepack

agregados. "Hay muchas pymes que nos necesitan para que les ayudemos con la parte final del proceso de producción sin tener que hacer una inversión demasiado alta. Otro elemento que nos distingue es que trabajamos todos los mode-

los de negocios, como arrendamiento de las máquinas, comodato, leasing y venta directa".

-¿Aprovecharon la feria Food & Service para mostrar alguna innovación?

-Tenemos algunos equipos que pueden ser usados por compañías de cualquier rubro, como por ejemplo el alimenticio, ya que son muy amigables. Con las tintas que usamos podemos imprimir desde un huevo, todo tipo de bandejas y envases.

-¿Qué planes tienen a corto plazo?

-Estamos muy fuertes en el área de implementación de proyectos especiales ya que nos interesa ofrecerles a los clientes líneas completas de producción en todo lo relativo a empaque y embalaje.

