

## MAKRO LLEGA A LA PROVINCIA DE PONTEVEDRA CON SU SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA ONLINE A HOSTELERÍA

- La compañía ha escogido la provincia gallega para ampliar su capacidad de cobertura geográfica e impulsar el gran potencial y crecimiento del sector hostelero pontevedrés
- Para ello, Makro cuenta con un equipo formado por nueve gestores comerciales y una plataforma de última milla ubicada en Vigo

Pontevedra, 9 de junio de 2023. [Makro](#), compañía líder en distribución mayorista a hostelería en España, ha anunciado la **llegada de su Servicio de Distribución y Venta Online a Hostelería a la provincia de Pontevedra**. La compañía refuerza así su cobertura geográfica en la comunidad gallega con el **objetivo de impulsar el crecimiento del sector hostelero pontevedrés**.

La llegada a Pontevedra del Servicio de Distribución y Venta Online de Makro, que se enmarca en el **plan estratégico de crecimiento y transformación de la compañía**, es el **resultado de su compromiso por contribuir a la sostenibilidad económica de sus clientes hosteleros**.

*“Pontevedra es una de las provincias españolas con mayor potencial de crecimiento en el sector gracias a su atractivo turístico y la excelente calidad de su oferta gastronómica. En Makro queremos ayudar al sector hostelero de la provincia a desarrollar este potencial y contribuir a su crecimiento. Nuestro Servicio de Distribución y Venta Online facilitará el día a día de los profesionales hosteleros de forma que solo tengan que dedicarse a la gestión de su negocio”,* señala **Asier Bárcena, director regional de la zona Norte de Makro**.

El **Servicio de Distribución y Venta Online a Hostelería** de Makro es **uno de los pilares estratégicos del modelo de negocio multicanal de la compañía**, con el que Makro busca lograr el objetivo de duplicar su tamaño en España esta década.

Actualmente, la compañía cuenta en Galicia con un centro *cash&carry* en A Coruña. Con la llegada de su Servicio de Distribución y Venta Online a la provincia de Pontevedra, Makro busca **convertirse en el aliado de los negocios hosteleros pontevedreses**.

### **Ampliación de la fuerza de ventas y nueva plataforma de última milla**

Para alcanzar este objetivo, la compañía ha ampliado su fuerza de ventas con **nueve nuevos gestores comerciales en la provincia**, encargados de asesorar a los hosteleros en su día a día. A través de su Servicio de Distribución y Venta Online a Hostelería, Makro pone a disposición de los establecimientos pontevedreses un **surtido formado por 6.000 referencias de alimentación**, entre las que destacan los **productos ultra frescos de origen local** y **más de 100.000 referencias de su marketplace de productos de no alimentación**.

Además, con la finalidad de **garantizar una amplia y eficiente cobertura geográfica**, Makro cuenta también con una **plataforma de última milla ubicada en la ciudad de Vigo**. Desde allí, la compañía da servicio a los hosteleros de la provincia de Pontevedra, que pueden recibir sus pedidos en **24 horas**, tras **realizarlos a través de la APP o de la web de Makro**.

## **Modelo de negocio multicanal para impulsar el crecimiento del sector hostelero**

Makro, que el pasado año celebró su cincuenta aniversario en España, es la compañía líder en distribución mayorista a hostelería. A lo largo de estas cinco décadas, la compañía ha experimentado una importante transformación evolucionando del formato *cash&carry* hasta convertirse en una **compañía multicanal que sirve a más de 183.000 negocios hosteleros en España**.

El **modelo de negocio multicanal** de Makro está integrado por su **Servicio de Distribución y Venta Online a Hostelería** y sus **37 centros *cash&carry***. Además, **en el canal digital** Makro pone a disposición de sus clientes un **marketplace con más de 100.000 productos de no alimentación** para bares y restaurantes y las **soluciones digitales para hostelería Dish**.

## **Digitalización para contribuir a la rentabilidad de los negocios hosteleros**

Para Makro, la **digitalización** es una herramienta fundamental en el crecimiento del sector. Por ello, la compañía ha venido desarrollando **diferentes soluciones digitales** para facilitar los **procesos del día a día de los bares y restaurantes en gestión, pagos, visibilidad online y pedidos**. Entre sus **soluciones digitales Dish**, destacan Dish Reservation, una herramienta de reserva digital o Dish Order, que permite que bares y restaurantes puedan integrar de forma rápida, sencilla y económica, en su propia web o en sus perfiles de redes sociales, la gestión de pedidos *take away* o *food delivery*. Con las soluciones digitales Dish de Makro, la compañía se encarga de todo para que el hostelero pueda dedicarse a la gestión de su negocio y evitar intermediaciones y comisiones de terceros, mejorando así su rentabilidad.

### **SOBRE MAKRO**

*Makro, filial española del grupo alemán METRO, es la empresa de distribución del sector de la hostelería en España. Cuenta con más de 900.000 clientes y con 37 centros distribuidos en 15 Comunidades Autónomas. Makro ofrece al hostelero una experiencia de compra multicanal con más de 42.000 productos, soluciones y servicios adaptados a sus necesidades, apostando por el producto local y por el producto fresco de calidad. En el año fiscal 2021/2022, Makro obtuvo unas ventas consolidadas de 1.461 millones de euros. Más información en [www.makro.es](http://www.makro.es).*

### **SOBRE METRO**

*METRO es la compañía mayorista internacional líder de productos de alimentación y no alimentación especializada en atender las necesidades de hoteles, restaurantes y cáterin (HoReCa), así como de comercios independientes (Traders). En todo el mundo, METRO cuenta con 17 millones de clientes que se benefician de la multicanalidad de la empresa. Esto permite a los clientes elegir entre comprar en uno de los centros de gran formato de su zona, o recibir la compra en sus negocios (Food Service Distribution, FSD), ofreciendo en todo momento soporte y conexión digitales. METRO MARKETS es un marketplace internacional online para clientes profesionales que ha ido creciendo y expandiéndose continuamente desde 2019. La sostenibilidad es uno de los principios empresariales de METRO, lo que ha hecho que desde hace varios años la compañía figure en diversos índices y rankings de sostenibilidad, como FTSE4Good, MSCI, CPD, y el índice de sostenibilidad Dow Jones. METRO opera en más de 30 países, y emplea a más de 95.000 personas en todo el mundo. En el ejercicio 2021/2022, METRO generó unas ventas de 29.800 millones de euros. Más información en: [www.metroaq.de](http://www.metroaq.de) o [MPULSE.de](http://MPULSE.de), la revista online de METRO.*

### **Para más información**

#### **COMUNICACIÓN MAKRO**

María José Cabello Espuña – [mariajose.cabello@makro.es](mailto:mariajose.cabello@makro.es) 639 080 043

**AGENCIA DE COMUNICACIÓN – OGILVY**

María Morales : [maria.morales@ogilvy.com](mailto:maria.morales@ogilvy.com) – 679 94 81 26

Paula Torrado: [paula.torrado@ogilvy.com](mailto:paula.torrado@ogilvy.com) – 639 81 39 16

Laura Tierno: [laura.tierno@ogilvy.com](mailto:laura.tierno@ogilvy.com) – 669 27 71 52