

GRUPO IBERIQOS

La planificación global como garantía de éxito

Desde la semilla al punto de venta. Este es el seguimiento que realizan en Grupo Iberiqos de sus melones y sandías para responder a las necesidades de los mercados con agilidad y garantizar un producto de calidad para el consumidor.

ISABEL FERNÁNDEZ



Grupo Iberiqos nace en 2018 fruto de la unión de profesionales independientes con más de 15 años de experiencia en el sector agroalimentario. Durante todo este tiempo, detectaron una serie de necesidades que hoy quieren cubrir con la puesta en marcha de este proyecto basado en el término 'innovación abierta'. "Iberiqos actúa como un departamento externo y nos encargamos desde el marketing a la comercialización, permitiendo así a los productores ser más ágiles y aportando valor con nuestra visión externa", explica su director general, José Enrique Moreno.

Desde sus inicios tuvieron claro que su objetivo era ofertar a los mercados productos premium entendidos no como alimentos más caros, sino más ricos, o lo que es lo mismo, que cumplen con todos los parámetros para ser considerados de alta calidad. Para garantizarla, han desarrollado su propio protocolo Q2, que recoge una serie de estándares para poder utilizar su marca.

"En nuestro modelo de negocio no hablamos de volúmenes", comenta Moreno, quien insiste en que, con este distintivo, "queremos garantizar que el producto está rico". Para ello, realizan un

exhaustivo control en todas las fases de producción, desde la variedad elegida hasta el punto de venta. "Este seguimiento nos permite tener información en todo momento de la producción, garantizando así la calidad del producto final y logrando que el consumidor repita la compra", explica.

Melón y sandía

En plena primavera, Grupo Iberiqos se prepara para iniciar su campaña de melón Piel de Sapo y sandía negra y rayada sin semillas, para la que cuentan con agricultores seleccionados en base a su experiencia en distintas zonas del territorio nacional, desde Almería a La Mancha. Y es que, si toda la cadena de valor importa, para Grupo Iberiqos el agricultor es, si cabe, el eslabón de mayor valor: "Alcanzar un alto nivel de producción y especialización marca la diferencia y si, además, le sumamos la planificación comercial y la promoción, todo se hace más ágil, puesto que cubrimos las necesidades de los clientes con la mejor previsión".

Estas cuestiones cobran aún más importancia cuando hablamos de melón y sandía, dos productos cuyo consumo está intrínsecamente ligado a la climatología, de ahí que Moreno insista en que "tienen un gran futuro con una planificación global idónea y esta es la línea en la que creemos que hay que trabajar, garantizando así la calidad al consumidor".

De momento, centran sus esfuerzos en el mercado nacional, haciendo llegar a los puntos de venta el mejor producto y las herramientas necesarias para la promoción y planificación. El siguiente paso será su introducción en Francia y, de ahí, al resto de Europa.

Global planning as a key to success

From the seed to the point of sale. This is the monitoring carried out by Grupo Iberiqos of their melons and watermelons to meet the demands of the markets with agility and guarantee a quality product.

Grupo Iberiqos was born in 2018 as a result of the union of independent professionals with more than 15 years of experience in the agri-food sector. During this time, they detected a series of demands that today want to meet by the implementation of this project based on the term "open innovation". "Iberiqos operates as an external department and we are in charge of marketing and commercialization, allowing for producers to be more agile and adding value with our external perspective", explains its CEO, José Enrique Moreno. From the beginning they were clear that their objective was to offer premium products understood not as more expensive foods, but tastier, that had all the parameters to be considered of high quality. To develop it, they have developed their own Q2 protocol.

"In our business model we don't talk about volumes", says Moreno, explaining that, with this label, "we want to ensure that the product is tasty". To do this, it carries out an exhaustive control in all phases from production to the point of sale.

Melon and watermelon

Grupo Iberiqos is preparing to start its campaign of Piel de Sapo melon and seedless black and striped watermelon, for which they have selected producers based on their experience in different areas of the national territory. "Achieving a high level of production and specialization makes the difference and if, in addition, we add commercial planning and promotion, everything is done faster, since we meet the demands of customers with the best forecast", he explains. Now, they focus their efforts on the national market, although the next step will be their introduction in France and, from there, to the rest of Europe.

“Alcanzar un alto nivel de producción y especialización marca la diferencia