



Entrevista a Àngels Solans,  
directora general de Unilever Food Solutions

# "Apostar por las marcas es la mejor manera de garantizar un resultado de calidad"

Unilever Food Solutions (UFS) es la división de hostelería de Unilever, que se creó para comercializar productos específicos dirigidos al sector de la restauración.

Actualmente, en España, dispone de un catálogo de más de 200 referencias. No obstante, la compañía, más allá de los productos que mejora continuamente, también apuesta por detectar las necesidades de los chefs y ofrecerles soluciones a través de herramientas y formación. Conversamos sobre ello con Àngels Solans, que desde 2011 se encuentra al frente de Unilever Food Solutions.

¿En qué momento y por qué se decide crear dentro de Unilever una línea de negocio orientada al sector de la hostelería?

Unilever forma parte del mundo de la alimentación desde finales del siglo XIX, estando presente en millones de hogares con marcas como Knorr®, Hellmann's®, Lipton® o Carte d'Or® entre otras. Unilever Food Solutions,

la división de hostelería de Unilever, trabaja codo con codo con chefs, cocineros, restauradores y asociaciones desde mediados de la década de los 80. Nuestro objetivo es ayudar a los chefs a disfrutar con lo que hacen, comercializando productos y servicios desarrollados por chefs para chefs.

Innovamos continuamente

para crear ingredientes que permitan ahorrar tiempo de preparación en cocina, sin comprometer el sabor ni la consistencia de los platos, y proporcionamos ideas, formación e inspiración para que el restaurador pueda adaptar su carta y su menú a las nuevas tendencias y necesidades del consumidor.

En la actualidad, ¿qué proporción de los productos comercializados en Unilever van dirigidos al consumo fuera del hogar? ¿Cuáles son las perspectivas a medio-largo plazo?

Unilever Food Solutions cuenta en España con más de 225 productos diseñados y comercializados en exclusiva para el canal de restauración. Disponemos de un departamento culinario y un departamento de I+D que centran sus esfuerzos en desarrollar productos en base a las necesidades de los chefs. Un ejemplo es nuestra gama de Super ensaladas Knorr, lanzada a inicios de 2019, que cubre la creciente tendencia de comida saludable. En España, Unilever Food Solutions

representa aproximadamente el 10% del total del negocio de Unilever España.

¿Qué productos de Unilever tienen especialmente salida dentro del sector de la hostelería?

La hostelería es un sector extremadamente dinámico. La mayoría de las tendencias en alimentación tienen su origen en el canal de restauración. Así, por ejemplo, en los últimos años hemos puesto especial énfasis en desarrollar una completa oferta de productos sin gluten, que no solo facilitan los procesos en cocina, sino que permiten al restaurador ofrecer una carta apetitosa para cualquier comensal. Otro ejemplo sería el boom del "casual food"

o comida informal. Con Hellmann's hemos renovado por completo nuestro portfolio de productos para que cualquier restaurador pueda ofrecer el mejor formato a sus comensales, ya sea en la mesa, en la barra, para *delivery* o *take away*...

¿Cómo han cambiado las necesidades del sector de la hostelería en los últimos años?

A medida que el sector de la restauración se ha hecho más competitivo, las necesidades de sus profesionales aumentan. La digitalización de los negocios y la captación rápida de las nuevas tendencias son algunos de los principales retos que tienen hoy en día. Desde Unilever Food Solutions

## Unilever Food Solutions cuenta con una plantilla de más de 230 chefs repartidos por todo el mundo que están permanentemente en contacto con las últimas tendencias que se crean

ofrecemos formaciones y herramientas de todo tipo para ayudarles en este sentido. Un ejemplo es la Guía de Gestión de Mermas, desarrollada por la compañía para ayudar a los restauradores a minimizar el desperdicio alimentario, un tema que despierta cada vez más la sensibilidad de los comensales y que contribuye al ahorro de los negocios. Otro ejemplo es nuestra recién estrenada Academia Unilever Food Solutions, donde de manera totalmente gratuita los restauradores pueden acceder a cursos formativos. Ambas iniciativas están en nuestra página web [www.ufs.com](http://www.ufs.com), disponibles para cualquier chef 24h al día, 7 días a la semana.

**¿Qué aspectos valora más el hostelero en el momento de apostar por un producto u otro?**

Lo más importante es la confianza. Y sin duda, nuestras marcas juegan un papel muy importante a la hora de apostar por ellas. Cuando un chef apuesta por Hellmann's, Knorr o Carte d'Or está optando por productos de primera calidad, desarrollados por chefs, fabricados de un modo respetuoso con el medio

ambiente. Apostar por las marcas es la mejor manera de garantizar un resultado de calidad.

**¿Qué acciones de marketing llevan a cabo desde Unilever para llegar al sector de la hostelería?**

Desde Unilever Food Solutions llevamos a cabo acciones continuamente para dinamizar el consumo fuera de los hogares. Precisamente, dentro de unas semanas tendrá lugar la final del concurso Mejores Arroces de España, que se celebrará en Murcia. Este concurso, que ya va por la tercera edición, busca cada año la mejor receta de arroz español a través del voto popular de los comensales y, en última instancia, de un jurado de expertos.

**Dentro del sector de la hostelería hay perfiles de clientes muy diferentes. ¿Cómo gestionan esta diversidad?**

Nuestra empresa está organizada para cubrir las necesidades de todo tipo de restauradores. De este modo, nuestros equipos están organizados en función del tipo de restaurador al que nos dirigimos. Nuestros equipos

de ventas, marketing y culinario profundizan en la necesidad específica de cada tipo de restaurador con el objetivo de ofrecer una solución que se adapte a sus necesidades.

**¿Qué estrategias utilizan para detectar las necesidades del sector hostelero?**

Unilever Food Solutions cuenta con una plantilla de más de 230 chefs repartidos por todo el mundo que están permanentemente en contacto con las últimas tendencias que se crean o llegan en cada uno de los mercados en los que opera la compañía. Esto nos permite ser la empresa líder en el sector *food service*.

**Desde su punto de vista, ¿cuál es la asignatura pendiente del sector hostelero en nuestro país?**

Como comentaba anteriormente, el sector hostelero español cuenta con una muy buena salud, adaptándose rápidamente a los cambios en los últimos años (cambios legislativos, nuevas tendencias, turismo...). Sean cuales sean los retos futuros, sin duda contamos con un sector robusto que sabrá afrontar cualquier reto.



tar cualquier reto.

**¿Cómo cree que evolucionará el sector de la alimentación, en general, en los próximos años?**

Estamos en un momento en el que la tendencia es que hay múltiples tendencias. Vivimos un momento extraordinariamente dinámico, donde conviven tendencias que a priori pueden ser contradictorias. La cocina tradicional vuelve a estar de moda, pero al mismo tiempo el consu-

midor busca una cocina de fusión que lo traslade de nuevo a esos destinos exóticos visitados durante las vacaciones. Mezclamos técnicas de cocina novedosas y revolucionarias con elaboraciones simples donde lo más importante es la materia prima. Queremos disfrutar de maravillosas experiencias de consumo fuera del hogar, pero al mismo tiempo vivimos el 'boom' del delivery y el *take away*. Resulta complicado definir hacia donde evolucionará el

sector de la alimentación de fuera del hogar, pero sin duda, Unilever Food Solutions estará allí para ayudar a los restauradores en su día a día.

