



MATO E FILLOS | 605



MATO E FILLOS S.L. (A ESTRADA) – 1998

Un servicio de logística en familia

estructuración de la forma social de la empresa, momento en el que Antonio Mato se asoció con su hijo Manuel Antonio Mato Tosar para hacer realidad **Mato e Fillos S.L.** Desde entonces, han seguido una evolución lenta pero constante. La vinculación entre el comerciante y una determinada marca de productos está muy arraigada, siendo muy complicado introducir otras opciones en ese merca-

do. En la actualidad viven un momento muy complicado por la fortaleza del euro y la falta de cereal en la Unión Europea, existiendo un problema muy serio de suministro de trigo. Se mueven en distribuciones de muchos kilos con márgenes de beneficios muy pequeños, ya que el producto suma por su cantidad y cualquier mínima variación repercute a escalas desmesuradas.

El transporte es otro pun-

to de incertidumbre en la economía, ya que interfiere directamente en todas las gestiones de distribución y su coste recorta enormemente los beneficios. En lo tocante a la facturación, ésta se afina a tres decimales, por lo que los portes se negocian en el valor de las antiguas pesetas y una subida de un sólo céntimo, en estos casos, dispara los gastos. Por ello, en el mercado a granel los precios no están prefi-

jados ni existen las previsiones a largo plazo, sino que se estipulan los precios mensualmente.

OPTIMIZAR RECURSOS

Con el fin de abaratar los costes y ofrecer un servicio más directo y dinámico a las empresas a las que sirven, en **Mato e Fillos S.L.** han buscado soluciones para rebajar los costes, por lo que las cargas de harina son distribuidas directamente a los clientes, sin pasar, en ocasiones, por el almacén. La mecanización actual permite prescindir de una elevada mano de obra, recurriendo a la contratación eventual en casos de necesidad. En este sentido, sólo Luís Ríos forma parte de la plantilla desde 1992, siendo ya un miembro más de la familia.



Indíces en la elaboración del pan artesano



A la hora de hablar de harinas, hay tres factores fundamentales a tener en cuenta: *la fuerza (W), la humedad y el glúten*. Todo ello debe oscilar entre unos valores estipulados por ley, siendo los porcentajes los que determinen el uso al que se destina y la calidad del producto final.

La fuerza de la harina (W) es un dato primordial antes de el proceso de elaboración. Cuanto más W, mejor será el pan resultante, aunque es más difícil de trabajar, por lo que hay que ser un gran profesional del sector para obtener unos resultados óptimos.

El mínimo de fuerza es de 130, rozando casi lo panificable. Las harinas con una W inferior son destinadas al consumo animal. A la hora de desarrollar una producción industrial más rápida, se recurre a un índice que oscila entre los

130 y los 250W, siendo las harinas superiores a 300W las utilizadas para el pan artesanal y hasta 450W las empleadas en repostería. El pan artesanal elaborado con harinas de más de 300W destaca entre los demás por su calidad, admite un mayor nivel de agua y su duración se prolonga varios días, además de adquirir un volumen notable.

Algunos ejemplos del uso de la fuerza de la harina se cojejan observando los índices que se aplican a cada producto. En el caso de los hojaldres, suelen utilizarse harinas de 420W, mientras que para la pizza sólo se necesitan 130W. A la hora de producir pan (tipo *baguette*) industrialmente, se recurre a harinas de 160W, mientras que el verdadero pan artesano se elabora con un mínimo de 330W.

En el caso de la humedad,

la ley estipula que el índice aplicado no debe superar el 14.5%, mientras que los niveles óptimos de glúten en la harina deben oscilar entre los valores 30 y 35.

PRODUCTOS OFERTADOS

Mato e Fillos S.L. trabaja en la actualidad con 6 fábricas, que le suministran cada una 5 tipos distintos de harinas, por lo que disponen de una oferta de 30 harinas diferentes.

Distribuyen harinas de trigo integrales, de centeno en concentraciones del 65%, 75% y 100%, de maíz y harinas de trigo del país. Además, trabajan comercializando sal deshidratada para su uso en panaderías y subproductos de trigo, utilizados como materia prima para la alimentación animal, clasificados en: *harinillas, tercerillas y salvado de hoja*.

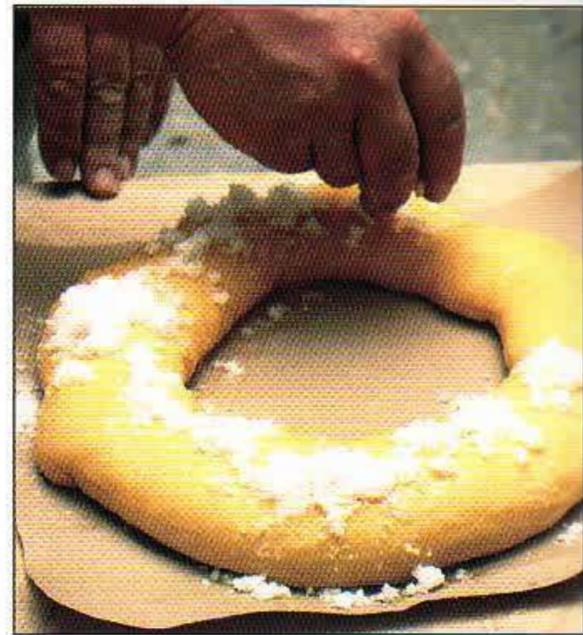
el dato

La harina es una materia viva que necesita reposo. En días de tormenta, incluso pueden llegar a "cortarse" las masas. En el almacén disponen de 200.000 kilos de harina en stock que mueven semanalmente, contando así con los recursos necesarios para subsanar problemas con inmediatez, y compitiendo en servicio, calidad y precio.



Presencia gallega

Su presencia en el mercado no se limita a las zonas del Deza o *Tabeirós-Terra de Montes*. Comercializan y distribuyen harinas en tres provincias gallegas: *Pontevedra, Ourense y A Coruña*.



Asimismo, marcan sus límites geográficos a la altura de las *Rías Baixas*, ya que otros destinos más alejados no resultan suficientemente rentables, al sumar los costes de transportes algo más del 10% del precio de la carga.

Deza, la cuna del buen pan

En **Mato e Fillos** definen la panadería artesana como "un negocio muy esclavo", debido a su complicada elaboración. El proceso puede desarrollarse de varias maneras, dependiendo del profesional que trabaje la masa. Así, puede procederse a "enformar" directamente tras cortar la masa o dejarla reposar en tabla antes de introducirla en el horno. En cada uno de los casos, la harina varía dependiendo del proceso. El fermento o masa madre natural, debe reposar de un día para otro, para que no se apelmace ni cree corteza. Para esto existen cámaras que controlan la totalidad del proceso.

La zona del Deza se caracteriza por "enformar" directamente las piezas, sin dejarlas reposar tras los cortes. Asimismo, esta comarca destaca por ser uno de los pocos lugares en Galicia donde se trabaja el pan de calidad, contando con los mejores profesionales de la panificación artesana pertenecientes a familias de herederos de esta actividad.

Desaparecen las familias de harineros



El sector ha sufrido un proceso de conversión brutal en los últimos diez años con la desaparición de 300 de las 500 fábricas existentes en el sector. La desaparición de las familias tradicionales harineras ha coincidido con la intromisión de bancos y cajas de ahorros en el sector, "produciéndose una lucha de precios y mentalidades mercantiles muy diferentes". Para los gerentes de **Mato e Fillos S.L.**, "ahora participan grupos financieros que abarcan un gran porcentaje de mercado ofreciendo precios muy competitivos pero sin una alta calidad de producto".



Cotejando controles de calidad con número de registro sanitario

Cada una de las fábricas con las que trabajan **Mato e Fillos** cuenta con sus propios laboratorios para garantizar la calidad de sus harinas. Esta empresa realiza un control de proveedores muy exhaustivo, solicitando muestras a las fábricas para enviarlas a analizar posteriormente, recurriendo al método del contra-análisis enviando siempre muestras anónimas.

En Galicia existen muy pocas empresas que desarrollen la misma actividad que esta firma, dedicadas a la compra y distribución de harinas, ya que abundan aquellas que actúan exclusivamente como agencia de transportes o almacenaje. En el caso de **Mato e Fillos**, los directores de los sellos de calidad acuden a sus instalaciones a tasar el producto.

Esta empresa es uno de los pocos almacenes que tienen número de registro sanitario, en su caso el 20.35830/PO.

Esto les exige una instalación doble de agua clorada para el aseo de las manos y un rígido control de los puntos críticos del almacén. Asimismo, cumplen correctamente los requisitos mínimos de ventilación y aireación, así como de suelo-piso antideslizan-

te estipulados en este tipo de registros.

OTRAS INVERSIONES

En lo tocante a tecnologías, disponen de una carretilla elevadora eléctrica, para facilitar la carga y descarga de las harinas, así como dos camiones de diferentes envergaduras para la distribución de sus productos y los desplazamientos comerciales.



Crecimiento neto

Las cifras de facturación corresponden a datos del volumen total de negocio movido, sin tasar otras ventas. El crecimiento en los márgenes económicos de la empresa ha sido siempre neto, ya que los precios de las harinas no subieron hasta este año, en el que se les aplicó un índice de incremento muy elevado.

“Los cambios del nivel de vida infieren en las ventas”

MANUEL ANTONIO MATO TOSAR
[A ESTRADA, 06/02/1969]. Casado. Tiene 1 hija.

Socio-gerente de *Mato e Fillos S.L.*

DEFINICIÓN DE SÍ MISMO: responsable y serio en el ámbito empresarial.

AFICIONES: aparcó el fútbol y la pesca para disfrutar de su escaso tiempo libre en familia.

La vida laboral de Manuel Mato Tosar siempre ha estado vinculada a la empresa familiar, pese a haberse iniciado en otras lides totalmente diferentes.

— **¿Cuál ha sido su formación académica?**

— Cursé la Licenciatura en Derecho, pero siempre sentí una especial atracción por el mundo comercial, así que en el año 1989 empecé a realizar este tipo de tareas, hasta que me involucré totalmente en la empresa en 1991.

— **Mato e Fillos S.L., ¿no sería más correcto decir “e hijo”?**

— Sí y no. Aunque somos dos hermanos, José Carlos decidió seguir otros caminos. Es profesor en Fene y escogió el sacerdocio desde los 27 años, por lo que no desarrolla actividad en la empresa.

— **¿Considera la situación del sector de la alimentación dentro de los cánones de la estabilidad?**

— Este es un mercado que está sufriendo muchas variaciones. Indudablemente, debe

innovar, pero no se cuenta con una mano de obra altamente profesional para seguir creciendo. Las ventas han sufrido descensos importantes y, junto con las tasas de mercado, varían el margen de beneficios.

— **¿Qué puede haber causado esta bajada?**

— Los cambios del nivel de vida, las nuevas dietas, la creencia de que el pan engorda... los tiempos han modificado el consumo personal. Además, la despoblación en algunas zonas es brutal y volumen de compra baja vertiginosamente.



“La moral negativa perjudica el negocio”



PERFIL



ANTONIO MATOTROIÑO
[Rubín (A Estrada), 20/12/1941]. Viúdo. Tiene 2 hijos.

Fundador de *Comercial Mato* y socio-gerente de *Mato e Fillos S.L.*

Es un hombre de palabra que se define como una persona trabajadora, responsable y seria en sus compromisos, además de trabajador honrado y de carácter abierto y sociable.

Su vida laboral siempre ha estado vinculada al sector de la alimentación.

— **¿Nos puede describir su trayectoria empresarial?**

— Empecé a los 18 años trabajando como viajante y representante de la empresa *Ismael Fernández e Hijos S.L.* Cuando ésta cerró decidí independizarme y me inscribí como autónomo para fundar

Comercial Mato. Mi vida siempre ha ido estrechamente ligada con este sector.

— **En aquel momento, ¿había una marca de competencia en la zona?**

— Eran un total de 4 los comercios dedicados a esta actividad: *Bastida, Severino Durán, Felipe Mato e Ismael Fernández*, en la que yo trabajé. Ésta siempre fue una zona de gran tradición en esta actividad, pero se ha perdido. En la actualidad sólo quedamos nosotros.

— **En la empresa, ¿qué labor desempeña?**

— Normalmente, desempeño las labores de gerencia y trato de resolver los problemas que se generan en el reparto diario en nuestras zonas de mercado desde nuestras oficinas en A Somoza.

— **¿Qué balance puede hacer de la situación del sector en estos años de dedicación?**

— El consumo del pan ha descendido muchísimo, por lo que nos vemos muy afectados. Este descenso debemos cubrirlo con una política de mercado más amplia y con un servicio óptimo.

— **¿Qué filosofía diaria sigue?**

— El optimismo, sin duda. Si inicias una actividad con inseguridad y dudando de ti mismo te predispones al fracaso. No puedes ir a vender pensando que no te van a comprar, porque la negatividad perjudica al trabajo. El estado de ánimo influye muchísimo a nivel laboral.

— **Después de esa exclusiva dedicación, ¿a qué dedica el ocio?**

— Soy una persona muy sociable y disfruto con las relaciones interpersonales. Me gusta tomarme un vino con los amigos y disfrutar de la familia. Antes mi afición era la pesca, pero hace años que no la practico. Ahora, mi gran pasión es mi nieta Alba.