

## Entrevista patrocinada por Banca Puyo



JOSÉ LUIS MERINO Frutos Secos Koske's

El sector en el que nos movemos se ha ido profesionalizando con el paso de los años de manera que ha conseguido calar en un público más maduro y los productos se comercializan en tiendas especializadas. Ya no se reduce al tradicional kiosco donde se vendían: revistas, periódicos y además golosinas», así resume José Luis Merino, director comercial de Frutos Secos Koske's S. L., la evolución del sector en el que lleva 18 años inmerso.

Los inicios de la empresa se remontan 41 años atrás, entonces sería Tomás Merino (su padre) quien después de trabajar como comercial de ventas en el sector decidiera comenzar la andadura empresarial por su cuenta. Hoy puede ver como aquel establecimiento en Don Benito se ha convertido en varias naves industriales repartidas por la geografía española, importantes acuerdos de exclusividad con marcas como Risi, Ferrero, Kinder, etc o la internacionalización de la marca hacia el mercado Portugués. Todo ello supervisado por los cinco hermanos Merino, cada uno administra un área de la empresa.

—¿Cómo fueron los comienzos de Frutos Secos Koske's?

—Hace 41 años mi padre, que trabajaba como comercial de ventas en el sector, se dedicó a comenzar por su cuenta con una pequeña distribuidora en Don Benito. Hoy contamos con una nave de 3.000 metros en la localidad, de 1.000 metros en Badajoz, otra de las mismas dimensiones en Huelva y una última de 800 metros en Lisboa.

—¿Cuándo comienza esa carrera hacia la expansión territorial?

—Hace dieciocho años con mi llegada a la empresa marcamos un objetivo primordial: la expansión. Poco a poco hemos ido alcanzando nuevos mercados, incluso internacionales como Portugal.

—¿Cómo es el mercado portugués en el tema de las golosinas, dista mucho del español?

—Sí. Los españoles somos más de salado y a los portugueses les encanta el chocolate. Además la burocracia portuguesa es muy diferente a la nuestra, con lo cual tenemos que tener dos líneas comerciales distintas: una dirigida al público español y otra para el luso.



José Luis Merino, director comercial de Frutos Secos Koske's S. L. en la nave que la empresa tiene en Badajoz. [CASIMIRO MORENO]

## «El sector de las golosinas se ha profesionalizado con los años»

«HACE 15 DÍAS ABRIMOS 'SUEÑOS', LA PRIMERA TIENDA DE VENTA DIRECTA PROPIA EN UNA DE LAS CALLES MÁS CÉNTRICAS DE DON BENITO»

—¿Con qué marcas trabajan?

—Tenemos en exclusividad Risi, Ferrero y Kinder. Y mantenemos acuerdos con la comercializadora de Tridents, Orbits o Solano.

—¿Ha cambiado mucho la imagen que se tenía del sector desde sus inicios hasta hoy?

—Sí, y para mejor. Antes lo normal era que las golosinas se vendieran en los kioscos de prensa como un complemento más, sin embargo,

con el paso del tiempo el sector se ha modernizado y profesionalizado para pasar de un público eminentemente infantil o otro más maduro y selecto. De hecho, hasta los establecimientos han cambiado, hoy los productos se venden en tiendas especializadas en las que se cuida al detalle la distribución, la luz, los colores... Trabajamos en un sector movido por los impulsos y la forma que

se vende el producto es muy importante.

—Aunque aparentemente no es un buen momento para lanzarse a la aventura de invertir. ¿Tienen entre manos algún proyecto empresarial?

—Sí. Acabamos de abrir hace 15 días una tienda de venta directa propia en Don Benito. El establecimiento se llama 'Sueños' y está ubicado estratégicamente en una de las calles más céntricas de la localidad. Hemos cuidado mucho el diseño y distribución de la misma, con colores llamativos y con la posibilidad de que sea el cliente quien elija qué es lo que quiere y cuánta cantidad.

—¿Y cómo ha sido la respuesta de la gente?

—Estupenda. Estamos teniendo

### Datos de contacto

**Nombre:** Frutos Secos Koske's S. L.

**Ubicación:**

Don Benito: Calle Virgen, 15.  
Teléfono: 924810892

Badajoz: Carretera de Madrid, km 398  
Teléfono: 924242720

**Gerencia comercial:** José Luis Merino

**Actividad comercial:**

Venta y distribución de pasteles, frutos secos, bombones, galletas, helados, aperitivos, dulcería, bollería, pastelería, repostería, confitería. Elaboración y envasado de los productos antes mencionados.

un balance muy positivo desde que abrimos hace dos semanas. El público la ha acogido con agrado.

>> GUSTOS INTERNACIONALES

«A los españoles nos gustan más los aperitivos salados y a los portugueses los dulces»

>> NUEVA APERTURA

«Acabamos de abrir 'Sueños', una tienda de golosinas en el centro de Don Benito»



# BANCA PUEYO

empresas

En Banca Puyo incrementamos nuestra vocación por la empresa en todas nuestras oficinas.

Y hemos abierto la primera dedicada a este cometido en el Polígono El Prado de Mérida.



@-pueyo

**BANCA PUEYO**  
FUNDADA EN 1890  
mejor servicio

www.bancapueyo.es  
www.e-pueyo.com