

Lotes de España afronta la campaña de Navidad con un crecimiento del 40% desde 2013

La empresa valenciana se adapta a los nuevos gustos del consumidor con productos ecológicos

La empresa valenciana Lotes de España afronta la campaña de Navidad con un crecimiento del 40% desde 2013, cuando comenzó la recuperación económica en nuestro país. La compañía espera vender casi 280.000 cestas y cerrar el ejercicio con más de 4,7 millones de euros de facturación. El año pasado, la firma creció el 5%.

La responsable de Marketing y Comunicación, Pepa Alarcón, asegura que "somos una empresa consolidada en un sector tradicional, que mejoramos cada año y que nos adaptamos a las nuevas tecnologías y a los gustos del cliente". En este sentido, el catálogo, con 150 referencias de primera calidad, incluye cava valenciano además del catalán, vermú ecológico, lotes con alimentos sin gluten, sin alcohol y con productos elaborados sin grasa animal como la manteca de cerdo. "Hay oferta adaptada a las personas celíacas, los veganos y hemos integrado los productos ecológicos en muchos de nuestros lotes. Una cesta de Navidad también debe ser saludable y tener en cuenta la creciente población con intolerancias alimentarias", explica Alarcón.

Este año, la empresa ha mejorado su página web www.lotesdeespanya.es con nuevo diseño y facilidades para realizar compras online. "Con 43 años de experiencia en el sector, seguimos esforzándonos por ofrecer el regalo perfecto y 'Los mejores lotes de España', el lema de la campaña de este año", afirma Alarcón, quien destaca que sus cestas cada vez gustan más en el exterior. En este sentido, Lotes de España tiene acuerdos comerciales con distribuidores en Europa y la demanda es creciente.

Alarcón señala que regalar una cesta de Navidad "es una forma de ofrecer una recompensa a los empleados; fomentar el vínculo laboral y hacer equipo; un motivo para compartir alegría en momentos especiales con la familia y amigos; y también es un regalo útil, al alcance de todos los bolsillos y del que se aprovecha hasta la caja".

Lotes de España destaca que no usan añadas viejas de vino. Alarcón insiste en la política de transparencia de la empresa. "Todos los vinos que utilizamos son de añadas actuales, que son las que cumplen con las exigencias máxima calidad". Alarcón también explica que "nuestra premisa no es rellenar la cesta con mucho producto económico, sino con el de calidad".

El catálogo de esta campaña lo componen jamones y paletas, embutidos, quesos, patés y foie, mermeladas, turrónes, dulces típicos, vino, cava, champán, cervezas, aceite, licores o frutos secos. Además de los productos de catálogo, la empresa elabora lotes a medida para los clientes que quieren hacer una cesta de Navidad especial, a partir de 100 unidades.

Para Lotes de España, el volumen fuerte de ventas se centra en la Comunitat Valenciana, Madrid y Barcelona. Además, cada año, siguen incrementándose los pedidos de particulares a través de la página web y se han recuperado los clientes de empresa al retomarse la tradición de regalar a los empleados. La firma mantiene una plantilla de una decena de empleados durante nueve meses que multiplica por cinco o por seis durante tres meses. El 85% de la plantilla son mujeres.

El padre de los actuales gestores empezó abriendo una nave en Quart de Poblet. Hoy, Vicente Alarcón está jubilado y sus hijos, Pepa, Elena y Miguel Ángel dirigen la empresa desde las instalaciones de 8.000 m² que tienen en el Polígono Industrial Fuente del Jarro de Paterna (Valencia). "Tenemos una intensa actividad empresarial todo el año gracias a nuestra especialización en servicios de manipulación", concluye Alarcón.

Datos de contacto:

Lotes de España

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Nacional](#) [Gastronomía](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>