

COMUNIDAD VALENCIANA

Masymas reproduce el modelo de interproveedores de Mercadona

ACUERDOS DE LARGO PLAZO PARA ASEGURAR MUTUAMENTE LAS CONDICIONES/ Ha contratado los servicios de Manuel de Juan, el que fuera 'mano derecha' de Juan Roig durante quince años.

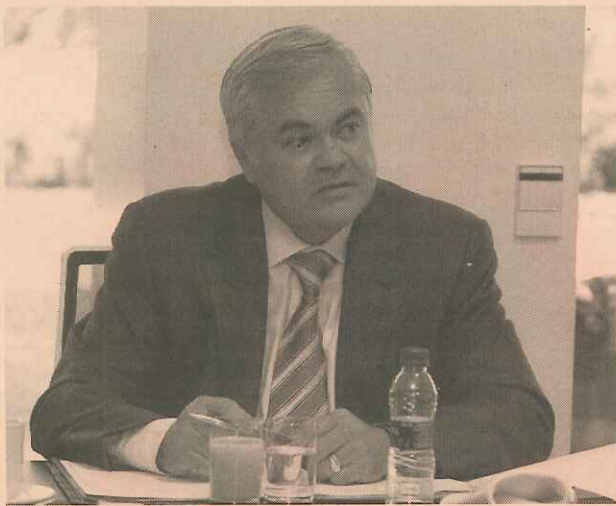
J.Brines. Valencia

Algunas de las claves de la gestión de Mercadona están resultando interesantes para otras compañías del sector. La empresa de supermercados Juan Fornés, que opera la marca Masymas en la Comunidad Valenciana y en Murcia, está iniciando un sistema de trabajo con proveedores similar al de la cadena de Juan Roig: relaciones de largo plazo para asegurar unas condiciones interesantes para ambas partes.

Así lo explicó ayer el director general, José Juan Fornés, en el congreso Aecoc de frutas y verduras. Afirmó que su empresa "está llevando a cabo una selección de proveedores para alcanzar acuerdos a medio y largo plazo, que nos garanticen el suministro, el precio, basados en la confianza, la transparencia la colaboración y el compromiso común de crecimiento y control común de los precios". Es decir, un mecanismo parecido al concepto de interproveedor en Mercadona.

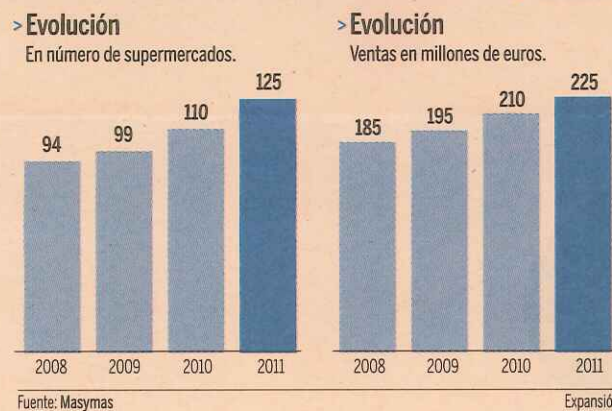
Apoyo

Para desarrollar este nuevo concepto de relación con los proveedores, Fornés ha recurrido precisamente a un consultor que conoce bien al gigante valenciano de la distribución. Se trata de Manuel de Juan, el que fuera director general de compras de Mercadona, que trabajó en esa compañía durante quince años y



José Juan Fornés, director general de Juan Fornés Fornés.

EL CRECIMIENTO DE MASYMAS



dejó a finales de 2008, cuando Roig emprendió un drástico cambio de rumbo. De Juan se dedica actualmente a la consultoría especializada en empresas de distribución. Concretamente, Fornés

afirmó: "Queremos que nuestros proveedores se impliquen con nosotros en explorar conjuntamente las posibilidades que tenemos para desarrollar la categoría, para poder vender más en la sección

Cómo funciona

- La cadena de supermercados suscribe acuerdos a largo plazo con el proveedor.
- Se aseguran unas condiciones de las que ambos, proveedor y distribuidor, se beneficien (ganar-ganar).
- Con ello se logra, entre otras cosas, una estabilidad de precios.
- Ambos se unen para desarrollar ahorros de costes en aspectos como la logística y el packaging, que se pueden traducir a precios.
- Masymas ya tiene un acuerdo con Vall Companys para llevar este modelo en carnes frescas; ahora está seleccionando proveedores para frutas y hortalizas.

"Queremos que el proveedor se implique y explote conjuntamente la categoría"

de frutas y verduras en beneficio mutuo".

El empresario comentó posteriormente a EXPANSIÓN que este proceso, que ahora está iniciando en estas categorías, ya se ha realizado

en la sección de cárnicos, para lo cual ha firmado un acuerdo con el grupo Vall Companys.

Su modelo presenta algunas diferencias con el de Mercadona. Por ejemplo, los contratos, al menos por el momento, son simplemente de medio a largo plazo, no de por vida, "aunque en el fondo es lo que deseamos". Fornés agrega que se trata de "ir quemando etapas e ir conociéndonos en profundidad".

Fornés apunta que este modelo no se va a aplicar en todas las categorías, sino que simplemente está pensando en extenderlo, como mucho a otros productos frescos.

Competir

El empresario de Pedreguer (Alicante) explicó que uno de sus retos es precisamente competir con Mercadona en su área de mayor fortaleza. Para ello, considera que se trata de "competir y convivir diferenciándonos de la competencia", y que para ello está desarrollando como punto fuerte el de los productos frescos, tanto en carne como en fruta y verdura.

Masymas -que cuenta a día de hoy con 118 tiendas- tuvo el año pasado una cifra de ventas de 210 millones de euros y este año espera alcanzar los 225 millones. Al final de 2010 trabajaban en la compañía 2.072 personas y espera terminar este ejercicio con 2.400 empleados.

Las ingenierías se unen para entrar en América y Rumanía

Expansión. Valencia

La caída libre de toda la actividad vinculada a la construcción ha afectado de lleno al sector de las ingenierías. Para conseguir superar una de sus tradicionales barreras, su pequeño tamaño, un grupo de ingenierías ha creado una plataforma conjunta para abordar proyectos en mercados internacionales. A través de la red denominada PI3Net, que inició su actividad en enero, estas compañías están buscando oportunidades de negocio en varios países de Hispanoamérica y Rumanía.

La iniciativa, que estaba recogida en el plan director del Colegio de Ingenieros Industriales de la Comunidad Valenciana y ha sido puesta en marcha su fundación Invate, ya ha realizado dos misiones comerciales en Colombia, una en Chile y otra en Panamá para contactar con empresas locales. En el caso de Rumanía la asociación se está centrando en los ejes estratégicos para los que existen fondos europeos.

Los socios

Actualmente pertenecen a esta entidad las firmas Alias Group, Altecnia, Ideas, Incoa, Ingestec, Inmain, Inproject, Proingval, Santiago Vives, Sinterter, Structo Ingenieros y Tabarca OTP. La intención del Colegio es incorporar nuevas compañías de la región, principalmente en segmentos de ingeniería que no cubren las empresas actuales para ampliar la oferta y las sinergias entre los socios.

Los economistas 'suspenden' las medidas frente al gasto público

LOS PROFESIONALES SE MUESTRAN MÁS PESIMISTAS QUE EN ENERO

A.C.A. Valencia

Con el ruido de sables de la crisis de la deuda de nuevo amenazando a Europa, la última encuesta realizada por el Consejo de Colegios de Economistas de la Comunidad Valenciana (Coeva) muestra la escasa confianza de los profesionales en las medidas llevadas a cabo hasta ahora por el Gobierno español. El 70,68% consideran que las iniciativas llevadas a cabo hasta ahora son insatisfactorias o muy insatisfactorias. Apenas un 13% las considera

satisfactorias o muy satisfactorias y un 14,71% las califica de neutras.

"Los economistas hemos transmitido que no percibimos un modelo de salida claro de la crisis", resumió ayer el decano del Colegio de Economistas de Valencia, Leopoldo Pons. El decano repitió algunas de las fórmulas que ya han venido defendiendo para frenar el gasto público, como suprimir la gratuidad de algunos servicios de Sanidad o fórmulas de copago.

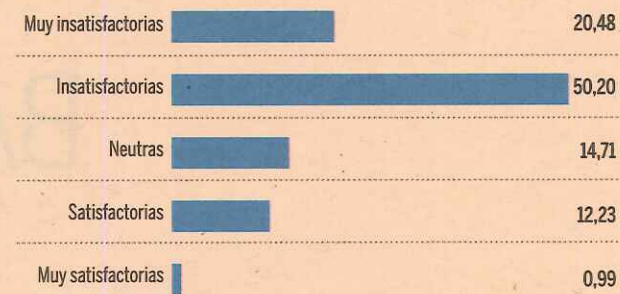
El estudio, que cada seis

meses elaboran los colegios bajo el título de *Los economistas opinan*, ratifica que las perspectivas de los profesionales de la economía siguen siendo poco positivas. "De la encuesta no se deduce que la velocidad de caída de la economía se haya reducido ni que haya una posible mejora en los próximos meses", señaló Pons.

La encuesta revela que los profesionales consideran que su situación económica personal ha empeorado, ya que un 55,57% señalan que la

LA VALORACIÓN DE LAS MEDIDAS PARA REDUCIR EL GASTO PÚBLICO

En porcentaje.



Fuente: Los economistas opinan, junio 2011

Expansión

situación es peor que hace seis meses -entonces era el 51,82%- . Sólo un 7,65% ve su situación económica mejor, frente al 10% de enero.

La nota media que ponen a la economía valenciana se re-

duce, del 3,32 de enero al 3,31, aunque la de España mejora unas décimas. El paro sigue siendo el principal problema para los economistas valencianos, seguido del descenso de la demanda.

Ripoll no repetirá en la Diputación de Alicante

DIFERENCIAS EN EL PP El

PP ha formalizado ante la Junta Electoral la lista de diputados a la Diputación por la comarca de l'Alacantí, encabeza por Luisa Pastor, que no incluye al actual presidente, José Joaquín Ripoll. Éste no ha llegado a presentar propuesta. Un grupo de concejales del PP anunció el sábado una lista sin Ripoll y aseguraba tener el apoyo del 70% de los concejales de la comarca. Por su parte, el lunes, el Comité Ejecutivo del PP de Alicante aprobó otra lista, encabezada por Ripoll, que confiaba en tener avales suficientes en caso de llegar a una votación, pero finalmente la lista no se ha llegado a presentar.