Distribución

en la comercialización». En ese sentido, la 1-Tel ha permitido a la cadena controlada por la familia Roig corregir estrategias para centrarse todo en su supermercado «la fruta a granel o el jamón al corte». Por el contrario no espera en diez meses «ni siquiera se vende» vender fruta cortada, pelada y envasada, que no funcionó. De otro lado, los supermercados tienen ahora un amplio surtido de carne congelada (pollo, ternera, cerdo y cordero) ante la demanda de sus clientes.

▶ **PROCESOS.** Cuenta Mercadona que uno de los pilares en que apoyó su apuesta por valor en su sustito es la innovación de los procesos, lo que se concreta en un mayor ajuste de la optimización de los recursos y la reducción de costes. Sin duda, los nuevos formatos, embalajes y gramajes han sido una vía de ahorro principal en las cuentas de trabajo de la compañía para ahorrar costes. Según Juan Roig, por cada céntimo de euro que ahorra en estos procesos supone una disminución de los costes de 100 millones de euros en todo el proceso. Por eso, con la eliminación del sustituto y cambio de formato del envase del aceite ahorra 0,06 euros por unidad, mientras que por la supresión de la caja de cartón en los platos de plástico el cliente deja de pagar 0,09 euros, mientras que por la reducción de tintas en la impresión del atún claro, 0,0024 euros. También destacan los 700 productos que componen el surtido de referencias sin gluten, una de las ofertas más amplias en el negocio de la distribución comercial. A la vista de los datos, la estrategia para atraer nuevos clientes ha sido muy satisfactoria, pues en 2009 consiguió un incremento medio de más de 100.000 clientes al día en toda la cadena del grupo, lo que ha supuesto un aumento del 3% en el «ratio» que mide tiqueta/tienda/día. Las ventas crecieron un 1% en cifra de facturación, en tiempos que en volumen han mejorado un 1% respecto al ejercicio anterior.

▶ **TECNOLOGÍA.** La incorporación de la innovación tiene la empresa líder en España en el sector —que cuenta con 1.264 tiendas y en 2010 prevé abrir otras 70— en la inversión en nuevas tecnologías. La mercantil ha renovado los programas y los equipos del centro de proceso de datos. Además, ha invertido tres millones de euros en los procesos informáticos de la nueva almacén de Villadangos del Páramo (León). En 2009 ha desembolsado 7 millones en la renovación de los equipos informáticos de sus supermercados. La verdad es sino punto de innovación, aunque Roig reconoce que las ventas por Internet todavía son residuales en España, ya que apenas alcanzan el 1% del total de la cifra de negocio de la compañía.

▶ **CONCEPTO.** El supermercado más claro es el de «tienda por ambientes». Desde el año 2000 tiene establecimientos con mayor amplitud, ambientes cálidos y una distribución del surtido más nacional. Alrededor del 50% de las tiendas ya están adaptadas a otras características, desde la sala de ventas apoyada en una línea 1.500 metros cuadrados. Allí no se improvisa nada: mobiliario, techos, pasillos anchos, color, iluminación, aparcamiento de vehículos...

Ideas

El fundador de Silkon relevó a Emilio Tortosa como presidente del CEEI

El relevo en la presidencia del Centro Europeo de Empresas de Innovación (CEEI) de Valencia, Carlos Navarro, fundador y director general de la fabricante valenciana de placas fotovoltaicas Silkon, ha dado el testigo a Emilio Tortosa, ex director general de Bancaja y actualmente presidente de la Fundación Ferrer Tortosa deja la presidencia del centro después de 19 años con un bagaje de más de 1.000 empresas creadas. Por su parte Navarro aporta la experiencia de dirigir una empresa que nació en su seno apoyada por el CEEI y hoy tiene presencia en los mercados de renovables de España, Estados Unidos, Italia, Bélgica, Holanda, Grecia, República Checa y Alemania. www.ceei

Empresas solares que captan fondos entre inversores particulares

El Instituto de Fomento de Navarra ofrece financiación para proyectos no cotizados. Por parte Solarea de Navarra, que desarrollará esta comunidad foral la mayor instalación fotovoltaica sobre cubierta, ha encontrado en particulares valencianos una de sus fuentes de obtención de fondos para desarrollar su proyecto. Los inversores son anónimos, por la compañía asegura garantizar rentabilidades del 10% anual a cobrar desde el primer mes de funcionamiento. La inversión mínima son 15.000 euros. Por que Solarea de Navarra ha logrado colocar participaciones por toda España de las que el 30% provienen de Valencia, Alicante y Chiva. Fin tiempos de ahogo financiero, ahorrador privado. www.

Made in Spain

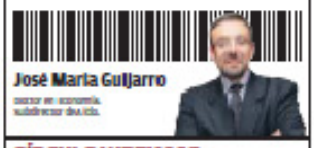
Antiqpina. www.antiqpina.com/tienda/espana/camisetas-custo

IDEAS ESPAÑOLAS QUE CAMBIARON EL MUNDO

CAMISETAS CUSTO

El sueño americano de los hermanos Dalmau

A principios de los años ochenta Ángel Custodio Dalmau visitó California y se enamoró de su moda informal. De regreso a España comenzó a diseñar con su hermano camisetas estampadas y se asociaron con Mayka durante 11 años. Decidieron volar en solitario en 1996 y se marcharon a Estados Unidos a buscar fortuna. Tras lograr éxito en España. Actores de éxito se enamoraron con sus modelos. Pronto llegaron las tiendas de Custo Barcelona por todo el país.



José María Guijarro
Doctor en Economía.
Subdirector del CEU.

CÍRCULO VIRTUOSO

ENTRE TODOS... CON INNOVACIÓN

Hace unos días se presentó la plataforma «Hito lo arreglamos entre todos», una iniciativa de la Fundación Consenso promovida por las Cámaras de Comercio y las principales empresas del Ibex 35, que surge con el objetivo de generar empleo y riqueza en una sociedad castigada por la crisis económica. Para ello, han elaborado un web y un vídeo en el que citadanos anónimos y otros muy conocidos como **Angels Barceló, Pau Gasol, Carlos Saura, Ferran Adrià, Fernando Romay, Michael Robinson, Juan José Millás o Andrea Bocanegra** cuentan su testimonio en el cooperación. La meta es que todos sepan que, a pesar de la gravedad de la crisis, no hay que darse por vencido. Ahora, es el momento de sacar el espíritu de superación y poner nuestro granito de arena para que, entre todos, salgamos adelante. Como latinos que somos, siempre hacemos el lado crítico, por lo que nos gusta ser el mejor presidente del Gobierno, el mejor alcalde del municipio, el mejor entrenador del equipo,... lo digo al hilo de algunos «pasos que han reaccionado frente al «algo hacemos como» «Hito lo arreglamos entre ellos», «Hito que lo arreglen quienes lo jodieron» y así, entre todos los medios sociales, hoy suman 16 iniciativas distintas (algunas de ellas con más de 65.000 seguidores).

Lo cierto es que la motivación es el principal motor de emprendedores e innovadores. En tiempos de crisis es el caldo de cultivo para que aparezcan aquellos que crean en su proyecto y que, a pesar de todo, sacan adelante sus negocios. Desde la objetividad que me da el tener a diario la oportunidad de «tomar el pulso» de nuestros directivos, me sorprende al compro hacer que es tal que piensan que las fuerzas del mercado constituyen las «fórmulas más importantes para la innovación. Además, coincidí en en que el personal laboral es su principal baza y su fuerza más valiosa.

▶ **hacia la transformación.** Los directivos se ven presión al «poner a competir» dentro, en un escenario, viven inconscientemente en un proceso de innovación constante. Aun que tres cuartas partes de nuestras empresas «creen que la globalización les ofrece más oportunidades para innovar, España está sufriendo «economías que han evolucionado desde situaciones agrícolas de subsistencia a entornos industriales con fuertes ventajas competitivas. Los sectores productivos están sometidos a la transformación «propia de la innovación ya que las normas de actividad más «especializadas» amenazan con dejar obsoletos los productos actuales a corto plazo. Todo ello exige un continuo esfuerzo en investigación, una «fuerte base tecnológica, personal altamente cualificado, acceso al conocimiento científico y tecnológico, etc. en definitiva de la que habla almente las pymes carecen. Por eso, deben establecer acuerdos de cooperación para «frontar la inversión» y «dejar de centrarse en «lógicas» en el que están inmersas. Sólo así, seguro de que en 2010, las dos palabras más mencionadas serán «innovación» y «trabajo». Sólo así «sumamos» para conseguir empleo estable y de calidad a través de la I+D+i, y «comentamos» nuestro modelo económico basado en la «especulación financiera e inmobiliaria» por otro centrado en el conocimiento «información, lograremos, entre todos, salir de «ésta».