

Consum cumple 40 años y prevé superar los 2.000 millones de euros de facturación este año

La Cooperativa estima una evolución positiva del negocio gracias a su modelo de gestión sostenible, basado en las personas

Valencia, 6 de noviembre de 2015-. Consum prevé superar los 2.000 millones de euros de facturación durante el ejercicio 2015, una cifra que podría elevarse en torno al 5% respecto a 2014, cuando facturó 1.942,9 millones de euros. El director general de Consum, Juan Luis Durich, explica con motivo del 40 aniversario de la Cooperativa, que “esta buena evolución responde a un modelo de gestión basado en las personas, en el que se escucha y se responde con criterios como la capacidad de elección, el liderazgo en productos frescos, los precios y descuentos personalizados y el compromiso social”. Esta buena evolución también responde a un ligero aumento del consumo lo que supone una mayor demanda y un incremento de la compra media.

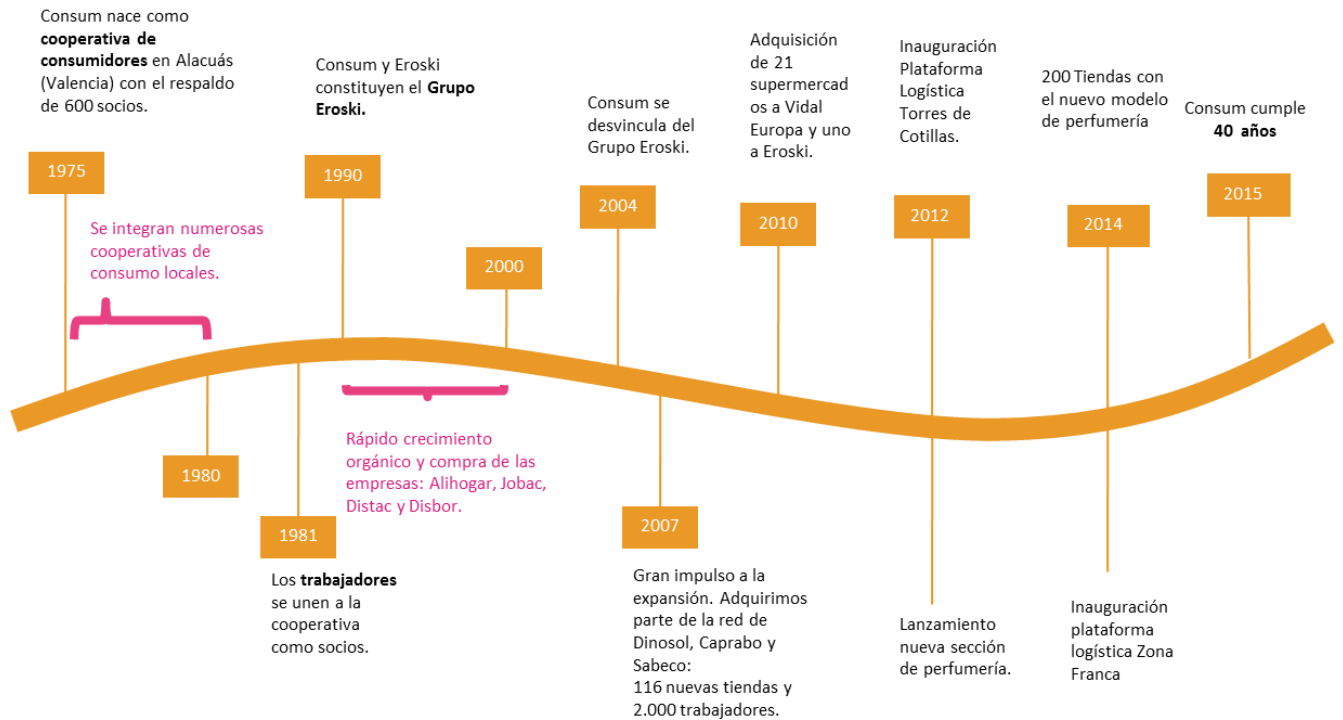
De esta forma, Consum se convierte en la segunda empresa por facturación de la Comunidad Valenciana y una de las que más empleo genera. La Cooperativa cerrará 2015 con una plantilla superior a las 12.000 personas y prevé continuar con su expansión y generación de empleo en 2016.

Actualmente Consum cuenta con una red comercial de más de 650 supermercados y tiene previsto abrir 10 supermercados antes del 31 de enero de 2016, 5 propios: en La Cañada-Paterna (Valencia), Alfás del Pi (Alicante), Bullas (Murcia) y 2 en Valencia capital, y 5 franquicias Charter: 2 en la provincia de Barcelona (Esplugues de Llobregat y Calella) y 3 en las provincias de Valencia y Castellón.

Más de 2 millones y medio de socios

La Cooperativa ya ha superado los dos millones y medio de socios-clientes, lo que pone de manifiesto el buen funcionamiento de su modelo societario y el programa de ventajas Mundo Consum. Con estas cifras, Consum se mantiene como la cooperativa con más socios consumidores de España y respalda su apuesta por escuchar y atender las necesidades del cliente, ofreciendo variedad, calidad y el mejor precio desde la primera unidad.

40 años junto al consumidor



Primeros pasos (1975-85)

600 socios-consumidores abren el primer supermercado Consum en Alacuás (Valencia). Estos primeros supermercados son pequeños entre 200-400 m², implantados en plantas bajas de edificios y se van abriendo tiendas en el barrio de San Marcelino, Catarroja, Quart..., en la provincia Valencia. En esta etapa también se creció a través de la absorción de varias cooperativas valencianas pequeñas, como la Enguerina (Enguera) o la Ollería y se produjeron las primeras compras de empresas, como CostePrix, que tenía supermercados en Alacuás, Torrent y otras localidades. En 1981, como la cooperativa de consumidores iba creciendo, también en trabajadores, éstos últimos entran a formar parte de la misma como socios de pleno derecho, convirtiéndose Consum en una cooperativa polivalente de socios trabajadores y socios consumidores, como es hoy en día.

Inicio del crecimiento (1987-1992)

La Cooperativa da un salto cualitativo muy importante con un crecimiento sustancial a través de la compra de empresas como Vegeva, Ecoben, Alihogar y Jobac en la Comunidad Valenciana, y Disbor y Distac en Cataluña. En esta etapa, dada la gran diversidad de tamaños de supermercados, fruto de las distintas adquisiciones, se aumenta la superficie media de las tiendas hasta los 800 m² y empiezan a haber supermercados con parking para clientes.

Consolidación del modelo (1992-2004)

Es una etapa decisiva donde se establece un modelo de supermercado estándar para toda la red Consum. En esta etapa se realizó una reestructuración de departamentos. Es la etapa en la que se crea el Grupo Eroski. Fue una época de gran actividad y crecimiento a escala nacional y Consum empieza a implantar los primeros supermercados de 1.000 m² con servicio de parking incluido, que hasta entonces no tenían.

Despegue (2004 - 2015)

Tras la salida del Grupo Eroski en 2004, Consum pone en práctica una expansión ambiciosa y muy profesionalizada, basada en un crecimiento orgánico (de supermercados propios) y a través de la adquisición de otras empresas: en 2007 adquirió más de 53 tiendas Supersol en Cataluña y 63 tiendas Caprabo repartidas por la Comunidad Valenciana, Murcia, Castilla la Mancha y Andalucía y en 2010 compró 21 tiendas a Vidal Europa y 1 a Eroski en la Comunidad Valenciana. En 2008 se inauguró la sede de Consum en Silla. En esta etapa se implanta el modelo de supermercado de 1.500-1.800m² de sala de venta, con parking en todos ellos y, en gran medida, en edificios exentos y con todo tipo de secciones, apostando por los frescos y servicios al consumidor, además de nuevas secciones como la de Perfumería, Bazar y Mascotas, con marcas exclusivas. Se trata de supermercados modernos, cómodos y amplios, con las últimas tecnologías Eco-eficientes y con buenos accesos. También se lleva a cabo una reorganización interna de la Cooperativa, acorde con la vocación de servicio al socio.

Entonces, se estructuran las tres enseñas de Consum: Consum, Consum Basic y las Franquicias Charter. Con la franquicia Charter, Consum cumple el objetivo social de dar servicio a las pequeñas poblaciones y barrios urbanos que no disponen de población suficiente para la implantación de un gran supermercado, pero que necesitan una buena instalación donde realizar sus compras diarias. Paralelo a este crecimiento en red de tiendas, Consum se dota de instalaciones de logística en el Prat de Llobregat y la Zona Franca de Barcelona (Cataluña), en Las Torres de Cotillas (Murcia) y el silo automatizado de Silla, con el Almacén Automatizado de Alta Rotación (Valencia).

La trayectoria de Consum en estos 40 años demuestra que ha sabido emprender para crear riqueza en los territorios donde está implantada, tanto en épocas difíciles como en las de bonanza, y siempre, creando empleo estable y de calidad, incluso a costa de sacrificar resultados, como ocurrió en 2012.