

EMPRESAS

Mercadona invertirá 700 millones para lograr ventas y beneficio récord

PREVÉ CRECER UN 3,5% EN 2014/ La empresa ganó el año pasado un 1% más, hasta 515 millones, por encima de sus previsiones iniciales, pero lejos de los fuertes crecimientos de ejercicios anteriores.

Julia Brines. Valencia

Mercadona ha cerrado 2013 con cifras récord de ventas y de beneficios, pero con menor crecimiento que otros años. Los ingresos con IVA subieron un 4%, hasta 19.812 millones de euros. Sin impuestos, el negocio ascendió a 18.033 millones, un 2,9% más. A superficie constante, las ventas se mantuvieron en las mismas cifras que en el ejercicio anterior.

En cuanto al beneficio, la compañía de supermercados obtuvo 515 millones de euros, lo que supone un aumento del 1%, inferior a los crecimientos de otros años, pero por encima de sus previsiones, ya que hace un año Mercadona estimó una bajada del 15% para 2013.

La compañía ya auguraba que el año pasado iba a ser complicado, y lo mismo espera de 2014, para el que prevé un aumento de ventas del 3,5% y espera ganar 533 millones, también un 3,5% más. Para mantener este ritmo y lograr nuevas cifras récord, la empresa invertirá 700 millones de euros.

El año pasado Mercadona realizó inversiones por 650 millones de euros, entre las aperturas de establecimientos –56 tiendas nuevas, hasta 1.467– y la construcción de centros logísticos. Inauguró uno en Guadix (Granada) y está construyendo otro centro en Abrera (Barcelona), que estará a pleno funcionamiento en 2015.

Ese año espera también crear un importante centro informático en la localidad valenciana de Albalat dels Sorells, lo que, según el presidente de la compañía, Juan Roig, “será un cambio de registro gordo. Es un reto en el que nos podemos jugar la empresa”.

Frescos

Una de las estrategias de Mercadona para aumentar las ventas es potenciar los productos frescos. Aunque su objetivo es llegar a vender lo mismo que de productos secos, Roig reconoce que las cifras “no son lo buenas que habríamos querido, pensábamos que era más fácil de lo que es”. Aunque no detalló los ingresos, señaló que el plan para frutas y verduras, que suponía la reposición diaria y



EL EQUIPO Juan Roig, presidente de Mercadona (centro), posa con su comité de dirección: Félix Peña, director general de Administración; José Jordá, director general de Tiendas y Prescripción Perecederos; David Cid, director general de Compras Derivados del Petróleo; Héctor Hernández, director general de Recursos Humanos; Francisco Espert, director general de Compras Transformados del Campo; Rafael Berrocal, director general de Compras Carne y Mar; Juan Antonio Germán, director general de Relaciones Externas, Obras y Expansión; Francisco López, director general de Compras Fruta y Verdura; Julia Amorós, directora general de Prescripción Secos; Oriol Montanyà, director general de Logística; y Ramón Bosch, director general Financiero y Fiscal.

LAS CIFRAS DE MERCADONA

Millones de euros

	Facturación con IVA	Cifra de negocio neta	Beneficio neto	Rentabilidad (%)	Plantilla (n.º empleados)	Número de tiendas
2010	16.485	15.242	398	2,61	63.500	1.310
2011	17.831	16.448	474	2,88	70.000	1.356
2012	19.077	17.522	508	2,89	74.000	1.411
2013	19.812	18.033	515	2,85	74.000	1.467

Fuente: Mercadona

una rebaja de precios al final de la jornada, no ha dado resultado. “La venta de fruta y verdura ha aumentado lo mismo que la empresa”. En la gestión de esta sección “falta mejorar la parte de compras”, reconoció, y por ello quiere acercar los lugares de producción y de venta, lo que implicará modificar la estructura de proveedores.

La otra gran apuesta es la venta de la carne y charcutería al corte, que ya está implantada en Valencia y Castellón.

Proveedores

Además, Mercadona está cambiando la gestión de los proveedores, en especial los que denomina *interproveedores*, que tienen contratos de largo plazo y que generalmente fabrican las marcas del grupo. Si hasta hace poco

eran especialistas por categorías, ahora lo serán por productos. Roig puso como ejemplo al proveedor murciano de cremas de calzado Francisco Aragón, al que le encargaba también cordones y plantillas, pero que ahora ha decidido que se centre en su especialidad y ceda los otros productos a nuevos proveedores.

Mercadona tiene 110 interproveedores y destaca que todos ellos ganan dinero.

Roig señaló que van a seguir ampliando los acuerdos con las cofradías de pescadores –ya compra directamente a ochenta– y que tienen previsto seguir descentralizando las compras de productos frescos. “No tenía sentido llevar el boquerón desde Isla Cristina a Cataluña, porque tiene una vida de un día”, puso como ejemplo. Este sistema se trasladará también a los productos hortofrutícolas. Según Roig, es necesario “que

los agricultores, ganaderos y pescadores tengan un sueldo como Dios manda, más seguridad en los precios. Vemos que hay que unir los conocimientos del sector primario, los del transformador y los de Mercadona”.

Distribución

Respecto a la situación del sector de la distribución y su posible concentración, Roig considera que “desde Adán y Eva el sector de la distribución está saturado. Nadie esperó a que nacieran los supermercados para comer”.

Para Roig, la competencia no es una cuestión de tamaño. “El pez grande no se come al pequeño; el pez ágil se come al que no lo es”, apuntó.

Impuestos

Roig desglosó por primera

Prima a la plantilla con 257 millones

Juan Roig calificó a Mercadona como “una empresa de alto rendimiento. Pagamos mucho, pero también exigimos mucho, respetando a los seres humanos”. Roig recordó que, según su convenio, el salario base de un empleado que lleva más de cuatro años en la empresa –que son el 80% de la plantilla– es de 1.400 euros netos al mes, y que además tiene dos pagas más vinculadas a la consecución de resultados. Estas primas representaron el año pasado 257 millones de euros –frente a 244 millones en 2012–. El año pasado, Mercadona no incrementó su plantilla –pese a que su previsión era que creciera en mil personas y que tiene 56 tiendas más que hace un año–, y la mantuvo en 74.000 trabajadores, después de haberla aumentado en más de diez mil personas durante los dos años anteriores. Roig señaló que esos aumentos fueron en previsión del desarrollo de las nuevas secciones de productos frescos que se está implementando entre 2013 y 2014. “El empleo se aumenta en función de la demanda”, afirmó el presidente y propietario de la empresa. Para Roig, la moderación salarial no es la solución a los problemas, sino la productividad. “Mi receta es para Mercadona. Hay que producir bien con los menores costes posibles y pagando bien al trabajador”.

vez el importe que destina a impuestos. En total, 1.465 millones de euros, un 12% más que el año anterior. De éstos, 309 millones corresponden a tributación directa, ya que pagó un 33% en el Impuesto sobre Sociedades, que le supuso 237 millones. También abonó 529 millones de euros en concepto de Seguridad Social en la parte correspondiente a la empresa.

Además, abonó a las arcas públicas 224 millones por IVA –que lo pagan los clientes–, unos 300 millones en el IRPF de los trabajadores y cien millones en retenciones de la Seguridad Social.

“ Si Mercadona tiene que bailar sevillanas para vender más, bailará sevillanas”

“ Hay que producir bien con los menores costes posibles y pagando bien al trabajador”

“ Los agricultores, ganaderos y pescadores han de tener un sueldo como Dios manda y seguridad en los precios”

“ En comercio, el tamaño no es decisivo. El pez grande no se come al pequeño; el pez ágil se come al que no lo es”