

DUSA Y COVIRAN HAN FIRMADO UN ACUERDO DE COLABORACIÓN EN CATALUÑA

Covirán cierra el año 2017 incrementado su presencia en el noreste de la península

Covirán finaliza 2017 con la firma de un acuerdo para avanzar en Cataluña junto a los detallistas independientes provenientes de DUSA (Detallistas Unidos S.A.). Covirán ha adquirido el capital social de Dusa y ha realizado una inversión inicial de cuatro millones de euros. A esta cifra se le sumarán en 2018 dos millones de euros más, destinados fundamentalmente al desarrollo de la sección de frescos y la modernización de los supermercados catalanes.

Covirán cuenta con 41 supermercados en Cataluña; a ellos, ya se han incorporado 90 establecimientos integrados en DUSA, compartiendo un modelo de proximidad y cercanía que permitirá elevar el volumen de ventas brutas bajo enseña en esta zona. Tanto los supermercados Covirán como los provenientes de Dusa están situados en las mismas provincias, Barcelona y Tarragona y el objetivo, a partir de ahora en Cataluña, será dar un importante paso para su crecimiento en este territorio y durante el año 2018 trabajarán para incorporar asociados de Gerona y Lérida en beneficio de todos. Sin duda este acuerdo ofrece un gran potencial de crecimiento conjunto superando el centenar de supermercados y más de 25.000 metros cuadrados de sala de ventas.

Covirán cerró el ejercicio 2017 con 1.340 millones de ventas brutas bajo enseña, cifra que se incrementará con 90 millones de euros procedentes de Cataluña. Este crecimiento repercutirá en el volumen de negocio, 700 millones de euros a final de 2017 que con este acuerdo sumarán 40 millones más, convirtiéndose Cataluña en la segunda comunidad, tras Andalucía, por volumen económico.

Por otro lado, la pertenencia de ambas empresas a la central de compras Euromadi, donde Covirán es uno de sus socios más destacados desde 1993, favorece los procesos de trabajo conjunto. El anterior Consejo de Administración y socios destacados se han integrado en un órgano consultivo cuya misión más relevante será la de asesorar a la compañía en los servicios, productos y singularidades de los socios y clientes catalanes.

Covirán ofrece a sus asociados una red logística potente, con 25 plataformas de distribución en España y tres en Portugal. Ahora se suma una nueva plataforma, el almacén logístico que Dusa tenía situado en Barberá del Vallés, Barcelona, y desde la que suministra un amplio surtido compuesto por cerca de 6.000 referencias a las que se sumarán la marca propia compuesta por 1.348 referencias, los productos frescos y aquellas otras primeras marcas que demanden sus clientes.

Esta nueva plataforma de distribución se asienta sobre una parcela de 18.790 metros cuadrados; posee un almacén de 6.145 metros cuadrados, de ellos 5.120 m² de almacén, 317 m² destinados a cámaras frigoríficas y 708 m² a oficinas. Cuatro muelles de descarga facilitan el acceso tanto a la recepción de mercancía como para su retirada.

La cooperativa cuenta en la actualidad con más de 2.700 socios y 3.221 supermercados, y emplea a 15.570 personas. Solo en Cataluña Covirán ha generado 500 puestos de trabajo, de ellos 45 personas son el equipo que gestiona la plataforma de distribución en Barberá del Vallés, una plantilla consolidada, con alto grado de autonomía en la gestión, fundado en el valor de su conocimiento de los socios catalanes.

El sistema cooperativo de Covirán se ha convertido en un modelo que ofrece garantías de crecimiento a sus asociados y contribuye al desarrollo local de los territorios donde se implanta. Prueba de ello son las compras a 154 proveedores catalanes durante 2017 por un valor de 78 millones de euros.

“La capacidad de la economía social para el desarrollo local es un hecho, y por ello nuestra principal motivación se basa en conseguir que la Cooperativa ofrezca soluciones y herramientas a sus socios para ser competitivos y que nuestros más de 3.221 supermercados sean negocios que incrementen la economía y mejoren su entorno más próximo. Además, la actividad de nuestros supermercados tiene un impacto directo en el empleo y en la economía local, algo vital hoy día” Afirma Luis Osuna, presidente de Covirán.

Durante el año 2017 Covirán ha continuado con su plan de crecimiento a través de sus asociados gracias a la confianza que, a lo largo del tiempo, numerosos minoristas y grupos de detallistas han depositado en la Cooperativa. Covirán durante los ejercicios 2016 y 2017 ha trabajado en aquellos territorios donde existen posibilidades reales de crecer, como Canarias y Cataluña. Estos dos objetivos geográficos concretos han dado resultados de consolidación en el caso de Canarias y de crecimiento en Cataluña.

La Cooperativa ha desarrollado el proyecto Covirán en cada territorio, adaptándose a la realidad del mismo y a las necesidades de sus socios, ofreciéndoles un modelo de negocio que permite gestionar de forma autónoma y profesional cada supermercado, atendiendo las particularidades locales de cada uno, bajo el modelo cooperativo.

Para lograr alcanzar este nivel de servicios ofrece un asesoramiento permanente al asociado con un equipo de la zona, innovación del punto de venta, fortalecimiento del relevo generacional, una amplia red logística y un surtido adaptado, formación profesional de su colectivo que la reciben a medida de las necesidades del cliente actual y del sector a través de la Escuela de Comercio Covirán que tiene como objetivo incrementar la eficiencia y la rentabilidad de estos establecimientos. Durante el ejercicio 2017, veintisiete alumnos catalanes, socios y empleados de ellos, han recibido formación específica de gestión del supermercado, punto de venta, implantación de tecnología, programa de fidelización y seminarios a medida. Innovación constante que aporta una ventaja competitiva a sus socios y también herramientas óptimas para una gestión profesional del supermercado.

Covirán ofrece a sus socios todo aquello que necesitan para desarrollar sus negocios desde lo más visible, como el equipamiento de la tienda o el vestuario hasta una oferta comercial y un plan promocional propio, estudios de mercado, acuerdos beneficiosos con entidades financieras, servicio que completan un servicio integral que el detallista de hoy día requiere para ser competitivo y que, de manera individual, no logra. Una central de compras, pero también una central de servicios que acerca al Socio todo lo que necesita para que ellos puedan dedicar su tiempo a cuidar de sus tiendas y de sus clientes.