

Spar, modelo de supermercado urbano de proximidad

Desde que en 2009, Miquel Alimentació iniciara el desarrollo de su plan de expansión de SPAR por España, la presencia de la enseña en las 34 provincias españolas en la que el grupo cuenta con la licencia de explotación, no ha parado de crecer.

Y lo ha hecho en base a unos parámetros muy claros y determinados. Los supermercados [SPAR](#) de Miquel Alimentació son ideales para las familias o para hogares que precisan cubrir la compra diaria o semanal de todo tipo de artículos de gran consumo y de producto fresco. En este sentido, en las tiendas, se presentan una amplia oferta de artículos en diferentes formatos.

La oferta que quiere desarrollar SPAR es el de un supermercado urbano de proximidad. Otro de los rasgos distintivos será la fuerte apuesta por la marca propia, con 1.450 referencias de productos SPAR que supondrán alrededor del 50% de la oferta de las tiendas.

Otro de los rasgos distintivos es la fuerte apuesta por la marca blanca, con más de 1.500 referencias de productos SPAR que suponen alrededor del 50% de la oferta de las tiendas.

SPAR y Miquel Alimentació Grup

La franquicia SPAR es uno de los principales ámbitos de negocio de Miquel Alimentació Grup. Se trata de un modelo de negocio de franquicia vertical iniciado en octubre de 2009. Para cumplir el objetivo marcado: abrir 500 nuevos establecimientos en 5 años en 34 provincias españolas. Este objetivo permitirá doblar la presencia de la compañía.

El reto de Miquel Alimentació Grup es implantar una franquicia vertical llaves en mano y ofrecer a sus franquiciados SPAR un servicio integral de suministro, de gestión y apoyo comercial, de contabilidad y administración.

El proyecto de expansión

Como se ha comentado, el objetivo final es abrir 500 nuevos establecimientos SPAR hasta el 2015. De momento, las previsiones para los próximos cuatro años hablan de un aumento progresivo de las aperturas anuales hasta alcanzar los 330 establecimientos en 2013

El modelo de [franquicia](#)

La apuesta de Miquel Alimentació por SPAR se basa en cuatro pilares que lo hacen especialmente atractivo para los franquiciados: es Rentable, es Seguro, es Económico y es Fácil de Gestionar.

Este modelo va irrenunciablemente ligado al hecho de que SPAR es una marca de nivel mundial que cuenta con una extensa red de experiencias e intereses comunes que juega a favor del franquiciado, que en ningún caso queda desamparado una vez cerrado el contrato.

El proceso diseñado por Miquel Alimentació Grup para la apertura de un supermercado SPAR es sencillo y cuenta con el total respaldo de la compañía al franquiciado. Se basa en seis pasos.

En primer lugar se realiza un estudio de mercado para valorar las mejores opciones de ubicación y la estimación de ventas; en segundo lugar se realiza un estudio de viabilidad, un plan de negocio personalizado. Seguidamente se lleva a cabo el diseño del establecimiento, para después pasar a la obra del mismo y a su equipamiento comercial. Finalmente se realiza la implantación y suministro de la mercancía, y el lanzamiento y apertura del local con todo el apoyo necesario en el ámbito del marketing y la comunicación.

Además, Miquel Alimentació es el único franquiciador de España que garantiza el margen comercial por contrato y ofrece un servicio de logística sin coste.

Equipamiento y servicios

En su objetivo de ser más eficientes en sus servicios, la franquicia SPAR de Miquel Alimentació cuenta con dos importantes socios tecnológicos:

SAP. Líder indiscutible de software de gestión empresarial, que aporta todo su conocimiento con soluciones tecnológicas aplicadas al franquiciado (pedido automático, informes de ventas, control de stock, etc.). Asimismo, el sistema permite personalizar los pedidos, adaptándolo a las necesidades de abastecimiento.

TELEFÓNICA. Ofrece un soporte informático integral (conectividad, comunicaciones y mantenimiento).

En el apartado medioambiental, la franquicia SPAR ofrece un sistema de gestión y retirada selectiva de residuos.

La oferta de productos

La franquicia SPAR de Miquel Alimentació Grup se articula como una excelente

opción para el abastecimiento de productos básicos para el consumidor. En esta línea, la principal apuesta reside en el producto local, con el apoyo de una marca propia de excelente calidad, con más de 1.300 referencias

Por otra parte, se especializa en el desarrollo de producto fresco y superfresco, así como congelado. Otro de los puntos fuertes de la oferta es su apuesta por los mercados emergentes, tanto en lo referente al origen del consumidor, como al tipo de consumo que realiza.

Miquel Alimentació Grup

Con un 100% de capital nacional, se trata de la primera empresa del sector mayorista de la distribución alimentaria en España. Con un volumen de negocio de 1.000 millones de euros, centra su actividad mayorista a través de su línea de 55 cash&carry "Gros Mercat"; en la venta a la restauración organizada con la división "Miquel Food Service", la línea de Importación y Exportación, y la venta al mayor a detallistas, cadenas independientes y distribuidores. Miquel Alimentació Grup, también cuenta con una cadena de 118 supermercados propios con las enseñas "Suma" y SPAR, y otros 530 supermercados franquiciados con las marcas "Suma", SPAR y "Próxim".

Para más información:

Mario Puntonet 972 527 060 (ext.100169)

Gemma Pascual 93 419 32 88
