

Alcampo dispara las ventas a granel y enseña el camino a los 'reyes' del sector



Los espacios de 'self discount' y compra de cantidades a medida son los más *concurridos*² desde los años de crisis. ¿El motivo? Los deseos de ahorrar y los nuevos modelos de familia.

Alcampo permite comprar cereales, pasta, café, legumbres, comida para mascotas y otros productos a granel.

"¿Para qué gastar más en un kilo de macarrones si me basta con 300 gramos?(...)Vivo sola y no necesito más", comenta Luisa esta madrileña de mediana edad mientras rellena su minúscula bolsita de plástico en un hipermercado de **Alcampo**. La cadena francesa es de las pocas que cuentan con un 'autoservicio' donde se pueden encontrar legumbres, pasta, cereales, café o incluso comida para perros —entre otros—, aunque sus competidores sí lo ofrecen para otros productos como **frutas, verduras o bollos**.

La Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados (**Aседas**) explica que en el sector existen ciertas reticencias a implantar este modelo por los inconvenientes que puedan surgir en materia de **seguridad alimentaria** y limpieza (...).

La crisis económica ha propiciado un clima idóneo³ para la venta a granel. Los españoles acuden al súper con la lista en la mano, prefieren compras más pequeñas en superficies modestas y no se salen del presupuesto⁴.

(...) El surtido es tan variado como los perfiles de clientes que han adoptado este hábito de consumo: **parejas sin hijos**, solteros o jubilados como Pilar, aficionada a los copos de maíz en pequeñas dosis. "Es mucho más práctico ahora que somos mayores y no comemos tanto". A José Luis también le compensa porque "sale un poquito más barato", explica mientras busca la referencia de cereales que le ha encargado su mujer.



(...)Alcampo siempre *apostó*⁵ por los precios bajos como vía para acercarse al consumidor, una línea de negocio que reforzó con su área de "**self discount**". Este "cuadrilátero naranja" fue diseñado en 2012 para "dar solución a las nuevas necesidades de los hogares", y se amplió a las zonas panadería y pastelería dos años después. Desde 2014, se puede adquirir en ese mismo espacio **470 referencias** a granel (...). Esta modalidad de consumo "nació con el objetivo de asegurar a sus clientes la posibilidad de comprar las cantidades que realmente necesitan, favoreciendo así una **compra a**

medida", explican desde Alcampo.

La venta a granel es una tendencia al alza desde los años de crisis.

<http://www.elconfidencial.com/empresas/2016-11-09>

Autor: Marina Valero

ORAL SECTION EUROPEENNE : ESPAGNOL					
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL : Secteur COMMERCE / VENDE					
Session	Sujet n°	Préparation	Durée	Coefficient	Page
2017	4	0h20	0h10	1	1 sur 2

Vocabulario:

1. **disparar las ventas a granel** : faire augmenter les ventes en vrac
2. **concurridos** : fréquentés
3. **idóneo** : idéal
4. **el presupuesto**: le budget
5. **apostar** : parier

Orientaciones:

1. Identificar y presentar el documento.
2. ¿En qué consiste el concepto de ventas a granel?
3. ¿Cuáles son las ventajas y los inconvenientes de la venta a granel?
4. ¿Qué piensas de esta estrategia comercial?

ORAL SECTION EUROPEENNE : ESPAGNOL					
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL : Secteur COMMERCE / VENTE					
Session	Sujet n°	Préparation	Durée	Coefficient	Page
2017	4	0h20	0h10	1	2 sur 2