MANUEL GARCÍA ÁLVAREZ Y FRANCISCO JAVIER QUILES BODÍ Directores de Socio-Cliente y Marketing, y de Relaciones Externas de Consum

«Es fundamental fomentar el intercambio de conocimientos entre universidad y empresa»

VALENCIA

Extras. Las cátedras de empresa son convenios de colaboración entre universidades y empresas. La Cátedra Consum-Universitat Politècnica de València se creó en junio de 2007 y cumple once años de vida. Hemos entrevistado a los responsables de la cátedra de las dos instituciones. Por parte de Consum a don Manuel García Álvarez, director de Socio-Cliente y Marketing, y a don Francisco Javier Quiles Bodí, director de Relaciones Externas.

–¿Por qué una Cátedra con la Universidad Politécnica de Valencia?

–Para Consum, fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos entra la universidad y la empresa es una forma de retornar a la sociedad lo que esta le ha dado. Es parte de nuestra Política de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), entendida, no como un instrumento de marketing, sino como un eje transversal de nuestra gestión empresarial. Además, es un buen instrumento para formar específicamente en el sector de la distribución comercial a personas con formación universitaria. Por tanto, es una manera eficaz y eficiente de formar especialistas. Con estas premisas, sumadas a que Consum cuenta con un vínculo muy estrecho con la Universidad Politécnica de Valencia desde hace más de dos décadas, surgió la Cátedra Consum-UPV de la ETSIAMN (Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural). Además, uno de nosotros, Javier Quiles, es el presidente de la Comisión Económica del Consejo Social de la UPV. Es decir, existe una sincera implicación por parte de nuestra empresa con la universidad.

–¿Qué balance hacéis de la Cátedra Consum-UPV?

–Pues el hecho de que se creara hace once años y siga en marcha y con muchísimos proyectos, unos ya realizados y otros nuevos y en marcha, es señal de que el balance es muy positivo. Esta cátedra está cubriendo con creces el objetivo por el que surgió, que era promocionar y desarrollar actividades de investigación para optimizar el proceso de comercialización e investigación de mercados de la cooperativa para mejorar nuestro servicio a nuestros clientes, a la vez que impulsábamos la formación de los alumnos de la UPV. Nos parece fundamental el fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos entre universidad y empresa, creando un marco adecuado, como es la Cátedra Consum-UPV, para la investigación, la formación y la difusión del conocimiento. Para los alumnos de la UPV está siendo una oportunidad de conocer la realidad empresarial de primera mano y, para nosotros, potencia y estrecha nuestro contacto con la vanguardia de la investigación y el conocimiento generado en la UPV en materias como el geomarketing, hábitos de compra, áreas de influencia de clientes potenciales, competencia, áreas saturadas para la ubicación de un supermercado, estudio de características sociodemográficas, etc. Pero vamos ampliando campos de estudio y, de hecho, entramos también en el proyecto de productos frescos, en el que analizamos la vida útil de la fruta en el establecimiento y también en el hogar, ya sea en el frutero o en la nevera, para poder dar la mejor solución a los clientes del supermercado, entre otras cosas, ofrecer una fruta en su punto óptimo de maduración.

–Ya lleváis once años juntos. ¿Cuál es el secreto de una relación tan duradera?

–Que la Cátedra Consum-UPV tenga más de una década indica la apuesta clara de la Cooperativa por la investigación desde la Universidad y su aplicación en nuestra estrategia empresarial. Su éxito demuestra el interés que suscita entre los estudiantes y posgraduados la investigación de mercados aplicada a una empresa como Consum, que es una cooperativa y, por tanto, arraigada con lo local, que no puede deslocalizarse y que, consecuentemente, apuesta fuertemente por el tejido universitario valenciano.

Celebración de las VII Jornadas de Comercialización Cátedra Consum-UPV. LP

JUAN MANUEL BUITRAGO VERA, DIRECTOR DE LA CÁTEDRA CONSUM-UPV

«De estas actividades se beneficia todo el sector en su conjunto»

VALENCIA

Extras. Ahora las preguntas van dirigidas al responsable de la cátedra por parte de la universidad. Repasamos con el profesor Juan Manuel Buitrago Vera, director de la Cátedra Consum-UPV, los principales hitos conseguidos y los retos a los que se enfrenta.

–¿Cuál es la finalidad de la Cátedra Consum-UPV?

–Su finalidad es la promoción y desarrollo de actividades de investigación, que permitan el estudio y mejora del proceso de comercialización e investigación de mercados de productos alimentarios. El foco se sitúa en la distribución minorista de alimentos. De estas actividades se beneficia el sector en su conjunto y sirve para potenciar la relación entre la UPV y Consum, una de las principales empresas de distribución comercial en España. Con esta colaboración, se persigue una mejor formación de los alumnos mediante el desarrollo de actividades de investigación, de formación y de divulgación.

–¿Qué tipo de investigaciones realizáis?

–Fuimos los pioneros en investigación en geomarketing, mejorando los modelos de localización de nuevas tiendas en el mundo de la distribución. También hemos realizado estudios de segmentación según estilos de vida alimentarios en frutas, verduras y distintos tipos de carnes. Ahora estamos preparando un panel de cata de frutas frescas. El fruto de toda esta investigación la vamos publicando en revistas de alto impacto y en numerosos congresos nacionales e internacionales.

–¿De qué manera contribuís a la formación de los alumnos?

–Lo hacemos de diferentes maneras, organizando un montón de actividades con ellos. Primero, el Aula Universitaria y las Jornadas de Comercialización donde hemos invitado a diferentes empresas, tales como, Loewe, Dulcesol, Heineken, Bodegas Vicente Gandía, Anecoop, Granja Rinya, Cárnicas Serrano… para que los alumnos conozcan de primera mano el mundo empresarial. Segundo, este curso convocamos la X Edición del Premio Trabajo Final de Grado y XI Edición del Premio Ideas Comerciales. Tercero, organizamos cursos de formación en competencias transversales, en concreto, trabajo en equipo, liderazgo y negociación, para que así puedan desarrollar habilidades directivas. Por último, durante cuatro años, la Cátedra Consum-UPV ha apoyado proyectos de Innovación y Mejora Educativa de la UPV implantados en la Facultad de ADE y en la Escuela de Agrónomos. Estamos especialmente contentos con la participación de los alumnos de la UPV en las actividades de la Cátedra, mediante las Becas de Colaboración o las Prácticas de Empresa, más de 30 alumnos han colaborado activamente, una media de tres-cuatro alumnos por curso. Han participado alumnos de titulaciones tan diversas como Grado en Ingeniería Agroalimentaria, Grado en Administración y Dirección de Empresas, Grado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos, Grado en Ingeniería en Geomática y Topografía; y posgrados como el Máster en Enología, el Máster en Ingeniería Agronómica, etcétera.

–Ya lleváis once años juntos. ¿Cuál es el secreto de una relación tan duradera?

–¡Quién lo diría! Parece que fue ayer cuando firmamos la cátedra. Estos once años han pasado volando. ¿El secreto? La razón principal creo que puede ser la alineación de objetivos y la buena relación existente entre los Directivos de la empresa Consum, y los profesores que formamos parte de la Cátedra, el equipo es la clave, las profesoras Carmen Escribá Pérez y Amparo Baviera Puig han contribuido sustancialmente a estos once años de colaboración. El balance de la relación es completamente positivo.

–Entonces, ¿vais a por otros once años más?

–¡Por supuesto! Los retos que nos planteamos ahora es la formación de los alumnos en habilidades digitales, analizar el modelo de venta ‘online’ y seguir adaptándonos a las necesidades que van surgiendo del entorno cambiante que nos ha tocado vivir.