

## EMPRESAS

## Caída del consumo del 11%

Según el último estudio de Aecoc, asociación en la que se agrupan fabricantes y distribuidores, el gran consumo (alimentación, droguerías, etcétera) habría caído a principios de año un 11% (un 7% el consumo de carne).

## ALIMENTACIÓN

## Roler: el 'just in time' alimentario

La empresa de los San José Torras gana cuota en el complejo sector de la distribución

R. Aymerich

**D**e carnicería de al lado a referencia de la gran distribución alimentaria en poco más de treinta años. Dicho así parece fácil, pero sólo la capacidad de adaptación a las circunstancias y la agilidad ha permitido que los San José Torras estén hoy presentes en los lineales de toda la Península y sigan ganando cuota de mercado en un sector –el del consumo alimentario– que más sufre los estragos de la recesión.

“Entre que un cliente nos hace una propuesta de producto y le damos una respuesta con un proyecto definido y la línea de fabricación a punto, pasan entre 8 y 12 semanas”, cuenta Joan Carles San José, vicepresidente ejecutivo de Roler, empresa familiar de Terrassa que se ha convertido en líder en elaborados cárnicos frescos frente a competidores de la envergadura de Campofrío o Del Pozo. “Conseguimos un pedido por la mañana, lo elaboramos esa misma tarde y la expedición sale a primera hora del día siguiente”.

Ha sido esa rapidez y el haber construido una red logística que cubre la Península (España y Portugal) en 24 horas la que ha permitido a Roler sortear toda clase de contratiempos. “Somos como un *just-in-time* para el sector. Es eso y nuestra política de diversificación de productos, de crecer en oferta, la que nos ha permitido seguir adelan-

te”, añade Fausto San José, también vicepresidente ejecutivo.

San José Torras nace como carnicería en 1976. A mediados de los años ochenta, el padre de los actuales gestores y actual presidente del grupo –Fausto San José– tuvo la visión de saltar a la distribución comercial. “Fuimos a buscar un socio tecnológico allí donde los métodos comerciales estaban más avanzados”. Ese país era Francia y la elegida, la multinacional Arcadie. El resulta-

do de aquel encuentro fue la creación en 1992 de Arcadie España (36% de capital francés, el resto de la familia San José) y la fórmula que permitió al grupo familiar descubrir los entresijos de un negocio en el que el control del frío y la calidad son básicos para un producto con una caducidad de entre siete y ocho días.

La unión con los franceses duró seis años. En 1998 los San José se hicieron con todo el capital y crearon la marca Roler. Se inició

una larga etapa de expansión en la que los contratiempos servían también para reanudar el negocio. Ocurrió con la crisis de las vacas locas, en 1996. La respuesta de los San José fue abandonar el *monocultivo* de la ternera y abrirse al pollo, el pavo y productos de dieta. “Hemos actuado siempre por sentido común. Hemos diversificado en función de los intereses del cliente, pero también porque veníamos de dónde veníamos... Es así como

surgieron los fileteados o la gama de Navidad...”

En el 2006 Roler dio el golpe al conseguir la licencia para España de las hamburguesas de Walt Disney. Después vendrían los productos *súmmum*, las brochetas con sabores del mundo, los extrafinos, una tímida salida al exterior con la exportación –excepcional– de su carpaccio a Austria... Y ahora, en el 2013, la alianza con el cocinero Carlos Arguñano, con él quieren consolidar su

### El viaje de los San José: de la carnicería de al lado a la distribución tras una alianza con la francesa Arcadie



Fausto y Joan Carles San José, vicepresidentes ejecutivos de Roler

GEMMA MIRALDA

presencia en el mercado español.

Roler cuenta ahora con dos factorías. La originaria, en Terrassa, con 7.000 metros cuadrados construidos. Y otra en Peraleda de la Mata (Cáceres), en el 2006, con otros 7.000 metros construidos. “Para nosotros fue un golpe importante. La fábrica de Terrassa estaba al límite y doblamos nuestra capacidad. Pero la jugada ha salido bien. Hemos mejorado nuestra logística y nuestra distribución”. Roler cuenta con una plantilla de 418 personas.

La empresa de los San José Torras facturó 65,4 millones de euros en el 2012. Este 2013 piensan elevar la facturación hasta los 70,3 millones. Hace cuatro años, el grupo remodeló el consejo.

## NUEVAS SITUACIONES EN EL ÁMBITO JURÍDICO

## Cuando la desahuciada es una empresa

La legislación sólo interpreta las cláusulas abusivas si se aplican contra una persona física

Sergio Heredia

**U**na ejecución hipotecaria –un desahucio– haabierto una vía excepcional para que las empresas puedan beneficiarse también de las novedades en los desahucios respecto a personas físicas: un notario de Barcelona ha suspendido la ejecución que instaba un banco contra una empresa, una promotora inmobiliaria, tras ponerse en discusión si las

cláusulas del préstamo eran, si no abusivas, no ajustadas a Derecho. En la demanda, el préstamo incluía cláusulas suelo, intereses de demora desproporcionados y una fijación unilateral del saldo deudor por el banco. La suspensión del desahucio a una empresa es excepcional: hasta ahora, la legislación sólo atendía los abusos a personas físicas. Hoy, también las empresas apremiadas pueden acogerse a una cláusula abusiva para parar un desahucio.

“En el caso de personas jurídi-

cas, no se trata de cláusulas abusivas, sino de condiciones contrarias a la buena fe y a la teoría de los actos propios o no ajustadas a Derecho”, dice Gabriel de Ramón, socio del bufete barcelonés InLegis, que ha instado la paralización de la ejecución de la inmobiliaria. “Es cierto que las empresas no negocian con los bancos tal y como lo hacen los ciudadanos –añade–: los conocimientos de las personas jurídicas las sitúan en otra dimensión. Pero eso no puede desampararlas”.

La defensa de la promotora reinterpreta una reciente sentencia del Tribunal de Justicia Europeo, del 14 de marzo del 2013: el caso atañía a un particular, Mohamed Aziz, que en el 2007 había contratado una hipoteca de 138.000 euros, que no pudo cubrirla desde el 2008, desahuciado en el 2010, y que ganó el recurso que denunciaba cláusulas abusivas (intereses de demora del 18,75%): según Bruselas, el banco no podía proseguir con la ejecución sin observarse si

ciertas cláusulas eran abusivas.

Por ahí, las empresas también podrían hallar una rendija a su indefensión. El supuesto puede abrir nuevas puertas, “considerando que muchos procesos terminan con la adjudicación al banco de la finca subastada por un 50% de su valor, obviando que el banco, al dar el préstamo, había dado por buena la tasación efectuada”, opina Marc Cucala, también de InLegis. El pinchazo del ladrillo ha dejado en apuros a muchas promotoras.