Del Súper Bodegón a Productos JM Villegas

Esteban M. Fuentes S.

Luego de comentar con orgullo que su padre fue durante la década de los sesenta del siglo pasado, propietario del Súper Bodegón, la primera tienda de autoservicio y abarrotes ubicada en la calle de Adolfo Gurrión, en La Merced, Raúl Villegas explicó que aunque el concepto del supermercado fue innovador para la época, no fue el mejor lugar para un negocio de esas características.

"Era un mercado de abastos, no ideal en ese momento para que estuviera una tienda de autoservicio, por ser competencia para las tiendas tradicionales y bodegas de mayoreo, sin embargo duró diez años y cuando finalmente cerró, lo único que quedaron fueron los muebles de la tienda".

Entonces, cuenta Raúl Villegas, "mi padre tomó la decisión de vender sin saber a qué se iba a dedicar. De broma decimos que aquí seguimos todavía, en la venta de los muebles".

"José Manuel Villegas, mi padre, solo quería tener un poco de dinero y salir adelante. Con esta experiencia, tuvo un negocio que se llamaba Súper Segunda, donde se compraban y se vendían muebles usados que se reparaban y también se empezaron a fabricar".

"Las góndolas de aquel entonces y los carros de autoservicio se reparaban y se vendían a las tiendas, además de vitrinas y mostradores que comprábamos a fábricas y talleres en Guadalajara. Desde entonces trabajamos con nuestro actual Socio Comercial "Gopri", quienes fabrican muebles de comercio y de oficina ubicados en esa entidad del occidente".

Raúl Villegas, fundador y ahora director de la empresa JM Villegas, explicó que al abrirse el mercado en 1988, con dos de sus hermanos fue a Nueva York a una feria y observaron que había productos de equipamiento para tiendas diferentes a los que había en México e iniciaron el negocio de las importaciones. "Luego vino el Tratado de Libre Comercio y eso nos ayudó a crecer".

Actualmente, comentó, "estoy asociado con mis hijas, el negocio de Productos JM Villegas lo fundé por separado al de mi papá en el año de 1984, para atender a empresas corporativas y de gobierno; a él no le interesaron los clientes grandes, pensaba que vendiendo directamente al público estaba bien".

"Somos una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de sistemas de exhibición para negocios, empresas, cadenas y eventualmente para el hogar. Nuestra experiencia nos permite ofrecer soluciones integrales para la exhibición en supermercados, tiendas de autoservicio y departamentales, así como también atender a comercios independientes y promover la revisión y la mejora continua de los procesos que reflejen la satisfacción de nuestros clientes".

En Productos JM Villegas, dijo su director, "nuestro lema es "Ordena, Exhibe y Vende. Decimos que mientras ordenes bien tus inventarios y logres una buena exhibición, vas a vender".

"Ofrecemos más de 600 diferentes artículos, clasificados en siete catálogos: Accesorios que organizan y exhiben; Cremalleras, postes y accesorios; Accesorios para punto de venta P.O.P; Sistemas de exhibición para frutas y verduras; Equipo para tiendas; Canastillas y Góndolas CAEM y estantería".

"Vamos ligados a la industria del empaque porque hacemos que luzcan sus diseños, Si están bien empacados pero no tienen un buen accesorio en el que se puedan ver dentro del punto de venta, no funcionan. Formamos parte de una cadena que ayuda a exhibir el producto empacado".

"Tenemos materiales para punto de venta, como las tiras de impulso, conocidas como ¨tiras mágicas¨, porque al colocarlas en primera posición, pueden generar ventas de impulso, por ejemplo, se pueden colocar cerca del área de papas fritas sobres de limón o chile piquín y generar ventas cruzadas"

¿Cómo pueden exhibir los abarroteros sus productos perecederos?

Cuando en 1996, diseñamos los primeros exhibidores de frutas y verduras para las cadenas de supermercados, los usuarios querían que su tienda se pareciera al mercado y hoy los mercados quieren parecerse a las tiendas. Se ha trabajado mucho en cómo reducir mermas; durante el día cuidas la exhibición y el volumen para darle más vida a los productos en tienda, contrario a una mala práctica de antes, pues en la mañana se cargaba el producto y en la tarde tirabas lo que no se había vendido.

El exhibidor actual te permite darle rotación a la mercancía. Las tiendas mayoristas que están incursionando en el mercado de frutas y verduras, se están encontrando con esta necesidad y están tomando la experiencia de otras empresas, precisamente replicándola en modelos más ajustados a las suyas.

Tenemos un exhibidor vertical que en lugar de ser tipo mesa como en las tiendas de grandes superficies, se exhibe de manera vertical colocando hasta 10 ó 12 cajas de producto, siendo una opción para el mayorista con puntos de venta más compactos.

Representamos a Unarco Industries, empresa líder en la fabricación de carros de autoservicios en Estados Unidos, que ofrece tiene diferentes tamaños y diseños para grandes superficies y carros compactos de dos niveles, que funcionan para los mini-súpers.

También manejamos canastillas de mano con dos y cuatro ruedas, en los que se pueden cargar hasta 45 kilos. El cliente se desplaza en muy poco espacio y se pueden apilar, siendo ideales para las tiendas con espacios reducidos. En un área de 60x60 cm, se pueden guardar 10 canastillas que le van a funcionar como si fueran carritos chicos de autoservicio.

Representamos a CAEM, empresa Italiana que desarrolla todo tipo de estanterías y góndolas de nueva generación, que en los últimos años se ha dedicado a automatizar los procesos de producción y a crecer en otros mercados. Sus productos tienen ventajas sobre las góndolas que actualmente conocemos, por ser muy fáciles de transportar de la fábrica al punto de distribución y a la tienda y tener componentes por separado, muy flexibles en cuanto a la instalación y al espacio que requieren para transportarlas.

CAEM es nuestra carta fuerte; la instalación es sencilla, se ensambla a mano, no requiere de herramientas especiales y una sola persona con habilidad en trabajos manuales con los instructivos la puede armar.

¿Cuál es el producto que más venden?

El gancho blíster en todas sus formas, es un producto que ronda alrededor de los 10 pesos pero es el emblema de lo que vendemos, surtimos más de un millón de ganchos al año. Sirve para exhibir en Exhibipanel, Perfopanel y barras tubulares. Puede tener porta placa para poner el precio, la placa puede ser de dos o tres pulgadas y puede tener un porta precio de vinil para colocar el precio en lugar de etiqueta adherible con papel o cartulina.

De los productos más grandes, ¿cuál es el que más se vende?

El carro de autoservicio que hace mucho volumen en las operaciones, lo surtimos como representantes directamente de la fábrica de Estados Unidos, y en algunas ocasiones ni siquiera pasan por nuestras bodegas; se van directamente de la fábrica al punto de venta.

¿Cuál es el producto que quieren vender?

Lo que más queremos impulsar son las Góndolas CAEM para el desarrollo de los mini-súper y de los supermercados, en este momento que los mayoristas han puesto atención en tomar posición en los mercados al detalle y ocuparlos con sus propias tiendas, pensamos que con las góndolas tenemos el Kit completo para colaborar con el sector.

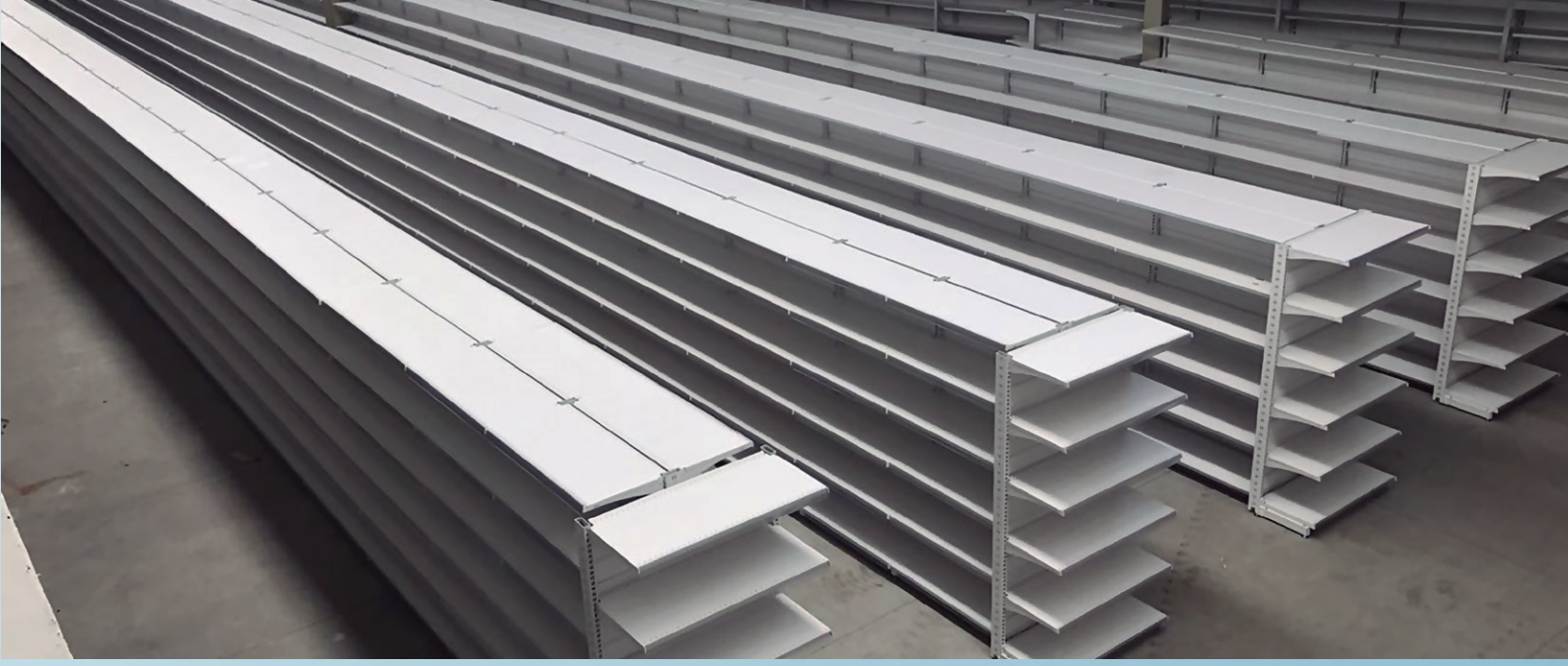
Nuestra fortaleza es que tenemos todo lo demás, accesorios, carritos y exhibidores, sin embargo el plato principal es la góndola para tener buenas exhibiciones que sean resistentes, fáciles de transportar y de armar, es el producto hacia el que le estamos apostando el crecimiento y el futuro.

¿Cuáles son las características de la góndola que venden?

En primer lugar que es versátil, fácil de armar y fácil de transportar; el poste de la góndola es universal, su característica es que el mismo poste se utiliza para el centro y para pared lo que la hace diferente es la base desmontable. Si es de pared le ponemos una base y si es central le ponemos dos bases.

Otra característica importante, es que los entrepaños los embarcamos sin ménsula, eso va por separado lo que permite que el entrepaño llegue mejor a su destino.

Pronto estaremos en condiciones de ofrecer racks para Cedis y podremos resolverle a un mayorista la exhibición en el punto de venta y el rack industrial como se conoce en el mercado, para su bodega. Por



ahora, nuestro enfoque está más en el punto de venta, es decir, en la tienda.

¿JM Villegas tiene la capacidad para instalar todo lo que necesita un súper?

Si, excepto la refrigeración. Lo único eléctrico que manejamos es el check out con banda para ciertos formatos.

El 60 por ciento de lo que vendemos son productos de importación, vienen de Europa, Estados Unidos y Taiwán. Vamos a crecer con China ya que algunas fábricas con las que trabajamos y que están establecidas en Estados Unidos también producen fuera de su territorio.

El 40 por ciento es producto nacional que ensamblamos en conjunto con nuestras importaciones y componentes que producen proveedores asociados nacionales.

Finalmente el director de Productos JM Villegas señaló: "Somos muy cuidadosos en dar los tiempos de entrega que podemos cumplir, estamos en el rango de los 30 a 45 días pero tenemos inventarios permanentes. Si alguien viene y le gusta algo, tenemos entrega inmediata. Los invitamos a conocer más de nuestros productos en la tienda en línea www.jmvillegas.mx"

Ordena tus inventarios, exhibe tus productos y … ¡Vende!