

Nuevos retos para los mercados mayoristas

TORBEN FLINCH

Presidente de la Unión Mundial de Mercados Mayoristas (WUWM) desde abril de 2010 hasta abril de 2012



La perspectiva de ser presidente de la Unión Mundial de Mercados Mayoristas (WUWM) es un reto excitante y espero conseguir buenos resultados en los próximos dos años. Mi objetivo es participar completamente en el desarrollo continuo de la organización y desempeñar un papel activo en el desarrollo de la colaboración internacional entre los mercados mayoristas y minoristas, así como entre los mercados y otros actores clave en el comercio y distribución de alimentos y flores. En su período de presidencia, Graham Wallace realizó muchas acciones para aumentar el perfil y comprender las ventajas socioeconómicas de los mercados, especialmente con respecto a las ventajas que aportan a las ciudades y las comunidades. Bajo su liderazgo, la WUWM ha sido capaz de avanzar la agenda de los mercados en los niveles local, nacional, regional e internacional, y estoy seguro de que nuestra presencia en nombre de los mercados en instituciones como la Comisión Europea nunca ha sido tan sólida.

La función de las autoridades de los mercados es respaldar las actividades dentro de la distribución y comercio de productos frescos y

flores tal como los mayoristas las realizan en las instalaciones. Por tanto, creo que es de vital importancia ser eficaces en el intercambio de las experiencias, conocimientos, competencias y know-how de nuestros miembros, apoyándoles a la hora de enfrentarse al continuo reto de modernización y prestación de servicios.

Aquí en Europa tenemos dos claras tendencias en el sector alimentario: el primero es el rápido desarrollo de los sectores de catering y servicios alimentarios y el mayor número de mayoristas en el mercado implicados en estas áreas. En la actualidad hay menos actividades de distribución mayoristas en el mercado y, por tanto, los directores de mercado tienen que adaptarse de forma acorde. Como una plataforma logística moderna, este desarrollo empuja a los mercados a prestar servicios con un mayor valor añadido.

La segunda tendencia puede verse en el desarrollo general del comercio mayorista donde la concentración del sector está produciendo un menor número de actores, cada vez más grandes. Los actores más grandes pueden dominar el mercado, pero esto sólo aumenta la necesidad de crear estipulaciones y apoyar a la gran cantidad de pequeños empresarios. Cada vez es más importante que las autoridades de gestión de los mercados desarrollen mayores posibilidades para que los nuevos mayoristas y empresarios accedan, participen y compitan con éxito en el sector.

Dos de nuestros retos actuales están directamente relacionados con estas tendencias. El primero es que esta concentración en el sector mayorista se está reforzando muy rápidamente, con lo que los operadores de los mercados a menudo encuentran difícil mantener el paso con unas demandas que evolucionan rápidamente y el ritmo de cambio que crea esta situación. Asegurar que el mercado tiene acceso a suficientes recursos para poder realizar todas las acciones necesarias para satisfacer la demanda aportada por la evolución del sector es un reto importante y los mercados se enfrentan constantemente con la realidad de: a) tener que ser gestionados de forma más comercial; b) necesitar volver a desarrollar su infraestructura. Este nuevo desarrollo puede ser en la forma de modernización, pero también necesita cada vez más una reubicación. Por cierto, la modernización no es sólo sobre instalaciones, sino que también se refiere al desarrollo de las operaciones diarias y a la gestión del mercado.

La crisis económica global también ha afectado a los mercados mayoristas, al igual que a muchas empresas, principalmente mediante su efecto en los mayoristas. El progreso de cualquier mercado mayorista depende del éxito de los mayoristas que operan en las instalaciones del mercado. Las dos están vincu-

SIGUE EN PÁG. 10 ■■■

New challenges for wholesale markets

TORBEN FLINCH

Chairman of the World Union of Wholesale Markets (WUWM) between 2010 and 2012

I am very excited about becoming Chairman of the World Union of Wholesale Markets and hope to accomplish much in the coming two years. I aim to participate fully in the ongoing development of the organisation and to play an active role in developing international collaboration between wholesale and retail markets, as well as between markets and other key players in the food and flower trade and distribution. In his term of office Graham Wallace did much towards increasing the profile and understanding of the socio-economic benefits of markets, especially with regards to the benefits they bring to cities and communities. Under his leadership, WUWM has been able to successfully move the market agenda forward – on the local, national, regional and international levels; and I am certain our presence on behalf of markets in institutions such as the European Commission has never been stronger.

The role of market authorities is to back up the activities within the trade and distribution of fresh produce and flowers as carried out by the individual wholesalers on the premises. I therefore think it is of vital importance to be effective in exchanging our members' experience, skills, knowledge and expertise, supporting them in facing the ongoing challenge of modernisation and service provision.

Here in Europe there are two clear trends in the food sector: the first is the rapid development of the food service and catering sectors and the increasing numbers of wholesalers on the market involved in these areas. There are less cash and carry distribution activities on the market nowadays, and subsequently market managers have had to adapt themselves accordingly. As modern logistical platform, this development pushes markets along the route of providing increased added-value services.

The second trend can be seen in the general development of the wholesale trade where the ongoing concentration of the sector is producing bigger, but fewer, actors. The larger actors may dominate, but this only increases the need to also make provision and support available to the numerous amounts of smaller entrepreneurs. It is of growing importance that market management authorities develop increased possibilities for new wholesalers and entrepreneurs to enter, participate and successfully compete in the sector.

Two of our current challenges relate directly to these trends. The first challenge is that this concentration in the wholesale sector is strengthening fairly quickly, and subsequently market operators are often finding it difficult to keep up with the rapidly evolving demands and pace of change this situation creates. Ensuring the market has access to sufficient resources to do all that is necessary to



meet the demands brought about by the sector's evolution is challenging and markets are constantly being faced with the reality of: a) having to be more commercially managed; b) needing to redevelop their infrastructure. This redevelopment can be in the form of modernisation, but also increasingly necessitates relocation. Modernisation, by the way, is not only about building facilities, but also relates to developing the daily operations and management of the market.

The global economic crisis has had a role in impacting wholesale markets, as much as any business, mostly through its effect on the wholesalers. The well-being of any wholesale market is reliant on the success of the wholesalers operating on the market premises. The two are inextricably linked together, which is one reason why modern market operations need to continue to focus strongly on providing traders with the facilities, activities and developments they need to work efficiently and compete effectively.

WUWM will continue, as it has CONTINUED ON PAGE 11 ■■■

■■■ VIENE DE PÁG. 8 ladas, lo que es una de las razones por las que las operaciones de los mercados modernos necesitan continuar centrándose en proporcionar a los intermediarios las instalaciones, actividades y desarrollos que requieren para trabajar eficientemente y competir eficazmente.

La WUWM continuará, como ha hecho desde 1955, apoyando a sus miembros en la gestión de sus mercados, ofreciendo oportunidades de colaboración así como el intercambio de información y experiencias para ayudar a los operadores de los mercados a mantenerse al día, o incluso por delante, de los cambios que se produzcan en el sector, especialmente en áreas como la gestión medioambiental, marketing y promoción, modernización, seguridad/higiene alimentaria y, por supuesto, desarrollo empresarial. La conferencia en Palma de Mallorca se centrará en muchos de estos temas, teniendo como objetivo proporcionar a los delegados ideas e iniciativas que podrán desarrollar aún más en sus propios mercados.

Una de las principales conclusiones que hemos obtenido con respecto a los nuevos desarrollos de mercados mayoristas europeos es que es posible reubicar los mercados mayoristas de los centros de las ciudades en la periferia, cerca de las autopistas, y seguir contando con una gran ocupación y ser atractivos para los clientes. Parecería que los mercados compuestos continúan atrayendo a los mayoristas y que es necesario expandir dicha área y crear nuevas instalaciones. El desarrollo de los mercados aporta nuevas posibilidades para establecer instalaciones modernas y eficaces para las actividades mayoristas, así como proporcionar plataformas logísticas para los mayoristas que distribuyen alimentos y flores en el sector del catering.

Existe una gran cantidad de importantes nuevos desarrollos en marcha en los mercados miembros de la WUWM tanto en Europa como en el resto del mundo, y nuestros premios anuales han sido una forma exitosa de identificar proyectos clave. En 2009, tres mercados en España y Francia fueron galardonados por su éxito en la gestión sostenible y en una mayor eficacia. Todos estos proyectos incluían importantes desarrollos en la infraestructura del mercado y en la prestación de servicios. Estoy seguro que el compromiso en cuanto a desarrollo y regeneración de los mercados durante la última década continuará en el futuro inmediato y la WUWM estará ahí para continuar desempeñando su indispensable papel como la principal plataforma internacional de información y colaboración de mercados.

La cooperación internacional entre mercados es vital si deseamos mantenernos competitivos y proporcionar a nuestros mayoristas las mejores oportunidades para desarrollar y ampliar con confianza sus negocios, tanto ahora como en el futuro. Se pueden encontrar lecciones clave en dos niveles: el primero siendo estratégico, el segundo operativo. Básicamente, los operadores de los mercados mayoristas tienen que darse cuenta de que hay una gran cantidad de actividades y desarrollos que se están produciendo en los mercados de toda Europa, así como en el mundo. Para el director de mercados individual es importante participar internacionalmente para conocer cómo los mercados mayoristas de todo el mundo están desarrollando continuamente el concepto del negocio de mercado. Nos proporciona una



mayor confianza a la hora de desarrollar y comprometernos con una visión, desarrollo o actividad en nuestro propio mercado.

En una reciente reunión de la junta directiva de la WUWM se debatieron los principales objetivos de la Unión para los próximos uno a dos años y acordamos que era importante apoyar a nuestros mercados miembros en la implementación de la recientemente adoptada Guía de la Comunidad Europea y la WUWM para buenas prácticas de higiene, continuando nuestra colaboración con SANCO y otros departamentos de la Comisión Europea.

Continuaremos movilizando las capacidades de nuestros miembros en áreas clave de acción y preocupaciones comunes, así como motivando a nuestros grupos de trabajo técnicos para ampliar la base de conocimiento y las actividades de desarrollo de la WUWM. Esto incluye áreas relacionadas con el marketing de los mercados, gestión medioambiental y, obviamente, sostenibilidad. El desarrollo de la integración entre los mercados mayoristas y minoristas es otra área importante, ya que está desarrollando y reforzando aún más nuestros grupos de trabajo regionales. También desarrollaremos el intercambio de experiencias ofrecidas durante nuestras conferencias para apoyar una mayor excelencia, profesionalidad e innovación en el sector.

NOTA

La conferencia de la Unión Mundial de Mercados Mayoristas (WUWM) convocada en Palma de Mallorca a finales de abril de 2010 es el marco previsto para renovar la junta directiva de la WUWM. En la primavera de 2008, Graham Wallace (director de mercados del Grupo para Mercados de Ciudades de Glasgow, Escocia) fue elegido presidente de la WUWM para un mandato de dos años. Su sucesor para los próximos dos años es Torben Flinch, director gerente de mercados de Copenhague, Dinamarca.



■■■ CONTINUED FROM PAGE 9 done since 1955, to support its members in the management of their markets by offering networking opportunities as well as information and experience exchange that helps market operators stay abreast, or even ahead, of the changes occurring in the sector, especially in areas such as environmental management, marketing and promotion, modernisation, food safety/hygiene, and, of course, business development. This conference in Palma de Mallorca will focus on many of these issues – aiming to provide delegates with ideas and initiatives that they can return home with to develop further within their own markets.

One of the main findings we've made as regards European wholesale market redevelopments is that it's possible to relocate wholesale markets from city centres to suburbs close to the motorway, and still achieve high occupancy and be attractive to customers. It would seem that composite markets continue to attract wholesalers and there is a need to expand in that area and build new facilities. Developing markets gives new possibilities for establishing modern and efficient facilities for cash & carry activities, as well as providing logistical platforms for wholesalers distributing food and flowers in the catering sector.

There are numerous major re-developments underway in WUWM member markets both in Europe and abroad, and our annual market awards have been a successful way for us to identify key projects. In 2009, three markets in Spain and France were awarded for their success in sustainable management and increased efficiency. These projects all included major developments in market infrastructure and service provision. I am confident that the commitment given to market development and regeneration during the past decade will continue well into the foreseeable future and WUWM will be there to continue its indispensable role as the leading international market information and networking platform.

International co-operation between markets is vital if we want to remain competitive and provide our wholesalers with the best opportunities to confidently develop and expand their businesses – both

now and in the future. Key-lessons can be found at two levels: the first being strategic, the other operational. Basically, wholesale market operators need to realise that there are lots of activities and developments happening on markets throughout Europe, and indeed the world. For the individual market manager, it is important to participate internationally in order to know how wholesale markets everywhere are continually developing the market business concept. It gives us as managers, an added boost of self-confidence when developing and committing to a vision, development or activity at home.

At a recent WUWM Board of Directors meeting we discussed the core goals of the Union for the next one to two years and agreed that it was important we support our member markets in the implementation of the recently adopted WUWM European Community Guide for Good Hygienic Practices, continuing our collaboration with SANCO and other departments of the European Commission.

We will continue mobilising the capabilities of our members in key areas of common concern and action, as well as motivating our technical working groups to expand the WUWM knowledge base and develop activities. This includes areas related to marketing the market, environmental management, and of course sustainability. Developing the integration between wholesale and retail markets is another important area, as is further developing and strengthening our regional work groups. We will also be developing the exchange of experience offered during our conferences in order to support increased excellence, professionalism and innovation in the sector.

NOTE

The WUWM Conference held in Palma de Mallorca, in April 2010, will be the setting for the next elections of the WUWM Board of Directors. The current WUWM Chairman, Graham Wallace (Group Markets Manager for City Markets, Glasgow, Scotland) will step down from the chair having completed his two year mandate. He will be succeeded by Torben Flinch, the Managing Director of Copenhagen Markets, Denmark.