



Miguel Ángel Cuerno,
Presidente de Ancera

Toca la venta al por mayor

■ LA DISTRIBUCIÓN española de recambios es excelente y, probablemente, se trate de la mejor del mundo. Según serios consultores europeos, se encuentra en un gran momento. Cuando redacto este artículo, en el mes de julio, la marcha del sector es un poco peor, pero aún así es una realidad que el sector independiente es el líder del mundo del recambio y, además, continúa creciendo.

Por otro lado, también es cierto que este sector se transforma, y lo hace muy rápidamente. Los formatos de los clientes van cambiando y, en poco tiempo, nos hemos encontrado con negocios que han ido creciendo para adecuarse al tamaño necesario que exige el manejar y almacenar miles de referencias, con una logística muy importante de gestión y reparto, gratuito y muy caro. Los que han dado el paso adelante están creciendo y están ocupando una cuota de mercado importante, al igual que las tiendas pequeñitas, que tienen su futuro asegurado y siempre son un bonito negocio.

“Los formatos de los clientes van cambiando y, en poco tiempo, nos hemos encontrado con negocios que han ido creciendo para adecuarse al tamaño necesario”

“La flexibilidad y el hecho de que el almacén lo tenga y gestione otro hacen absolutamente viable la empresa”

Como ya anunciábamos hace pocos años, el problema le está llegando a las tiendas de tamaño mediano o pequeño, que no pueden pretender almacenar y tener de todo, sencillamente porque hay que conseguir una liquidez inmensa para luego, en caso de obtenerla, destinarla al almacén: esto hace que un empresario se tenga que plantear dejar el negocio, ordenada y voluntariamente, o mirar hacia delante y competir. Para esto último es necesaria, en primer lugar, su voluntad de seguir y, en segundo lugar, la de incorporarse a un grupo de distribución y hacer la función de minorista apoyado en mayoristas.

No hay otra solución: uno no puede funcionar como un grande porque no tiene las condiciones necesarias para ello. En todos los sentidos, intentar esto es un fraude. Sin embargo, la flexibilidad y el hecho de que el almacén lo tenga y gestione otro hacen absolutamente viable la empresa. Hay magníficos ejemplos de ello en España y el concepto de almacén regulador que tiene Cecauro lo convierte ahora, si cabe, en más necesario que nunca: hay otros mayoristas que están viendo el negocio, pero permítanme que, en este espacio cedido gentilmente por Cecauro, haga sólo referencia a la excelente y necesaria labor que esta empresa desarrolla en favor de la distribución española. ●