

El puzzle de la distribución



Nines García de la Fuente
Presidenta de ANCERA

Hace poco, con la organización del 35º Congreso de ANCERA en ciernes, pensaba en lo difícil que resulta reducir un sector a un único concepto. Y, sin embargo, lo necesario que es simplificar y encontrar las piezas adecuadas que encajen. Que den forma no a un concepto único, pero sí a una idea que englobe y relacione diversos aspectos clave para el sector. Que completen nuestro PUZZLE: el de la distribución.

Realmente debemos sentirnos orgullosos. No hemos vivido una época fácil y, sin embargo, la distribución ha generado la confianza que cabía esperar. Ha estado a la altura de las circunstancias. Por supuesto, con la estrecha colaboración de todos los eslabones de la cadena posventera. Hemos sido un sector capaz, eficiente y unido.

2023 ha comenzado con buen tiento. Y, aunque preferimos pecar de cautelosos (ya sabemos aquello de la inflación interanual...), somos positivos. El primer semestre, de seguir así, cierra con cifras al alza y la expectativa es que el año continúe en esta línea.

Tenemos por delante un verano intenso en cuanto a normativa se refiere. Es un año clave para la posventa: la norma de los plásticos, la instalación de luces Led, el dispositivo v16 geolocalizado... Además de otras cuestiones de calado internacional y europeo, como son la conectividad (la ciberseguridad, el reglamento de homologación o la ley de datos), la información técnica (SERMI), la cláusula de reparación y el reglamento de exención [461/2010]. Este último, renovado por cinco años, pero en el que debemos seguir trabajando con perseverancia para defender en el 2028 la renovación incluyendo puntos que defiendan los intereses de la distribución.

La misión de ANCERA es defender y representar los intereses de nuestros asociados. En este sentido, nuestro eje normativo, pero también el institucional, son fundamentales. Mantener una interlocución afianzada y dinámica con los organismos públicos y privados.

Y en la línea de lo que nos mueve

desde ANCERA, aportar valor añadido, nuestro último lanzamiento: un servicio de búsqueda de licitaciones con el que queremos facilitar a nuestros socios la información sobre aquellas subvenciones a las que puedan optar, apoyándonos en este caso en los ejes de comunicación y operativo, que completan los cuatro pilares fundamentales de nuestra asociación sobre los que seguir construyendo a lo largo del año y desarrollando el sector.

2023 continuará siendo un año de retos. Por ello hemos querido dedicar en parte nuestro congreso a propuestas y soluciones a los mismos, tal y como nos solicitó la distribución a través de la encuesta que lanzamos a los asistentes de la edición pasada. Agradecemos mucho el feedback a la encuesta de satisfacción que analizamos detalladamente para entender y atender las necesidades y preocupaciones de nuestros socios y del sector.

Por eso las piezas clave de nuestro congreso serán la rentabilidad, no sólo en cuanto a márgenes, costes y gastos, si no también sobre cómo vamos a trasladar todo esto al mercado. Los procesos, hablando de digitalización, inventario, logística e incluso, sobre la fidelización y satisfacción de nuestros clientes.

El congreso de ANCERA es un punto de encuentro de la distribución y del resto de agentes del sector, como la prensa, otras asociaciones, proveedores y agentes comerciales, entre otros. Por eso estamos convencidos de que es el escenario perfecto para poner sobre la mesa todas estas cuestiones. En definitiva, que encajen las piezas del puzzle del recambio, demostrando que la cooperación de todos los eslabones de la cadena posventera, así como sus puntos de unión, son clave para construir nuestro proyecto de futuro, el de TODA LA DISTRIBUCIÓN. ■

