

El grupo tantea con esta apertura las posibilidades que se le abren más allá de Cataluña

ABC Boiro le toma el pulso al sector

Con más de una treintena de centros operativos por toda Cataluña, el grupo ABC desembarcó hace pocas semanas en Galicia, concretamente en pleno centro urbano de la localidad coruñesa de Boiro. Desde esta nueva delegación, al frente de la cual se encuentra José Ramón Calvo, el objetivo del grupo pasa por ser referente del sector de la instalación en esta zona.

L

a inauguración del nuevo punto de venta ABC Boiro reunió a un buen número de profesionales, ejerciendo de anfitrión José Ramón Calvo, un viejo conocido del sector que ha demostrado a lo largo de muchos años su profesionalidad y grado de implicación en el negocio de la distribución.

Asimismo, y en representación del grupo, acudió a esta apertura el socio Jordi Pavón, que tuvo palabras de elogio para este nuevo centro que, además de convertirse en avanzadilla de la expansión de ABC por otras zonas del país, supone un impulso para la actividad económica de la zona de Barbanza en la que se asienta.

Agilidad y competitividad

Los objetivos que les mueven no son otros que hacerse con “un hueco”, con una cuota importante del mercado

en esta área de actuación, llegando a posicionarse como “referente de los instaladores y cumplir con las necesidades diarias del mercado actual”, reconoce José Ramón Calvo, quien esgrime la agilidad y la competitividad como argumentos claves para conseguirlo. Como referente, la cobertura del propio almacén, que se extiende, principalmente, por la zona del Barbanza, “aunque llegamos a diferentes puntos de la provincia de La Coruña y también norte de Pontevedra”, matiza Calvo.

A nivel de recursos materiales y de instalaciones, el nuevo punto encaja a la perfección con la filosofía que define al grupo ABC, situándose en una zona muy accesible para el cliente. De hecho, las instalaciones abarcan la zona de tienda y atención al público, más otra destinada al almacenamiento, con 400 metros cuadrados de capacidad de estockaje; pero además el almacén ofrece reparto propio, “estando en condiciones de poder suministrar el material necesario en un plazo que no supera nunca las 48 horas”, asegura Calvo, quien estará al frente

de un equipo humano integrado "a corto plazo", precisa, por un compacto grupo de cinco personas. Ese matiz de tiempo hace presagiar que no se descarta la idea de ir ampliando el número de trabajadores, a medida que se incremente la actividad, y eso es significativo en los tiempos que corren.

Eficiencia en la demanda

Pero mientras eso se materializa, el cliente se encontrará en ABC Boiro con una oferta muy atractiva, integrada por un abanico importante de soluciones de primeras marcas, tanto en electricidad como calefacción, fontanería, aire acondicionado y electrodomésticos, respondiendo así a la corriente integradora que parece sacudir al sector. No obstante, Calvo reconoce que, en la actualidad, todo producto o solución que incorpore el componente de eficiencia y ahorro es el que focaliza más atención y, consecuentemente, genera "mayor demanda", tanto entre el profesional como entre el usuario final, ya que se percibe una mayor apertura e implicación social hacia todo aquello que "suponga una reducción del consumo". Por ese motivo, José Ramón Calvo no duda en asegurar que los LEDs son, en estos momentos, "los productos más demandados".

Y es que "tras años hablando de lo mismo, de la eficiencia energética", es hora de recoger frutos y de que el concepto cale ya a nivel de demanda. Sin embargo, José Ramón Calvo, con su cautela habitual, recomienda prudencia y un buen asesoramiento para cada caso, puesto que no todo vale y no hay que "dejarnos llevar por publicidad engañosa que puede llegar a confundir al usuario final".

Hay que saber distinguir lo bueno de lo malo, y para ayudar en esa tarea, Calvo remite a la profesionalidad y al asesoramiento de un personal cualificado que, en el caso de ABC, toma como referentes a fabricantes de solvencia. "Fabricantes especializados y pioneros en este apartado", remarca, "ya que son ellos los que realmente pueden orientar al cliente con estudios personalizados para cada caso".



En ABC Boiro disponen de un amplio abanico de productos de primeras marcas de los sectores de electricidad, calefacción, fontanería, aire acondicionado y electrodomésticos.

Bajo ese paradigma, su consejo es no confiar en promesas engañosas, sobre todo en unos momentos tan críticos como los actuales, en los que el escenario que se dibuja muestra un mercado "muy tocado", aunque poco a poco se va recuperando, apoyándose en factores de sólidos "de seriedad, compromiso y valor añadido". Con ellos, Calvo no tiene duda de que se conseguirá salir adelante.

Saber aguantar

No en vano la crisis ha exigido reestructuración y saber reinventarse, y en consonancia con ello, nuestro interlocutor asegura que "el grupo ABC ha sabido aguantar", acometiendo también la apertura de nuevos puntos de venta. La fórmula o estrategia desarrollada es simple: "Utilizar el sentido común e ir sopesando el día a día, sin abarcar más de lo que se puede".

Así pues, "ser conscientes de la realidad que nos rodea y dedicar muchas horas de trabajo y sacrificio" son argumentos de peso para seguir en la brecha del negocio y, además, para conseguir que ABC Boiro alcance ese objetivo de consolidación en el mercado "como almacén referente en servicio". Un almacén que, esgrimiendo el principio de "cercanía y agilidad", refuerza la filosofía de un grupo de referencia en Cataluña que ahora afronta el reto de expandirse en otras zonas.

A José Ramón Calvo no le cabe duda que lo conseguirá con éxito gracias, en parte, a "la fuerza y solidez" de ABC, junto a la propia profesionalidad de su equipo humano.



La inauguración del nuevo punto de venta ABC Boiro reunió a un buen número de profesionales y amigos.