



SOCIO CANARIO

## “SERCA ESTÁ LLAMADO A SER EL GRUPO LÍDER EN ESPAÑA”

**T**odo un referente en el archipiélago canario, Repuestos Uruguay cuenta con ocho (a punto de abrir la novena) tiendas en Tenerife y un almacén en La Palma. Desde allí dan servicio a los talleres de La Gomera, El Hierro, La Palma, Tenerife y Gran Canaria. Al frente de la empresa hoy está Francisco Febles. De 44 años, licenciado en Ciencias Empresariales, tras más de veinte años de trabajo junto a su padre (también Francisco Febles, fundador del distribuidor canario), asumió hace seis las riendas de la empresa ejerciendo desde entonces como gerente. Socios de Serca desde 2014, Febles considera prácticamente imposible sobrevivir en el mercado de manera independiente.

### ¿CUÁNDO Y POR QUÉ DECIDIERON ENTRAR EN EL GRUPO SERCA?

Entramos en enero 2014. Nuestra mayor motivación fue la mejora de condiciones. Aunque he de decir que fue Serca quien nos buscó a nosotros, siempre vimos con buenos ojos un grupo que consideramos serio y organizado. Tenemos bastante presencia en el archipiélago, sobre todo en Santa Cruz de Tenerife, donde hay mucha competencia. Teníamos otras ofertas, pero Carmelo Pinto, director general del Grupo Serca, nos convenció.

### ¿QUÉ LES APORTA SERCA?

Principalmente mejores condiciones con los proveedores, que es lo que realmente hace que sea interesante para nosotros. Pero también la formación e información para nuestros noventa empleados, el interesante proyecto de la red SPG, y una gestión informática bastante sólida. Más allá de todo, creo que es importante pertenecer a un grupo.

### ¿POR QUÉ?

Hoy en día sería prácticamente imposible sobrevivir de manera independiente; es difícil ser competitivo, las condiciones a las que tenemos acceso estando en grupo son muy ventajosas. Serca además no es un grupo que presiona al asociado; cada cual es libre de tomar sus decisiones. Nosotros sentimos su apoyo, tene-

mos una relación muy fluida. Creo que Serca está llamado a ser el Grupo líder en España.

### ¿Y USTEDES?

Aportamos una dilatada experiencia en la distribución en Canarias donde trabajamos desde el año 1969. Contamos con presencia en Tenerife, La Palma, La Gomera, El Hierro y Gran Canaria, estudiando a día de hoy un importante proyecto de expansión que llevaremos a cabo en el futuro. Al ser nosotros importadores aportamos al grupo experiencia internacional y contacto con ciertos proveedores con los que nosotros ya tenemos una relación muy estable.

### ¿CÓMO ES SU RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES?

Siempre ha sido cordial, nosotros habitualmente intentamos trabajar con proveedores a largo plazo. Al final entran a formar parte casi de la empresa, son nuestros socios. Así entendemos nosotros que debe ser nuestra relación con nuestros proveedores. A día de hoy no se me ocurre ninguna mejora y eso ya es muy importante.

### ¿Y CON SUS CLIENTES?

Es excelente. En la actualidad tenemos una gran capacidad de suministro, trabajamos con mucha fluidez, tenemos unos precios inmejorables, realizamos un buen servicio... Todo esto hace que los clientes estén satisfechos. Pero es que nosotros también lo estamos con ellos. Los talleres valoran de un distribuidor su rapidez a la hora de entregar las piezas, que contemos con un precio equilibrado... Y cumplimos con creces. Nuestro tiempo medio de entrega es de dos horas, entre islas un día. Nos esforzamos mucho en este apartado.

### ¿CÓMO VALORA LA SITUACIÓN ACTUAL EN EL MERCADO?

Si nos ceñimos estrictamente a Canarias, los cuatro primeros meses del año ha habido un repunte de la actividad por el aumento del turismo, aunque ahora mismo se ha visto un poco mermada supongo que por la situación política. La actividad ha disminuido durante los dos últimos meses, pero en términos generales la visión que tenemos es optimista, esperamos que la línea continúe siendo ascendente. Por el momento las previsiones, que en nuestro caso son muy optimistas, se van cumpliendo.

**“Hoy en día sería prácticamente imposible sobrevivir de manera independiente; es difícil ser competitivo”.**