

# *diffusion*SPORT

## **Escasa presencia del sector deportivo en el congreso de Anceco**

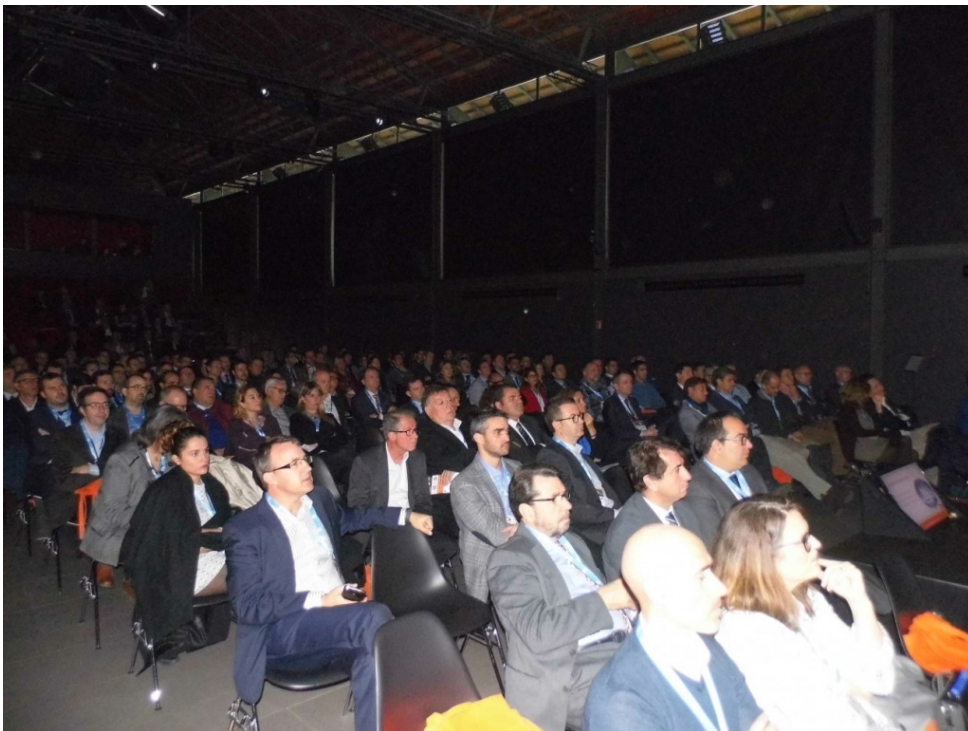
**Ponencias de alto nivel en la cumbre bianual de centrales de compra y servicios**



A pesar de ser uno de los sectores económicos que cuenta con un mayor número de centrales de compra, apenas dos profesionales del mercado deportivo participaron en el undécimo Congreso Nacional de Centrales de Compra y Servicios celebrado el 17 de noviembre en el Born Centre Cultural de Barcelona. Solo el director general de **Base-Detallsport, Àlex Cucurull**, y el gerente de **Base:Benitosports, Benito García** (presidente honorífico tanto de su central como de la propia Anceco), asistieron a este congreso impulsado por la Asociación que tenía como eje “La transformación de las empresas” y un programa de conferencias muy atractivo que satisfizo a los dos centenares de personas que participaron en el mismo.

En la apertura, **Álvaro Otal**, gerente de la Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios retó a los presentes a preguntarse si son “orugas”, que permanecen siempre haciendo lo mismo, o si están dispuestos a ser “mariposas” que se transforman y emprenden el vuelo. Con esta metáfora, **Otal** invitó a los participantes a no tener miedo y subrayó que «el entorno digital, la globalización y la reciente crisis económica han transformado por completo en entorno competitivo en cualquiera de los sectores».

### **Las centrales, «clave para la mejora competitiva de las pymes independientes»**



El gerente de Anceco, advirtió que «el crecimiento continuo del consumo, especialmente entre los años 1997 y 2007, sobredimensionó el volumen de muchos sectores y propició la entrada de nuevos operadores, más grandes, organizados, profesionalizados, poderosos y atractivos, que llegaron para quedarse y hoy dominan el mercado». Aun así, **Álvaro Otal** subrayó que las centrales «no solo han sido clave para la mejora competitiva de las pymes

independientes, sino que, sobre todo, han contribuido de manera determinante para que estas pymes hayan sobrevivido a la llegada de grandes operadores y, recientemente, a la gravísima crisis económica de estos pasados años».

**«No desarrollar una estrategia digital lleva al cierre de la empresa»**

También aludió a la necesaria digitalización de las compañías: «Desarrollar una estrategia digital, integrar los sistemas de información, vender en la Red, crear una marca, posicionarla, atraer buenos profesionales cuesta dinero; mucho dinero. Aunque no hacerlo, también; y, además, te lleva al cierre de la empresa».

**Otal** propuso a los directivos de las centrales gestionar el cambio, con flexibilidad y aportando valor a los proveedores y a los consumidores. Y, para ello, abogó por «centrales más profesionalizadas, con objetivos definidos, estrategias planificadas y marcas potentes».

Desde el propio escenario, **Álvaro Otal** comentaba para Diffusion Sport el programa de este undécimo congreso. Unas ponencias que fueron, probablemente, las más interesantes de los últimos congresos celebrados por Anceco.

**Rapidez en la toma de decisiones»**



Por su parte, el presidente de Anceco, **Jordi Costa**, recordó que «al principio, para las centrales de compra y servicios la clave era la dimensión. Esto sigue siendo cierto, pero cada vez más lo importante es la necesidad de la rapidez en la toma de decisiones».

**Costa** reclamó «capacidad de adaptación al cambio, para asegurar la competitividad de los asociados», al tiempo que advirtió que en la transformación reside el único camino posible para evitar dejar de ser. «Sabremos elegir el camino adecuado si sabemos hacia dónde queremos transformarnos y conocemos nuestra realidad presente... Asimismo, el presidente lanzó una enigmática pregunta a los presentes en el prólogo del congreso: «Es suficiente llamarse simplemente central de compras y servicios?».



A su vez, la directora general de Comercio de la Generalitat de Catalunya, **Montserrat Vilalta**, elogió el papel de las centrales de compra y servicios, «que han tenido la función y la competitividad que permite a empresas individuales crecer y afrontar los retos» que plantea el entorno.

Al término del evento, **Jordi Costa** mostraba su satisfacción. El siguiente vídeo recoge el testimonio del epílogo de este undécimo congreso.