

HACIENDO

las rías UNA FERRETERÍA AL ALCANCE DE TODA GALICIA

Las Rías, sociedad cooperativa de ferreteros gallegos y del norte de Portugal, se consolida como una de las 100 empresas más importantes de la comunidad// Cuenta con uno de los sistemas tecnológicos de almacenamiento y distribución más vanguardistas de España



www.las-rias.com



Las Rías, la cooperativa de ferretería de Galicia, está consolidada como una de las 100 empresas más importantes de la comunidad gallega, con una facturación anual de 30 millones de euros. Sin embargo, su principal objetivo no es generar ingresos, como cualquier negocio, sino que se centra en proporcionar a sus clientes el mejor producto al mejor precio posible. Se trata de una sociedad de establecimientos de ferretería y bricolaje que tiene su sede en Cambre. Trece colegas de profesión deciden asociarse en 1974 con el propósito de esquivar a los grandes almacenistas de ferretería, que por aquel entonces dominaban el mercado, y de comprar directamente a los proveedores en grandes cantidades y a mejores precios. Fue un modelo novedoso en este sector, tanto en la comunidad gallega como en el resto de España, donde también se extendió, pero lo cierto es que no tardó mucho en cuajar y en lograr sus primeros éxitos. "Llegamos a tener hasta cinco instalaciones en distintas parcelas, y en el año 2007, dado el crecimiento, decidimos hacer un nuevo Centro Logístico. Esto permitió tener un almacén con un concepto distinto, realizando el proyecto a partir de la automatización y articulando el resto del servicio alrededor de este recurso", explica el gerente de la compañía, Rafael Martínez García, antes de apuntar que Las Rías está integrada en la actualidad por 130 socios fe-

rrerteros de toda Galicia y del norte de Portugal. Las Rías cuenta con un moderno sistema de distribución que permite suministrar a cada uno de sus socios los productos que necesitan para su negocio en un corto periodo de tiempo. El ferretero simplemente tiene que hacer el pedido de material a la cooperativa y esta se los hace llegar. Así, se evita trámites y negociaciones con posibles intermediarios, ya que la propia sociedad es la que llega a los fabricantes de los diferentes productos y la que estudia el mercado, de manera que se abaratan costes y se agilizan las gestiones. Frente a las grandes superficies predominantes en el resto de Europa, en España, y por tanto en Galicia, continúa teniendo una fuerte presencia el modelo de ferretería de proximidad. Son establecimientos dirigidos por profesionales de este sector que ofrecen un amplio abanico de artículos a través de un servicio muy personalizado. Así, Las Rías permite a estas empresas disponer de todos los artículos de vanguardia que se mueven en el mercado de la ferretería y el bricolaje. "El sector es muy amplio y hay cooperativistas que están muy especializados, pero todos ofertan a sus clientes un amplio surtido de pintura y decoración, artículos para el jardín, menaje y hogar, herramienta manual, electro-portátil, etc... Una ferretería es un multiservicio en su entorno", añade Martínez García, tras comentar que la clave para que una cooperativa funcione bien es una correcta coordinación entre los socios y los

profesionales. "Un consejo rector establece las directrices generales a los profesionales, ya que es el órgano de gobierno y representación de la Cooperativa", apunta el gerente, "mientras que la gestión la desarrollan los profesionales, que son los que deben negociar con los proveedores, con bancos, con aseguradoras..." Por otro lado, la cooperativa cuenta con una potente organización de

se reúnen en las instalaciones del Polígono Industrial Espíritu Santo, en Cambre, una vez al mes. En estos encuentros son informados sobre cómo transcurre la actividad y también conocen de la mano de los fabricantes los nuevos productos. A los ferreteros les gusta conocer muy bien el producto porque saben que luego deberán ofrecerlo en base a las necesidades de sus clientes.

Además, en la reunión mensual también son asesorados sobre las últimas tendencias del sector.

Además de la importante apuesta tecnológica de Las Rías, que permitió automatizar todo su proceso de almacenamiento y distribución, otra de las claves de su éxito reside en la estrategia logística. A través de un servicio de transporte propio, que cubre varias rutas, y con la colaboración de agencias, son capaces de hacer llegar un pedido a cualquier punto de Galicia pocas horas después de que lo realice el ferretero. Con esto, el cooperativista sabe que está cubierto ante cualquier demanda de sus clientes, ya que tiene a su disposición la totalidad del catálogo de productos de Las Rías. "Frente a las grandes superficies, donde el cliente es atendido generalmente por personal con menos experiencia, el ferretero es un profesional muy formado, que sabe cómo solucionar el problema del cliente, porque sabe de lo que le está hablando", concluye.



Sistema automatizado de almacenamiento de Las Rías

GALICIA

MÁS DE 40.000 PRODUCTOS DIFERENTES

En sus instalaciones de Cambre, Las Rías cuenta con un abanico de más de 40.000 productos diferentes de ferretería y bricolaje, que están al alcance de todos los cooperativistas. Disponen de materiales de toda clase: construcción, maquinaria, jardinería, fontanería, electricidad, pintura, decoración... Así, cada temporada editan varios catálogos con las últimas novedades. Su sistema automatizado de almacenamiento permite a la firma tener identificados y ordenados todos los artículos.



Las Rías cuenta con más de 40.000 productos en su catálogo que suministra a ferreterías de toda Galicia



Descárgate el pdf en:
www.elcorreogallego.es

ENTREVISTA

RAFAEL MARTÍNEZ GARCÍA,
GERENTE DE
LAS RÍAS

“LAS RÍAS ES UNA BANDERA TECNOLÓGICA QUE PERMITE A LOS SOCIOS OBSERVAR LA NECESIDAD DE HACER COSAS NUEVAS”

Rafael Martínez García es el gerente de la cooperativa de ferreteros Las Rías, emplazada en el Polígono Industrial Espíritu Santo, en Cambre. La sociedad cuenta con una plantilla de 50 trabajadores y dispone de unas instalaciones de última generación, dotadas de un sistema de almacenamiento automatizado que permite tener registrados miles de artículos y distribuirlos con mucha rapidez.

Las Rías ha apostado fuerte por las nuevas tecnologías...

Sí, pocos distribuidores tienen unas instalaciones como estas. Hay alguna similar en Barcelona y otra en Zaragoza. Es una bandera tecnológica que permite al socio, además, identificarse mucho con la necesidad de hacer cosas nuevas. Al establecimiento asociado se le abren nuevas posibilidades comerciales y tecnológicas para replantearse la gestión de su tienda. Esto le permite evitarse muchas complicaciones comerciales y administrativas. El servicio permite realizar pedidos de forma sencilla, siempre sabiendo que va a tener un buen precio y toda la gama del producto que necesita.

¿Cómo es la implicación de los socios con la cooperativa?

Los socios se implican en el buen funcionamiento. Tenemos 130 y el nivel de colaboración es muy alto. Ahora bien, todos aportan lo mismo. El hecho de estar en una cooperativa hace que se genere como una vin-

culación más potente. No somos un proveedor más para ellos, somos “el proveedor” y por eso existe un grado de vinculación muy fuerte con nosotros. Existe una fuerte colaboración comercial y publicitaria. Les aportamos tecnología, les orientamos en el aspecto comercial, tienen acceso desde la tienda a nuestros ‘stocks’ en tiempo real. Hacen el pedido y se les envía inmediatamente, con lo cual tienen un servicio muy rápido. No es necesario que vayan a buscarlo a otro lado. Eso le da una potencia de fuego muy grande a la tienda.

¿Cómo está el sector?

El sector viene de una crisis, de un problema grave, sobre todo, en lo relacionado con suministro al sector inmobiliario. Las ferreterías especializadas en este campo han sufrido muchas tensiones, y se han tenido que adaptar a otros mercados. Al igual que en otros muchos sectores, también se han producido cierres. Con la crisis bajaron las ventas en todo el comercio, aunque nosotros, por ejemplo, tuvimos un efecto de adaptación: nuestro capital social creció, porque han entrado nuevos establecimientos en la sociedad. Por otro lado, lo cierto es

que la banca y los proveedores nos han respetado muchísimo, y nunca hemos tenido problemas de acceso a crédito.

¿Qué objetivos tiene Las Rías a corto-medio plazo?

Nuestro objetivo es suministrar a nuestros clientes en las mejores condiciones posibles, en cuanto a precio, calidad, variedad, innova-

ción, acompañándoles constantemente... Y también facilitar una adaptación a los nuevos formatos digitales y publicitarios. Antes una ferretería era un establecimiento que detrás tenía un almacén. Esto ya no es necesario; hay que promover el autoservicio, procurar tener la mayor cantidad de artículos a disposición de nuestros clientes, con una tienda atractiva para el público; y el profesional tiene que servir de ayuda, ese autoservicio tiene que ser asistido por un profesional en ferretería. Pretendemos ayudar en la modernización de los socios de manera que su oferta sea la más adecuada para su entorno, que dé un servicio adaptado a los tiempos, que tenga la mercancía que tiene que tener, sin acumular de más. En nuestras reuniones procuramos que los proveedores expliquen sus impresiones sobre cómo va evolucionando el sector; eso permite compartir las experiencias e ir dando a conocer a nuestros socios los esfuerzos que se realizan en el conjunto del sector.

¿Qué importancia tiene el capital humano en Las Rías?

Tanto en nuestras instalaciones como en las tiendas el capital humano es fundamental; pensemos que más de mil familias están vinculadas a nuestros establecimientos entre socios y empleados. Aquí, en las instalaciones, tratamos de que la gente responda bien, que dé un buen servicio a los socios, que los entiendan. Tener clientes que no solo son clientes sino socios también hace que el trato con ellos sea muy cercano. No hablan con un proveedor lejano, sino que hablan con alguien a quien conocen directamente, y que les ayuda y asesora de forma concreta y personal, conociendo sus circunstancias.

