

## ANFAPA asiste a la 8ª jornada L'INFORMATIU



El pasado 22 de setiembre Anfapa participó en la reunión anual de almacenes de construcción que organiza L'Informatiu, este año en su octava edición.

Ramón Capdevila dio la bienvenida a los asistentes y presentó la jornada, que se desarrolló bajo el tema de "El futuro de la tienda física y la nueva forma de vender".

A continuación, Valentí Pich, Presidente del Consejo General de del Colegio de Economistas de España, inauguró la jornada dando unos datos generales de la situación económica entre los que destaco que en. En general va a seguir la presión inflacionista, moderándose hasta el 3% en el 2024.

Asimismo, se espera un crecimiento moderado en España y Portugal, en el que el mercado laboral que se mantendrá. Por otro lado, apunto hacia una inflación en el entorno del 2% o un poco superior en Europa, mientras que en EEUU alcanzará el 4%.

También efectuó un repaso sobre los fondos NextGen y la oportunidad que representan.

Jordi Tarragona, Abogado especializado en la empresa familiar, hablo de la evolución de la empresa familiar, haciendo hincapié en la importancia de preparar el relevo generacional, enumerando los distintos aspectos a tener en cuenta y analizar.

A continuación, Sergi Ortega, CEO de Grohe en España, analizo los distintos modelos de distribución que se van desarrollando en Europa.

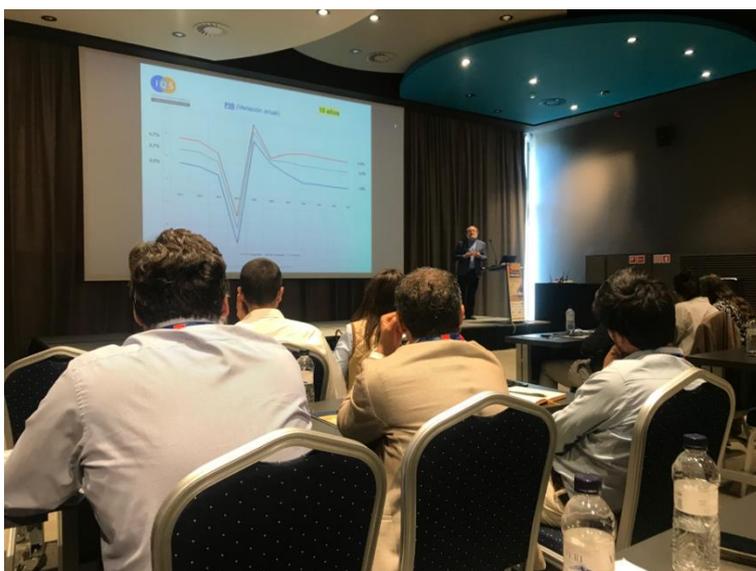
Resaltando que hay una importante concentración de clientes, como ejemplo en Francia un 86% de las ventas se concentra en unos 15 clientes. Aunque en España la situación es de menor concentración, se constata una tendencia también al alza.

Sintetizo los valores adecuados en proximidad, disponibilidad y conocimiento (personal preparado). Es decir que el eje común está apoyado en la disponibilidad de producto relacionada con la calidad de servicio, la evolución tecnológica introduciendo el "on line", a la vez que el trabajo muy bien hecho en tienda. Por último, contratar personal cualificado, con mucha formación.

Subrayo la importancia que el cliente en general da a la sostenibilidad y la preocupación por el medio ambiente, que preocupa más que la crisis energética, por ello quien no se posicione en el cuidado del medio ambiente quedará fuera del mercado.

Laureano Turienzo, profesor de la escuela de negocios ESIC, expuso que el cliente actual está más informado, es más exigente e impaciente y es menos leal. Explica el concepto de la ciudad de 15 minutos, donde todos los servicios y necesidades serán cubiertos en un radio de proximidad de 15 minutos, y en ese sentido indica el gran crecimiento de búsquedas "cerca de mí".

También corroboro la preocupación por el medio ambiente comentada por el anterior ponente.





Finalmente, Santiago Niño-Becerra, catedrático de estructura económica, expuso que el concepto de la tendencia, bajo el que se analizan los datos en distintos ámbitos, colapsó de alguna manera en el 2020.

Aun así, nos habla de una evolución a la baja del crecimiento, desde un 3,9 en 2022 hasta un 1,8 en 2025, estabilizándose en el entorno del 1,7 en el 2026 y 2027.

La inflación se reducirá del 7,2% previsto para este 2022 al 2,6% en los dos siguientes años.

Destaca lo que llama puntos de realidad de los que identifica la inflación, el fin del dopaje de la economía, el comportamiento de las deudas, la evolución de un sistema de protección social insostenible, el nuevo orden internacional, ... a los que deberemos añadir aquellos que sepamos identificar y que conformarán la nueva realidad a la que habrá que adaptarse.

En definitiva, una jornada muy interesante que termino con un cocktail que permitió a los participantes intercambiar opiniones sobre los temas tratados.



## EMPRESAS ASOCIADAS



## EMPRESAS PATROCINADORAS



[prensa@anfapa.com](mailto:prensa@anfapa.com)

[www.anfapa.com](http://www.anfapa.com)