Cenor y ABE, del noroeste al noreste

Carlos Torres

Si algo está incorporando la crisis económica al sector electro, además de un tsunami de clausuras de negocios, son toda una serie de alianzas, integraciones y colaboraciones entre distintos operadores de los que hemos dado cumplida cuenta a lo largo de estos últimos meses. Y esta última, no deja de ser, cuanto menos significativa por los compañeros de viaje que ha reunido en una travesía que puede acabar dando nuevos titulares en el futuro. Se trata de la plataforma de origen gallego Cenor (Central de Electrodomésticos del Noroeste) y la catalana ABE (Agrupació de Botiguers Electrodoméstics) Electrodoméstics). Ambas organizaciones, integradas en el grupo Segesa-Redder, habrían visto en la crisis la oportunidad y llevan embarcadas desde el segundo trimestre de 2012 en una suerte de alianza que abarca aspectos comunes en el campo de las compras, el márketing y comercial. El acuerdo, según ha reconocido una de las partes, se encontraría en una fase embrionaria con lo que no supone, al menos a día de hoy, integración alguna o participación vía una tercera sociedad. Aunque hasta el momento uno de los aspectos clave del acuerdo está relacionado con la búsqueda de sinergias a nivel de compras (cada organización puede beneficiarse de determinadas ventajas que tenga la otra, bien con un proveedor o categoría), no está descartado que si “el noviazgo” sigue adelante puedan darse nuevos pasos. Y entre estos podría estar la utilización de una enseña común con la que abanderar la red de asociados, bien sea ‘Cenor’ o una tercera marca “si eso es lo que funciona”, aseguran fuentes cercanas al proceso. En cualquier caso, estaríamos ante un proceso a dos años vista.

En este acuerdo, Cenor aporta una estructura capilar de asociados que, poco a poco, ha ido trascendiendo el territorio de Galicia hacia Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra y La Rioja, en muchos casos ya con identificaciones de tiendas como ‘Cenor’. Con un centro logístico de 6.000 m2, la compañía aporta un modelo de negocio que en todo momento busca un nivel de vinculación de tiendas muy alto. En total, el pasado 2011 reunió unos 150 establecimientos mientras que sus ventas netas se situaron en los 25 M€ (53 M si toma en cuenta el negocio consolidado con algunos de sus socios). Por su parte, ABE Electrodoméstics, como plataforma, aborda la logística a través de terceros. Al cierre de 2011 generó un volumen de negocio cercano a los 28 M€ reuniendo una red de aproximadamente 90 puntos de venta asociados. Entre las incorporaciones más relevantes en este 2012 cabría destacar las de Aurelio Rosa y Basars Ricart, dos otrora históricos de Acedem.

Titulares Última Edición Impresa | Últimas noticias del sector

Copyright Publicaciones Alimarket. Todos los derechos reservados.