

## EQUIPAMIENTO

# Cucurull (Base): "Sólo vamos hacia un lugar: menos tiendas, pero mejores"

Guillermo G. Recio  
19 abr 2016 - 05:00

La distribución deportiva en España cuenta con grandes compañías de larga tradición en el país. Una de ellas es la central de compras Base Detall Sport, que con más de treinta años a sus espaldas encara nuevos retos para crecer sin olvidar sus orígenes y a quién sirven: a sus asociados. La competencia no es poca, e incluso creciente, de ahí que su director general, Álex Cucurull, explique en una entrevista con *Palco23* que su único objetivo es "ir a mucha velocidad para que no nos pasen por encima".

Desde su entrada en la compañía hace tan sólo un año ya se han puesto en marcha diversos proyectos para rebasar los 65 millones de euros facturados en conjunto en 2015. Nueva imagen corporativa, incentivos de patrocinio, un portal de comercio electrónico y, próximamente, la cadena de tiendas de moda urbana Wanna Sneakers.

Todas estas iniciativas, comenta el directivo, "no son obligatorias", sino que pretenden dar más servicios al asociado. Cucurull asegura que la esencia de estos proyectos es "dar más valor añadido y crear un concepto de onmiexperiencia" para mejorar en todas sus tiendas, ya que es la única forma de competir con gigantes como Decathlon.



La nueva imagen es uno de los proyectos de este 2016./ Base

"Tenemos tiendas de tercera generación y tenemos que jugar en la era de la globalización. Tenemos que trabajar en la fidelización, aunque será difícil", asume el directivo, que antes de entrar en Base pasó por Nike como jefe nacional de ventas, donde estuvo en contacto con las distribuidoras españolas.

Sobre este tablero con grandes almacenes, tiendas de las propias marcas, pequeños establecimientos e Internet, Cucurull pone el foco en el extranjero, adonde suele viajar para coger ideas y quien sabe si para conseguir que la central se atreva a dar el salto fuera de España. Aunque señala que cada país es muy diferente, "quien no mire fuera, tiene los ojos cerrados", resume sobre la necesidad de observar las dinámicas que se establecen más allá de los Pirineos.

De momento, en clave española y con un gran número de compañías que se dedican a este sector, sí que ve una tendencia clara. "Sólo vamos hacia un lugar: menos tiendas pero mejores", por lo que se crearán "cinco o seis enseñas" surgidas de la unión de varios distribuidores. Es una percepción compartida por muchos, como se evidenció en la presentación del *Observatorio Anceco de las Centrales de Compras y Servicios en España*, donde se indicó que el futuro de éstas pasa por aportar más valor a los clientes e "ir hacia la concentración de empresas".



Álex Cucurull espera rebasar los 65 millones de euros en 2016./ Base

Y con esta globalización, comenta Cucurull, se necesita un tercer y cuarto fabricante potente en cada una de las áreas. "Estamos esperando la llegada de marcas

globales", como podría ser Under Armour con la toma de control de su negocio en España, que actualmente distribuye Alnisa Sport.

Aunque la llegada de Cucurull coincide con el mejor año de Base a nivel de resultados después de varios años de retroceso a causa de la crisis económica, el directivo comenta que no ve este "2016 tan bueno como lo fue el pasado año", en un contexto donde la recuperación del consumo parece ya una realidad.

"El valor total de nuestras ventas crecerá, pero no será por una tendencia general de más consumo", indica. El directivo asegura que "hay que seguir trabajando como en 2014", cuando la facturación de Base Detall Sport incrementó un 20% hasta los 60 millones de euros, por lo que "hay que seguir picando piedra sin relajarse".