



Entrevista a **Jesús Garcés**, director gerente y uno de los propietarios, junot a su hermano Mario Garcés y su hermana Charo Garcés, de la **Sociedad Gocisa**, empresa especializada en la distribución a detallistas, con un ámbito de influencia comercial que abarca Aragón, Lérida y... (Segesa Cadena Redder)

A través de sus muchos años de experiencia profesional, la firma **Gocisa** siempre se ha caracterizado por fidelizar a sus socios y clientes, ofreciéndoles un conjunto de servicios integrales en la gestión de sus negocios

“Convicción en sus proyectos personales, ilusión para realizarlos y una tienda”. Éstos son los únicos requisitos que necesita un detallista/especialista de cocina que quiera formar parte del proyecto Empresarial de Gocisa. “Nosotros nos encargamos de todo lo demás”, explica Jesús Garcés.



En 1973, se fundó Gocisa, y ya en su objeto social se definía que la Sociedad nacía con la intención de hacer el mayor a las tiendas de electrodomésticos de entonces. En el actual, se cumplen ya 35 años de vida de la Sociedad, y en todos estos un conjunto de positivos factores tales como son la experiencia, conocimiento del mercado, cumpli-

miento de los compromisos contraídos con sus proveedores y crecimiento consolidado –cada año- en sus cifras, ha ido reconvirtiendo a una Sociedad que, aunque nació para hacer el mayor, paulatinamente, fue dejando de ser una mera plataforma de ventas hasta convertirse en lo que hoy es: **una sólida Empresa, con unos importantes recursos propios con los que garantiza sus compras y pagos a sus proveedores, y que tiene por objeto y misión comercial la de ser una Plataforma de Servicios, especializada en los electrodomésticos de Gama Blanca y con fundamental dedicación a los Especialistas de cocina, a los que ofrece –tal y como expresaba el propio Jesús Garcés en el titular-, un conjunto de Servicios Integrales como leeremos a continuación...**

De lleno, en Red Cocina

Consecuencia de la iniciativa empresarial de varios miembros de Segesa (suficientemente conocido Grupo Nacional de electrodomésticos, compuesto por los mejores empresarios nacionales y en el que está integrado Gocisa), en el mes de Enero del pasado año 2007, nació la

Sociedad Grese, siendo ésta Empresa autónoma, que tiene por objeto social el ofrecer todos los servicios que necesita el Canal especializado en el mundo de la cocina, sociedad a su vez que es propietaria de la marca Red Cocina y que la tiene por bandera para que todas las Plataformas que la componen puedan desarrollar su actividad a través de sus Asociados adheridos.

La actividad comercial de Gocisa como empresa suministradora de electrodomésticos para los Especialistas de cocina tiene su continuación en Grese como empresa únicamente dedicada a la comercialización de muebles de cocina y electrodomésticos especialistas del mismo Canal, y, siendo consiguientemente continuación –en la definición comercial- una de la otra, desde la fundación de Grese la firma Gocisa trabaja dando servicios integrales a todos sus clientes y socios especialistas de cocina, y asimismo todos están abanderados como Red Cocina en el entorno de la primera.

Al día de la fecha Gocisa, como Plataforma de Red Cocina, cuenta ya **con 10 asociados a los que ofrece un servicio total tanto en las gamas ya reseñadas de muebles de cocina como en los elec-**

trodomésticos de las marcas y gamas necesarias para el canal. He aquí la gran diferencia de las Plataformas que componen Grese. Esta Empresa nació y se diseñó pensando en el mueblista de cocina (no es un canal de ningún grupo de electrodomésticos y no es por tanto ninguna "transformación de una empresa de electrodomésticos que desea adherir a mueblistas de cocina para solo venderles electrodomésticos..."). Grese y las Plataformas de Red Cocina conocen a los Especialistas de Cocina, saben lo que éstos necesitan, y ponen a disposición de ellos un conjunto de servicios que van desde la realización del plano de la tienda hasta la instalación de sus distintos y variados ambientes. "Diseñamos las tiendas, hacemos los planos y los presupuestos, damos formación y atención técnica, y finalizamos nuestro trabajo con un gran desarrollo de marketing con el que procuramos que el negocio asociado sea fácilmente reconocible entre sus consumidores".

Si bien cuanto precede es obra de Grese y de las distintas Plataformas que abanderan Red Cocina –y dando contenido al sector al que se dirige esta revista, "además ofrecemos la mejor y mayor variedad de marcas de electrodomésticos existente en el mercado, marcas de electrodomésticos que mejoran sus estéticas y cualidades con la aportación por parte de Red Cocina de las marcas de Muebles de Cocina que ésta comercializa, que son Alno, Fagor, Impuls y Nobilia, ubicadas todas ellas en las diferentes segmentaciones existentes en el Canal".

En electrodoméstico, Hogar 2000 y Redder

Son los dos emblemas con los que trabaja Gocisa en el sector de los electrodomésti-



cos. En este sentido, cuenta con 9 socios bajo la bandera de Hogar 2000 y con 4 bajo la de Redder. "Redder es una modalidad de asociado que creamos el año pasado y que, este 2008, está despegando con un gran auge", afirma Garcés.

Su punto fuerte, el servicio

Dentro de las insignias citadas cualquier empresario puede encontrar un excelente servicio, destacando entre ellos la Reserva de material, la entrega de pedidos en tiempo y forma, la garantía del producto y la publicidad a través de los dos catálogos que se realizan en el año (uno en campaña de verano y otro en la de Navidad), son sólo algunas de las ventajas de pertenecer a esta plataforma. En lo referente a marketing, y desde su entrada en Red Cocina, Gocisa edita un catálogo trimestral de muebles de cocina y electrodomésticos.

La Formación también es un punto que la Plataforma tiene muy en cuenta con sus asociados. Con y por este motivo, cada 2 / 3 meses Gocisa reúne a todos sus clientes con distintas marcas del mercado con el objeto de que éstos estén "al día" de los últimos productos comercializados. "Por ejemplo, el pasado mes de Junio realizamos un curso con Fagor, este fue el primero que se realizó, con la dualidad de mueble de cocina y electrodoméstico".

Otro dato a tener en cuenta es el respeto por la zona de influencia de cada socio. "No queremos tener asociados a cualquier precio ni de cualquier manera. Estamos construyendo un grupo regulado y rentable y, por este motivo, defendemos el radio de acción de cada uno de nuestros clientes".

Como premio por la fidelidad de los clientes, Gocisa también organiza –desde hace ya 9 años–, un viaje para sus asociados. Éste se realiza, normalmente, en el mes de Octubre. "Ya hemos recorrido

todo el Caribe y las islas y, en este 2008, estamos pensando en un crucero".

Un equipo muy profesional

En el almacén de Gocisa trabaja un equipo formado por 14 personas, "elementos muy creativos, con dinamismo y juventud", y de los que la compañía se siente muy orgullosa de contar con ellos. Asimismo, "la red comercial está formada por profesionales -verdaderos asesores de clientes-, a los que la empresa se ocupa de formarlos continuamente. De hecho, reciben constantemente ofertas de nuestra competencia".

2008, un gran éxito en cifras

...Y más teniendo en cuenta, tal y como nos explica Garcés, la situación actual del mercado. Respecto al electrodoméstico, en 2007, Gocisa consiguió un incremento del 22% y, "a fecha de hoy, ya podemos hablar de que acabaremos 2008 con un aumento mínimo del 5%".

En referencia al mueble de cocina, "la cifra es muy poco significativa en estos momentos, pero puedo decir que los crecimientos son muy importantes, aunque no evaluables porque no tenemos un histórico. Creo que Grese tiene ante sí un futuro lleno de oportunidades, porque está estructurada de tal manera que sólo puede seguir un camino posible: el del triunfo". Un triunfo que siempre ha guiado la trayectoria de Gocisa. ¿Dónde está el secreto? Jesús Garcés lo tiene claro, y aunque nos confiesa no tener ningún lema cree que "en el trabajo, la ilusión, la seriedad y en estar rodeado de un gran equipo humano, se encuentran la llave para el éxito". Actualmente su área de influencia abarca las provincias de Lleida, Huesca, Zaragoza y Teruel, y – continuando los puntos suspensivos del titular –, ya se encuentra en fase de estudio la entrada de Gocisa en Navarra y La Rioja ■

