BIBLIOTECA MARCEL·LÍ DOMINGO
Recull de premsa local i comarcal

Càrol Allepuz Empresària de la Sénia

«NO ESTEM VENENT UN MOBLE, ESTEM VENENT UN SERVEI»

NÚRIA MESSEGUER FERRÉ
@nurialala

Entrevista

Dona empresària. Senienca de tota la vida. Sóc mare de Lluís (23), David (21) i Júlia (18). Dirigeixo des de fa deu anys l'empresa familiar Fergarcia S.A. Sóc orgullosa sòcia d'ADEDE des de la seua fundació

L'empresària Càrol Allepuz . FOTO: JOAN REVILLAS

Càrol Allepuz (1969). Llicenciada en dret i empresarials, dirigeix l'empresa centenària Fergarcia, dedicada a la distribució de ferratges per a la indústria del moble.

La indústria del moble ha rebut molt mala premsa. Es viu del moble?
El de la Sénia no està indagat és una heroïcitat. La gent parla de la crisi com si només hagués viscut una.

Jo és la primera que he viscut.
I l'has viscut la meitat de la teua vida (riu). La gent jove està molt enlluernada per aquest fenomen. Però tu imagina't la postguerra, o la crisi del petroli, per no parlar de la competència quan vam entrar al mercat comunitari i també està l'adaptació a les noves tecnologies amb la mecanització del processos...

I moltes de les actuals empreses han viscut totes aquestes etapes.
Per això crec que la Sénia és un exemple de com no quedar-te de braços creuats davant els canvis imperiosos dels models de producció.

La indústria del moble a la Sénia, en quin estat està?
Les empreses no han desaparegut moltes el que ha canviat és la dimensió. La majoria estan vives i únicament van tancar unes cinc, que eren les més grans i tenien menys marge per maniobrar.

Una naturalesa empresarial innata?
La nostra terra són pedres, és una terra molt pobra, no és com Alcanar o l'Aldea o la majora de municipis ebrencs. Tots els horts estan al costat del riu i són per a producció pròpia. Per aquest motiu, a l'edat mitjana ja tallàvem els pins dels nostres ports i ens dedicàvem à la fusta però de la industria naval.

La fusta, l'ADN de la Sénia.
La fusta i la superació. Gent humil i treballadora, sense cap mena d'estudis i tampoc idiomes, capaços d'entendre el mercat i la seva demanda, aplicant l'enginy i deixant-se les ungles i creant grans empreses del recurs que tenien més prop: la fusta.

El model de botigues ha caducat?
El model de botiguers ha quedat transformat, no caducat, perquè per exemple sí que s'han mantingut aquelles que venen qualitat.

Llavors?
El model de distribució si que ha canviat amb el fenomen dels grans magatzems que tots coneixem. Però si que es veritat que aquells clients que busquen bona qualitat encara van a les tendes, on poden tocar el moble i saben que el muntaran bé.

El moble de luxe, un nou nínxol de mercat?
No, fem de tot. Des d'hotels, tendes de roba de les grans superfícies i fins i tot, hi ha empresa que construeix sales de cine. Busquem opcions perquè adaptar-se al gran públic costa molt.

Quin és el gran públic?
Doncs, vosaltres la gent jove. Millennials i encantats de treballar de manera precària.

Almenys aquí el lloguer és econòmic
El meu fill viu a Barcelona i guanya sobre uns 1000 euros. Una gran notícia, perquè té treball d'allò que va estudiar. Però no es pot tirar endavant si el lloguer és la meitat del teu sou. Així doncs, el dia que voldreu un moble, haurà de ser un que us poguéssiu permetre.

I anem als grans magatzems.
Sí, però també crec que aquesta empresa ha marcat un camí i ja està. Perquè de fet ni les coses són tant econòmiques com t'ho venen i crec que tampoc necessitem comprar tant barat.

> **«La Sénia és un exemple de com no quedar-te de braços plegats davant els canvis imperiosos dels models»**

> **«Per molts diners que tinguin els joves, abans es compraran un mòbil o aniran de viatge que no pas miraran una taula»**

> **«Ara per ara, sobreviure implica: donar més valor als teus diners. Davant d'un preu paregut, tu has de percebre que el que t'ofereixo és millor»**

Expliqui.
És a dir, imaginat que vols comprar una taula de centre. Perfectament tu podries tindre una taula de centre a 1500 euros, però amb el teu sou precari pensaràs més amb una taula de 50 euros.

Està clar.
Però no vols dir que te'n podràs gastar 90?

Mmm....
Al final la gent, si comprem una taula que volem que ens duri 8, 9 o 12 anys tampoc necessitem que sigui tant econòmic. Perquè si el de 90 té un disseny que t'agrada més faràs aquest esforç.

Llavors hi ha vida fora dels grans magatzems?
Sí. És veritat que el procés de compra i venda a tots els sectors és una adaptació a les possibilitats i gustos del consumidor. Per molt que tu tingues molts de diners,com a jove, com a millennial, abans et compraràs un mòbil, una jaqueta o te'n aniràs de viatge, antes faràs qualsevol cosa que no comprar-te una millor taula de centre.

Han canviat les preferències.
Això la indústria ho ha de conèixer i a la Sénia ho coneixem però no tenim la capacitat d'influir o canviar això. Perquè canviar això implica competir contra Silicon Valley, Inditex o les aerolínies. Totes aquestes grans empreses i nosaltres, estem competint pel mateix poder adquisitiu.

Com es lluita contra això?
Donant més valor als teus diners, fer-te creure això. És a dir, davant d'un preu paregut tu has de percebre què és millor el que t'estem oferint nosaltres que el de la competència. Creant productes únics i no tan corrents com els dels grans magatzems. Adaptant-nos a les teves mides, les teves exigències. Aquí és on s'està lluitant anar guanyant lloc. També a la Sénia no venem un objecte; estem venent un servei. El servei de la fabricació, del transport, del muntatge, complir els terminis d'entrega, el tracte amb les persones, la confiança, la garantia dels productes, els recanvis per si et passa alguna cosa.

Font: biblioteca.tortosa.cat