

# Julio Iglesias

Responsable de compras en Eleko Galicia

## “La globalización ha conquistado a los grandes clientes y proveedores”

*Julio Iglesias lleva 50 años de actividad en Eleko y 60 en el sector. Desde Eleko Galicia, un referente en el sector de la distribución, Julio Iglesias ha dispuesto de una atalaya perfecta para detectar los movimientos de un sector en el que, a su juicio, las relaciones humanas están perdiendo terreno en*



**P.** Con esa larga trayectoria profesional, nos gustaría que hiciera una valoración de cómo ve los cambios que ha vivido el sector y de qué forma los afronta la distribución.

**R.** La evolución más trascendente a lo largo de estos 50 años tiene que ver con la deshumanización del sector. La relación personal tan importante que había con clientes, representantes y proveedores ha sido sustituida por las cifras de negocio, los objetivos, los ratios de venta y la documentación electrónica, tanto en la parte comercial como la administrativa.

Hoy en día, para validar la tramitación de alguna documentación referente a proveedores hace falta la firma electrónica de varias personas, debido a procesos internos implantados por los múltiples avances tecnológicos. La globalización ha conquistado a los grandes clientes y proveedores.

**P.** ¿Cree que estos cambios refuerzan o, por el contrario, merman y lastran el papel tradicional de la distribución en su objetivo de caminar muy de la mano con sus clientes?

**R.** Lo que realmente merman son las relaciones humanas, aunque indudablemente es lo que hay y tenemos que adaptarnos a los nuevos tiempos con rigor y eficiencia. La mayoría de nosotros trabajamos a través de plataformas y comunicación electrónica, lo que supone un distanciamiento hacia el cliente y una desaparición paulatina de las relaciones personales.

**P.** En sus años de vida laboral habrá visto situaciones de todo tipo, ¿cuál diría que han sido las más críticas y de qué forma las han ido sorteando desde su empresa?

**R.** He vivido cuatro grandes crisis a lo largo de mi trayectoria profesional, y con la experiencia que me avala, puedo decir que sólo se superan los momentos difíciles reservando recursos económicos de las épocas de bonanza.

**P.** ¿Cómo ha visto la evolución del sector desde el punto de vista de la profesionalización?

**R.** Yo soy partidario de profesionalizar a la plantilla de cada empresa. Pero reconozco que en algunas ocasiones, y para algunos puestos de trabajo, esto resulta complicado por lo que se recurre a la captación de personal ya cualificado en el sector.



**P.** ¿Y qué puede decirnos de los proveedores? ¿En qué han modificado en estos años su comportamiento con el resto de agentes?

**R.** Más acentuado que con los clientes, con los proveedores hay una deshumanización en el trato, incluso si cabe mayor debido al tamaño de algunas multinacionales.

Las empresas de las que en la actualidad nos nutrimos son, en muchos casos, grupos con la central fuera de España para los que hemos pasado a ser una simple cifra al final de año.

El hecho de la rápida rotación de su personal en sus puestos claves tampoco ayuda a fortalecer las relaciones comerciales.

**P.** A nivel personal, ¿qué ha aprendido en todo este tiempo y cuáles han sido las vivencias que más le han marcado?

**R.** He aprendido de todos: de los buenos y de los malos compañeros de viaje. Lo mejor a lo largo de todo este tiempo han sido las relaciones personales que he forjado con compañeros, clientes y proveedores.

¿Vivencias? Puedo decir con orgullo que, compartir todos y cada uno de

los días con el fundador de Eleko, Secundino Garrido, ha sido una experiencia enriquecedora, aprendiendo el uno del otro... hasta hoy en día. Haber liderado con él esta empresa, con sus momentos buenos y menos buenos, nos permite ahora comprobar que dejamos un buen legado a las más de setenta personas que hoy en día hacen un estupendo trabajo manteniendo el ADN que siempre nos ha caracterizado.

**P.** Y ya para concluir, ¿cómo le gustaría ver al sector en los próximos años?

**R.** Me gustaría que se recuperase un poco la humanidad y el trato personal con todos los agentes implicados en el sector. Los negocios deberían seguir siendo cosa de dos. Y a veces, hasta de tres.

*“Los negocios deberían seguir siendo cosa de dos. Y a veces, hasta de tres”*