# ANCERA CELEBRA EL REENCUENTRO DE LA POSVENTA

El XXXIII Congreso de Ancera retomaba las actividades presenciales del sector con la asistencia en Ifema Madrid de cerca de 250 profesionales, de los que un 41% eran distribuidores y un 25%, proveedores.

Ancera reunía, el pasado 23 de septiembre en Madrid, a cerca de 250 personas en su XXXIII Congreso que, bajo el lema "El Reencuentro", retomaba las actividades presenciales del sector de la posventa tras la entrega de los premios Personajes de la Posventa, celebrados en la víspera del evento de la patronal de los recambistas en Ifema Madrid. 'A posteriori', el 40% de los 247 congresistas, de los que un 41% eran distribuidores y el 25% proveedores, valoraba el congreso con un 8,6 sobre 10, de acuerdo a los resultados de la encuesta de satisfacción que la asociación envía a todos los participantes el día después del evento.

Conducido por Marta Jaumandreu, periodista y presentadora de TVE, el evento fue inaugurado por Gerardo Cuerva, presidente de Cepyme, quien puso en valor al sector de la distribución como "el eslabón fundamental de la cadena de automoción en nuestro país y también uno de los pilares para la economía de España". A continuación, Ancera hizo un reconocimiento al trabajo del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo por apoyar a la cadena de valor de la posventa. En su primer congreso como presidente de Ancera, José Luis Bravo hizo hincapié en el trabajo del organismo público en favor de la competitividad del sector, mientras que Miguel Ángel Cuerno, director corporativo de la patronal, destacó el trabajo conjunto de la asociación y el Ministerio para garantizar la libertad de movimientos de las empresas, del acceso a la información y de que la normativa no suponga una barrera para la entrada en los mercados.

La placa conmemorativa fue recogida por Raúl Blanco, secretario general de Industria y Pyme; Galo Gutiérrez, director general de Industria y Pyme; y José Manuel Prieto, subdirector general de Industria. En concreto, Blanco, en representación de su equipo, agradeció a Ancera su trabajo en momentos muy difíciles que vivimos hace año y medio cuando todo cambió. "La labor de su presidente y de la asociación nos sirvió para gestionar la pandemia con el mayor acierto y consenso posible, garantizando el servicio esencial que ofrecen los recambistas a los ciudadanos y manteniendo, a la vez, la actividad económica con todas las garantías sanitarias", declaró el secretario general, quien reconocía también que "no es habitual que premien la gestión pública, que es tremendamente importante en este país".

## Motortec Madrid

Dentro ya de su programa de ponencias, el XXXIII Congreso de Ancera albergó la presentación de Motortec Madrid a cargo de David Moneo, director de las ferias de Movilidad de Ifema Madrid, quien subrayó el compromiso de la feria de generar más posibilidades de hacer negocio para las empresas. "Se trata de un gran proyecto sectorial, en el que es necesario que estéis todos porque Motortec es vuestra casa", aseguró. La próxima edición de Motortec Madrid tendrá lugar del 20 al 22 de abril de 2022 en todos los pabellones impares de Ifema, del 1 al 9, en una superficie neta de exposición de 32.000 m², teniendo la oportunidad de abrir los dos accesos del recinto ferial, Norte y Sur, para conectar la oferta con la demanda. A seis meses de su celebración, la organización ya cuenta con el 51% de empresas confirmadas y 15.000 m2 de feria vendidos. El objetivo y "reto titánico", según Moneo, es superar los 30.000 profesionales del taller que acudieron a la edición de 2019, que pasaron a ocupar un lugar predominante entre los visitantes de Motortec. "El certamen, edición tras edición, ha ido obteniendo un éxito continuo, reflejo de una evolución a una nueva era y más tecnológica, de nueva movilidad y relación con el cliente. El listón está muy alto pero la presión nos gusta y nos motiva", aseguró.

Para atraer a los profesionales del taller, Motortec Madrid planea acciones para incrementar la dotación del programa de invitados y su potenciación a través de las asociaciones de talleres y expositores; incorporar otros segmentos del sector; la optimización de la visita a la feria vía la digitalización; y la organización de un potente y atractivo programa de actividades de formación e información. Entre los sectores a potenciar se encuentran el del vehículo industrial, las redes especializadas de neumáticos, las estaciones de servicio y lavado, la inspección técnica de vehículos, la economía circular y la

carrocería y pintura. Y dentro del programa de formación, los temas girarán en torno a la digitalización, los sistemas ADAS, el coche eléctrico y el coche conectado y autónomo. Cabe destacar la puesta en marcha de la Plataforma digital Live Connect, un marketplace para el sector de la posventa que optimizará la participación en la feria, que volverá a contar con el apoyo de todas las asociaciones del sector, como Ancera, Sernauto, Cetraa y Conepa.

### Observatorio de la Posventa

El congreso acogió también una mesa redonda sobre el Observatorio de la Posventa, moderada por Carlos Martín (Ancera) y en la que participaron Benito Tesier (Sernauto), Fernando López (Gipa) y José Luis Bravo (Ancera). En primer lugar, López desgranó algunas de las variables del Observatorio. Para él, 2021 va a ser positivo para fabricantes y distribuidores, pero las cifras no serán tan positivas como las de 2019. Así las cosas, cifró en un 16% el crecimiento de los proveedores y en un 13% el de los distribuidores en este 2021. "Aún no se vuelve a las cifras de 2019, aunque la distribución independiente alcanzará los niveles de ese año pronto, en el arranque de 2022. Eso sí, la recuperación no es homogénea, hay diferentes velocidades", explicó López.

Además, el ponente comentó que la resiliencia del sector se ha hecho patente en que no ha habido muchos despidos en esta crisis (5% en fabricantes, 15% en distribuidores), y que el sector de la posventa no está sufriendo problemas de liquidez que lleven a retrasos o impagos. Como retos más inmediatos, señaló para los fabricantes todo lo relacionado con las materias primas (aumento de precios, disponibilidad de las fábricas) y suministro (disponibilidad y cumplimentación de pedidos). En el caso de los distribuidores, las principales preocupaciones están relacionadas con el suministro y falta de stock, gestión adecuada de las subidas de precio y mantenimiento de márgenes.

A este respecto, Benito Tesier, presidente de la Comisión de Recambios de Sernauto, habló de la importancia para el sector de tener un barómetro para analizar tendencias y de tener un foro para hablar de los fondos de recuperación. "Los sectores deben poder defender intensamente los intereses reales de las empresas para transformar el cuento en cuentas". Tesier calificó a la posventa como "un sector privilegiado". "Tras la parada de actividad que no habíamos vivido nunca, 2020 no fue un año malo, ya que hubo una mayor utilización de parque circulante, lo que ha tenido consecuencias positivas en nuestro sector".

Por su parte, José Luis Bravo coincidió con Tesier al señalar que al sector no le ha afectado demasiado la crisis. "Somos un sector muy fuerte pero muy llorón. Me gusta decir que somos un sector refugio, un valor seguro estable ante cualquier vicisitud que no va a subir ni bajar mucho. Porque en la distribución no tenemos grandísimos crecimientos o grandísimas caídas. Cuidamos un parque de 26 millones de vehículos y en 2020 no nos caímos mucho, en torno a un 11% pese a cerrar un mes y medio. Creo que ya en este último trimestre alcanzaremos las cifras de 2019".

### Crisis de los semiconductores

Dentro de la Mesa Redonda, Benito Tesier (Sernauto) fue preguntado por los problemas logísticos, el encarecimiento de las materias primas y la crisis de los semiconductores. "De la noche a la mañana, las materias primas subieron de una forma alocada y sin margen de negociación. El coste del acero, por ejemplo, se incrementó un 66%. A eso se le añadió un colapso del flujo entre Asia y Europa, por problemas derivados del atasco del Canal de Suez o del Covid, entre otros aspectos. Ello provocó una subida brutal de los costes logísticos. Y sin garantizar que lo recibieras a tiempo".

Tesier calificó esta conjunción de factores como "la tormenta perfecta", ya que se le añadió la crisis de los semiconductores. "Llevo 30 años en el sector y no he visto algo así en mi vida. Y los fabricantes lo estamos haciendo lo mejor que podemos, intentando amortiguar estos impactos negativos sin transmitirlos al canal pero, a la vez, intentando ser capaces de seguir siendo viables de cara al futuro. Lo que se traslada a la posventa no tiene nada que ver con lo que sufre la industria, se traslada muy poco".

Respecto a la crisis de los semiconductores, el presidente de la Comisión de Recambios también enumeró algunos factores. En primer lugar, el incremento masivo de las compras, provocado por el aumento de compras de material tecnológico con el confinamiento, el teletrabajo y la formación online". Por otro lado, sólo hay cuatro empresas productoras de semiconductores (TSMC, UMC, Intel y Samsung, todas ellas en Asia). Así que a la falta de capacidad productiva se le suma un embudo logístico, con lo que se rompe la cadena de suministro.

"La industria estamos viviendo un nuevo 'Covid' ya que ha habido, hay y habrá paradas en la producción por la falta de este componente. Y la solución no es fácil, porque las inversiones para montar una planta de este tipo son altísimas y deben planificarse con años de antelación", aludió Tesier, quien comentó que "estamos en el comienzo del problema, pero todos los proveedores estamos trabajando para minimizar los impactos en el canal, en el distribuidor".

## Carmelo Pinto recibe la Insignia de Oro

**Antonio López**, vicepresidente de Ancera, fue el encargado de presentar la entrega de la Insignia de Oro a Carmelo Pinto, que recientemente anunció su jubilación tras 46 años en el sector de automoción, 30 de ellos en Grupo Serca, que ha dirigido y pilotado hasta convertirlo en uno de los referentes de la distribución ibérica. La concesión de este reconocimiento contó con el acuerdo del 100% del Comité Ejecutivo de Ancera, que subió en pleno al escenario del XXXIII Congreso de la patronal para aplaudir al galardonado.
"Burgalés afincado desde hace muchos años en Barcelona, Carmelo es una persona que ha defendido nuestro sector y ha ayudado a Ancera en sus inicios", además de ser "pionero en la creación de grupos, de organizar congresos y de colaborar con las asociaciones", destacaba López, quien se enorgullece de ser amigo de este "pequeño gran hombre", que "se implica profesionalmente y de manera personal".
Por su parte, un emocionado Carmelo Pinto agradeció esta medalla "a la Junta Directiva de Ancera, a los socios con el presidente a la cabeza, a todos sus compañeros de Grupo Serca y a su maestro y mentor Antonio Perujo, a los proveedores -por su gran sintonía durante todos estos años sin levantar la voz y poniéndonos siempre de acuerdo-, a mis amigos de la prensa -que gracias a ellos nos conocieron y pasamos a tener más y mejores socios. Y también a la persona que más quiero, mi mujer Raquel me ha dado dos hijos maravillosos, Eric e Irene, y me ha hecho si cabe mejor persona". Pinto reconocía también que no esperaba recibir la insignia. "Me he llevado una gran alegría porque culmina mi labor profesional en el sector tras 46 años. Pienso que en Ancera se está trabajando en la dirección adecuada. Debemos estar todos a una para tener futuro, Ancera debe ser nuestra guía y nuestra ayuda".

### Los fondos europeos

Otro ponente del congreso fue David González, socio director de Glezco, quien habló de los fondos europeos, detallando su tipología y forma de acceder a ellos para pymes como los distribuidores de recambios. "España ha sido un país receptor de fondos europeos desde hace muchos años, es algo que no es novedoso, aunque ahora la cuantía será muy superior". Eso sí, explica, "la puesta en valor de estos fondos por la pyme es francamente minoritario. Sólo el 9% de las pymes aprovecha los fondos europeos. Y, de esas, un 80% son las mismas siempre, que repiten".
El responsable de Glezco cuantificó en 199.000 millones de euros los fondos europeos para ayudas entre 2021 y 2027, estructurados en cuatro ejes: Transformación Digital, Transición Ecológica, Igualdad de Género y Cohesión Social y Territorial, siendo el de Transformación Digital el más adecuado para impulsar la digitalización de las pymes. González recordó que las comunidades autónomas gestionan el 55% de esos fondos, que publicarán sus propias convocatorias y reforzarán otras ya existentes. Y que hay un plan estatal, un Perte (Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica), centrado en el vehículo eléctrico y conectado, donde se apuesta por la competividad y la sostenibilidad industrial, desarrollo de casos de uso 5G, aplicación de nuevas tecnologías, etc., donde pueden tener cabida algunas ayudas para las pymes.
"No hay tiempo que perder. Hay múltiples convocatorias ya en marcha y otras que se van a poner en breve, con tiempos y límites definidos, así que las empresas del sector de la distribución de recambios deben tener preparados sus proyectos de innovación, transformación digital y sostenibilidad, para tener tiempo y presentar proyectos elegibles en tiempo y forma. Hay que pensar hacia dónde queremos llevar la empresa, ver qué requisitos y documentación nos piden para que, cuando lleguemos al proceso de valoración, analicemos al detalle las cantidades, los gastos elegibles, los plazos, etc. Creo que estamos en un momento importante, ya que es el paquete de ayudas más importante de la historia en Europa", apostilló el ponente.

### La nueva sociedad digital

También habló de economía Manuel Pimentel, exministro de Trabajo (1999-2000), desde la perspectiva de la nueva sociedad digital. Destacó el crecimiento intenso tanto en 2021 como en 2022, lo que repercutirá positivamente en el sector de la automoción. Sin embargo, este crecimiento estará marcado por desajustes y riesgos a medio y largo plazo, como el aumento del nivel de endeudamiento, del déficit o de la inflación. Desde el punto de vista social, el exministro incidió en cómo la globalización abierta va a cambiar, y con un factor de incertidumbre, la automoción y los componentes, sectores muy abiertos y que se verán afectados por los desajustes en la producción, los cambios en la logística, la aprobación de normativa más restrictiva,... También hizo hincapié el ponente en el factor humano de la empresa para atraer el talento y en los nuevos oficios digitales que están surgiendo relacionados con los datos, el marketing digital o la ciberseguridad.
A continuación, el congreso acogió la intervención del comunicador Víctor Küppers quien habló sobre cómo "Mirar al futuro con optimismo", desarrollando diferentes aspectos de la psicología positiva para proyectar el futuro con ilusión.

### Un Reencuentro con mayúsculas

Finalmente, y tras hacerle entrega a Carmelo Pinto la Insignia de Oro de Ancera, José Luis Bravo tomó la palabra para clausurar del XXXIII Congreso. "Me siento orgulloso de los profesionales de este nuestro sector, que habéis demostrado estar a la altura de las circunstancias, y del apoyo y de la acogida de este congreso, que hemos trabajado para poder estar juntos de nuevo y acercarnos, eso sí con responsabilidad. No podía ser de otra manera después de un 2020 complicado y un 2021 que anunciamos algo empañado. Desde el sector no nos rendimos y buscamos siempre esa manera de continuar, de crecer y de superar obstáculos y adversidades. Enhorabuena a todos los que luchamos por la posventa. Por convertirnos en un sector grande".
Además, el presidente de Ancera declaró que "el futuro es incierto y nos toca vivir un presente complejo, los cambios se suceden a una velocidad tremenda y han venido para quedarse. Pero tenemos fortaleza de sobra, corazón y cabeza. Y este congreso así lo ha demostrado".
Desde la asociación ya están trabajando de cara al próximo Congreso, el número 34, que se celebrará el 9 de junio de 2022. En palabras de José Luis Bravo, "el objetivo es que el recambista sienta a Ancera como un espacio de encuentro donde se sienta representado, que responda a sus preguntas y le ayude en momentos críticos. Vosotros sois Ancera y todo lo hacemos por y para vosotros. Y éste ha sido un Reencuentro en mayúsculas". ■

# José Luis Bravo
# Carlos Martín
# Paula Aldea
# Marta Rodríguez

Un par de semanas después del Congreso, acudimos a Ancera a charlar con ellos, que nos contaran sus conclusiones del Congreso, los resultados de la encuesta que realizaron y, cómo no, nos avanzaran los pasos a seguir por la asociación en los próximos meses. De todo ello hablamos con sus máximos responsables.

**Talleres en Comunicación: ¿Qué feedback habéis tenido del Congreso por parte de los asistentes?¿Qué ha sido lo mejor y lo peor valorado?**

**Paula Aldea:** Hemos enviado una encuesta a los asistentes al Congreso, con un plazo breve para contestar, de apenas una semana. Aun así, ha respondido algo más del 40% y la tónica general ha sido muy positiva, la nota más baja ha sido un 7,02 y el resto de ponencias las han valorado con notable alto-sobresaliente.

La idea es siempre pulsar el sentir de los asistentes del sector, y ver qué aspectos podemos mejorar para próximas convocatorias. En la encuesta, ha habido una respuesta unánime destacando que incluso con las limitaciones de Covid, aforo, etc., se han sentido cómodos y bien atendidos y las ponencias les han resultado de interés.

**José Luis Bravo:** El congreso se planteó como el reencuentro del sector. Y la gente estaba con muchísimas ganas de un evento de este tipo. En cuanto al feedback, pues hay dos formas de medirlo. La primera ha sido la encuesta. Tenemos espíritu crítico y queremos mejorar, aunque hay que destacar que ha sido un congreso diferente a los que anteriormente planteaba Ancera, con una puesta en escena diferente: y es la línea que queremos seguir.

El mayor hándicap de este congreso ha sido hacerlo con todos los protocolos necesarios antiCovid, desde limitación de aforo -hemos tenido que decir que no a más de 40 personas, podríamos haber llegado a más de 300 personas-, de contacto físico, de cafés... No podíamos generar esos espacios necesarios. Y en relación a los contenidos, pues siempre hay ponencias más brillantes y otras menos. El Barómetro, por ejemplo, nos han pedido haberlo hecho más extenso, pero el planteamiento del Congreso era de sólo una mañana, con lo que el tiempo era limitado...

Y la segunda forma de medirlo es más visceral, con las llamadas, whatsapp, correos electrónicos y las felicitaciones recibidas de forma personal, que han sido muchísimas. Y el eco que hemos tenido en nuestras redes sociales, fundamentalmente parabienes. Así que estamos satisfechos. Siempre habrá críticas, no podemos gustar a todo el mundo. Pero si tenemos que hacer una valoración del congreso es positiva

**Ya se anunció fecha para el próximo Congreso, porque la idea es que sea anual, ¿no?**

**J.L. Bravo:** Sí, anunciamos la próxima fecha ya: el 9 de junio de 2022. Y te voy a dar una primicia: la idea es que el Congreso se celebre siempre o casi siempre en Madrid, es algo que está hablado en Junta Directiva. Que sea Madrid obedece, sobre todo, a que los núcleos de decisión, los Ministerios, los lobbys, los ponentes, el resto de asociaciones..., están aquí. Aparte de que es mucho más fácil el desplazamiento desde cualquier punto de España y que las instalaciones que tenemos en Ifema, que siempre colabora con nosotros, son espectaculares.

Por ejemplo, si no lo hubiéramos hecho en Madrid, probablemente no se hubieran desplazado las tres personas más importantes del Ministerio de Industria exceptuando a la ministra: Raúl Blanco, secretario general de la Industria y la Pyme; Galo Gutierrez, director general de la Industria y la Pyme y José Manuel Prieto, subdirector general.

**Hablando del Ministerio, ¿cómo es la relación con ellos?**

**J.L. Bravo:** Tenemos una buena sintonía con el Ministerio, un buen hilo conductor, en el aspecto más político. Estamos alineados con ellos y saben lo que nos toca batallar en Europa: estamos en contacto con ellos de manera continuada. Un ejemplo es que Raúl Blanco hizo un hueco en su agenda para poder venir. Entendió que tenía tal importancia que quiso estar presente y modificó un viaje que tenía agendado. Y es complicado que estén los tres en un evento.

**Carlos Martín:** Lo comentó muy bien Raúl Blanco en el congreso, en el sentido de que cuando se decreta el Estado de Alarma y el confinamiento, el Ministerio se apoyó mucho en nuestros argumentos a la hora de adoptar medidas, y nos lo agradeció públicamente, por la información que les proporcionábamos. Una información que les permitió trasladar a otros sectores. Nosotros trabajamos no sólo en intentar ayudar a nuestros socios sino también al Ministerio, darle la argumentación por la cual éramos servicios esenciales. Hubo cohesión asociativa. Honestamente, creo que se hizo una magnífica labor

**"PARA ANCERA, EL FOCO PRINCIPAL PARA 2022 VA A SER EL REGLAMENTO DE DISTRIBUCIÓN, QUE ESTARÁ PLENAMENTE REDACTADO EN 2023 Y EL AÑO QUE VIENE ES CUANDO SE PUEDEN REALIZAR MODIFICACIONES. NOS JUGAMOS EL SER O NO SER COMO SECTOR"**

**Recordad a nuestros lectores los cinco ejes en los que trabaja habitualmente Ancera...**

**Carlos Martín:** Cuando José Luis Bravo llega a la presidencia establecimos cuatro ejes básicos de actuación: representativo, normativo, operativo y de comunicación. El representativo es estar presente en Europa, en las diferentes Administraciones y, además, trabajar con las asociaciones provinciales y con otras asociaciones a nivel nacional. También implica colaborar en la CEOE y Confemetal. Así, cuando queremos demandar algo, vamos como Ancera pero también de la mano de otros eslabones para defender mejor a nuestros socios.

El siguiente eje es el normativo. Muy relacionado con el representativo. Es fundamental porque nos permite estar al tanto de las leyes para competir en un mercado justo y abierto.

El eje operativo es cómo actuamos, qué servicios de valor añadido podemos

**"LA IDEA ES QUE EL CONGRESO SE CELEBRE SIEMPRE EN MADRID, SOBRE TODO, PORQUE LOS NÚCLEOS DE DECISIÓN, LOS MINISTERIOS, LOS LOBBYS, LOS PONENTES, EL RESTO DE ASOCIACIONES..., ESTÁN AQUÍ. APARTE DE QUE ES MUCHO MÁS FÁCIL EL DESPLAZAMIENTO DESDE CUALQUIER PUNTO DE ESPAÑA"**

proporcionar. En ese sentido, intentamos ofrecer informes jurídicos, servicios para su día a día -como el conversor matrícula-bastidor o la etiqueta medioambiental-, etc.
Y el último eje es el de comunicación. Siempre se ha trabajado mucho en Ancera. Pero no siempre se ha comunicado. A raíz del confinamiento había una grandísima necesidad de información, llovían las consultas y era un caos. Decidimos actuar rápido y adelantarnos a esas consultas, ya que con nuestra estructura era imposible atender a todos. Tomamos una decisión importante: que toda la información que diéramos fuese totalmente abierta al sector. Después seguimos avanzando y hemos incorporado a Paula como responsable de Marketing y Comunicación.
Por último, este año añadimos un nuevo eje, recuperación y resiliencia, que nos hace estar muy atentos a fondos, ayudas, subvenciones..., dar información de valor a los socios. Creamos un sistema para ellos, que les indica los tipos de ayudas y cómo tramitarlas. Y no sólo los fondos que nos vienen de Europa, sino la cantidad de subvenciones que quedan sin asignar porque no se solicitan...

**P. Aldea:** El trabajo de Ancera se viene haciendo desde hace tiempo. No siempre se ha podido o se ha sabido comunicarlo. Por eso se decidió profesionalizar ese área. Los tres primeros ejes siempre han estado ahí, se han trabajado mucho. En cuanto al quinto eje, esperemos que desaparezca a la mayor brevedad. Por lo que nos están diciendo, a finales de este año o principios de 2022 recuperaremos los niveles de 2019. Somos optimistas y creo que incluso podremos alcanzar esas cifras en este mismo 2021.

**José Luis, tú siempre has hecho hincapié en la importancia del equipo humano...**

**J.L. Bravo:** Cuando hablas de Ancera hablas de las personas. Me parece fundamental. Como presidente de Ancera, me está resultando muy fácil trabajar, porque tenemos una Junta Directiva totalmente representativa e involucrada y que me ayuda muchísimo, me da muchísima confianza. Es un apoyo fundamental. Y he de reconocer que Carlos, con su bagaje y conocimiento del sector ha dado un salto adelante muy importante de cara a liderar y coger las riendas de Ancera. Su ímpetu, su espíritu de trabajo, su disponibilidad..., hace que todos esos ejes citados se estén acelerando.
También hay que destacar la labor de Miguel Ángel Cuerno. Sigue haciendo una labor fundamental dentro de la Dirección Corporativa, que fundamentalmente se ocupa de la relación con otras instituciones, red de contactos, etc., básicos para una asociación de asociaciones como Ancera. Y para eso, Miguel Ángel es un nexo fundamental, que está haciendo ese tránsito de manera estupenda, junto con Carlos.
Por eso, reitero, para mí son fundamentales las personas que componen el equipo: Carlos, Paula y Marta, que es quien nos coordina la parte financiera. Son un equipo joven, con capacidad de crecimiento y que va a seguir creciendo. Y es lo que va a potenciar y dinamizar Ancera.
Ancera debe seguir creciendo e incorporando profesionales de altura para hacer grande la asociación, buscar los mejores profesionales para Ancera ahora y en el futuro. La primera ha sido Paula, pero no será la última.

**¿Ancera está ya buscando algún perfil profesional determinado?**

**J.L. Bravo:** Lo importante es detectar las necesidades, ver qué hace falta. Y luego buscar la persona adecuada, buscando la excelencia siempre. Tenemos que ver dónde estamos y qué nos hace falta y a partir de ahí buscar

**"POR LO QUE NOS ESTÁN DICIENDO, A FINALES DE ESTE AÑO O PRINCIPIOS DE 2022 RECUPERAREMOS LOS NIVELES DE 2019. SOMOS OPTIMISTAS Y CREO QUE INCLUSO PODREMOS ALCANZAR ESAS CIFRAS EN ESTE MISMO 2021"**

quién podría desarrollarlo. Piensa que Ancera la componen hoy sólo tres personas. Porque yo me dedico a mi empresa y ayudo a Ancera en lo que puedo. Quienes promueven y desarrollan los proyectos son ellos.

**¿Y de dónde va a sacar recursos Ancera para todo ello?**

**J. L. Bravo:** Hay que ver en qué es lo que hay que actuar y ver qué recursos dedicar. Ancera, como cualquier asociación, de lo que más carece es de recursos. Pero tenemos que tener financiación suficiente para poner todas sus actividades en marcha. Así que hemos puesto en marcha un Plan Financiero para ver de qué recursos disponemos y de dónde se pueden generar más. Se pueden generar recursos de cuatro fuentes: socios (por tanto, tenemos que crecer en número de socios en Ancera), partners (tenemos que buscar partners que confíen en que el trabajo de Ancera sea fundamental para el desarrollo de sus negocios), sponsors (patrocinios de algún evento o servicio) y servicios que cree Ancera y que puedan tener valor y que alguien esté dispuesto a pagar por ellos. Estas son las diferentes líneas en las que estamos trabajando para crecer en el futuro.

**¿Y cuáles serán las líneas maestras de actuación de Ancera en 2022?**

**C. Martín:** Para Ancera, el foco principal para 2022 va a ser el Reglamento de Distribución, que estará plenamente redactado en 2023 y el año que viene es cuando se pueden realizar modificaciones. Nos jugamos el ser o no ser como sector. Y luego, como asociación, hay que desarrollar el Plan de Socios, el Plan de Partners, el Plan de Colaboradores, el Plan de Marketing y algunas nuevas iniciativas que ya os avanzaremos. Además, os iremos comunicando trimestralmente los resultados del Barómetro, es una herramienta más que ahora tenemos como sector para analizar cómo nos va. ■

TEXTO JUANJO CORTEZÓN