



www.mryt.info

# mryt

mundo recambio y taller

Nº436 noviembre-diciembre 2023



Una jornada con Lluís Tarrés, CEO de Grupo Serca Automoción

## INCONFORMISMO HACIA EL ÉXITO

El directivo nos explicó cómo ve el sector y sus proyectos en el Grupo, con el plus de su pertenencia a Nexus Automotive International.

## EN PORTADA

# UNA LARGA CONVERSACIÓN CON LLUÍS TARRÉS Y UN PASEO EN SIDECAR POR LAS COLINAS BARCELONESAS, COMO PREMIO



**E**s un directivo directo. Lo que parece un juego de palabras, pero no lo es. Dice lo que piensa, y es de agradecer, en un mundo donde lo políticamente correcto se impone. Quisimos que nos diera su franca mirada sobre el Sector, el Grupo y los cambios en el panorama internacional de la Posventa, de los que puede hablar con gran conocimiento de causa dada su posición como miembro (reelegido por unanimidad, que no es moco de pavo) del Consejo de Administración de Nexus A.I..

Y después, premio: nos fuimos a oxigenarnos a la montaña, en uno de esos luminosos días de otoño, con los atractivos sidecars de @angiedemedreams y cerramos con un almuerzo muy agradable.

### **EL SECTOR VA BIEN. PERO...**

Lo primero que le preguntamos es por el sector, del que nos dijo *"El sector va bien, los actores hablan de crecimientos de un 10% y lo*

*celebro; aunque siempre hay un 'pero'. Gipa nos acompañó en la pasada reunión de socios que celebramos en Madrid. Nos estuvo mostrando que el 70% de las piezas que venderemos el año que viene son para vehículos de más de 10 años. Además, en determinados capítulos, la edad de los vehículos sería de más de 15 años. Esto nos inclina a una deriva de productos de precio. En este contexto, y por mucho que compremos bien, y todos compramos bastante bien, bajarán nuestros márgenes, y ese crecimiento*

“ Desde 2017 estamos con crecimientos importantes, pero es que este año tenemos un 15,1%, que es una burrada”.



**“El sector se deslumbra con la facturación y no mira los márgenes, que están bajando”**

Últimamente no se prodiga en entrevistas, por eso debemos agradecerle tanto su disposición a ello, así como la completa jornada que nos dedicó, teniendo una agenda echando humo.



“ Por mucho que compremos bien, y todos compramos bastante bien, bajarán nuestros márgenes, y ese crecimiento sectorial del 10% no nos servirá: las empresas no ganarán dinero”.

**sectorial del 10% no nos servirá: las empresas no ganarán dinero. El sector se deslumbra con la facturación y no mira los márgenes, que están bajando”.**

**HACER DEBERES**

Le preguntamos qué cree que la distribución debe hacer para pro-

teger los márgenes y es preciso en su respuesta. **“De entrada, profesionalizarse; no es necesario saber de todo sino rodearte de un equipo competente, financieros...aprovechar los recursos que dan las asociaciones como ANCERA (en Serca las hemos aprovechado) y consultar la situación y las acciones para cuidar los márgenes, tener un ERP en condiciones, un software de gestión empresarial potente. No puede ser que la Distribución no conozca sus cifras detalladamente, por conceptos, en diversas familias de producto, etc. Si se estandariza la gestión se puede actuar y mejorar”.**

**CRECIENDO**

Confirma que el crecimiento ascendente de Serca sigue **“desde 2017 estamos con crecimientos importantes, pero es que este año tenemos un 15,1%, que es una burrada. Y es así, porque percibimos una progresión en el mercado, pero es cierto que hay que restar inflación de casi un 5,5%.”**

Sobre el futuro, entiende que las cifras finales tenderán a



“ Hay socios que emplean todas las herramientas que creamos para ellos, porque somos uno de los que más instrumentos para gestión y crecimiento ponemos a disposición de las empresas, y son los que mejores resultados tienen”.

reducirse “creo que el año que viene la cifra de crecimiento será menor, pero dependerá del país y de la inflación, podría ser (restando ya inflación y precios) que se terminará en un 7%”.

### NUEVOS SOCIOS

Comentando los movimientos en la Distribución (Aser, Andel) y preguntándose qué hay de los que se dice que hay en Serca y si les sigue interesando tener nuevos socios nos dice: **“Nosotros no acostumbamos a quitar socios a nadie. Otra cosa es que pongan en contacto, que lo han hecho, y lo valoramos. En nuestro Plan estratégico de 2015 decidimos crecer en interno, y hemos hecho pocos socios nuevos. Mi preocupación actual va más por consolidar en interno distintas compañías para reforzarlas y está funcionando porque hay mucha armonía. Aún podemos incorporar nuevos socios, sí, y es verdad que en el mercado hay rumores sobre algunos socios nuestros que están siendo tentados por otra organización, pero debo decir que de momento todo el mundo**

**está contento; está claro que no queremos perder volumen, pero como lo que se prometió en el Congreso de devolver las cuotas se ha hecho, eso contenta a los socios y llama la atención fuera del grupo. En cualquier caso, todos nuestros socios están muy involucrados, todos reman en la misma dirección y estoy encantado, la verdad. Es una época muy dulce, y se vio perfectamente en el último congreso: compromiso y equipo”.**

### HERRAMIENTAS

Comenta el cada vez mayor uso de las herramientas que se han creado en el grupo para facilitar la tarea de los socios. **“Desde ServiceNext hemos impulsado la digitalización y, por ejemplo, ahora supone tener a todos los talleres conectados, lo que nos está viniendo muy bien para establecer los contactos con distintas plataformas de grandes clientes que aportan trabajo (tenemos una división específica en el Grupo: Renting&Flotas, pilotado por Miguel Ángel Álvaro). De hecho, hay socios que emplean todas las herramientas que creamos para ellos, porque somos uno de los que más instrumentos para gestión y crecimiento ponemos a disposición de las empresas, y son los que mejores resultados tienen. Estamos para que los socios**

## EN PORTADA

### ANGIE&DEME DREAMS, SUEÑOS HECHOS REALIDAD

Angie González y Deme Gómez son una pareja muy poco convencional. Con una larga y variopinta trayectoria, tanto empresarial como profesional, ponen a disposición de todo aquel que lo requiera la experiencia única de rodar en sidecar, realizando rutas de distintos recorridos y temáticas, con estilo y mucho encanto, por Barcelona, otras zonas de Catalunya y Menorca.

En nuestra experiencia en Barcelona, damos fe, disfrutar del recorrido elegido (la colina de Collserola) y en su encantadora compañía resultó divertido, estimulante, atractivo y despertó la curiosidad de quien tuvo la oportunidad de verlos en acción. Os recomendamos seguirles en Instagram: **@angiedemedreams**.

Curvas, miradores, anécdotas y una amigable jornada para recordar.

¡Gracias chicos!

[www.angiedemedreams.com](http://www.angiedemedreams.com)



## SOSTENIBILIDAD, CÓMO NO

Cuando le planteamos este tema, Lluís (que tiene un máster en consultoría medioambiental, un tema en el que ha trabajado seis años) nos dice que ahora se ha tomado en serio en el sector, pero que, en el grupo, se viene hablando de ello desde 2021. **“Lo presenté en el encuentro de Valencia de ese año, y ha ido a más. Tanto que hay quien está corriendo mucho y hay quien va con el paso cambiado. En ese sentido, nosotros tenemos mucha suerte de contar con Javier Lorenzo, con quien hemos creado un manual muy completo, y con Aranca Negra (que acaba de terminar una formación muy potente en el tema) y Raquel Donaire a quienes este aspecto les apasiona y hemos ido aumentando las acciones en Sostenibilidad, también vinculada a la RSC: sea incluyendo prácticas sostenibles en Serca, en las compañías, retirando plásticos del Mediterráneo o apoyando acciones del Hospital Sant Joan de Déu o el Banco de Alimentos de Madrid”.**

Justamente, en el Congreso intervinieron compañías como Bosch y Schaeffler porque quieren hacer acciones conjuntas y ha hablado con otras compañías para quitarles de la cabeza el lanzar productos ‘sostenibles’ que son más que otra cosa un ‘GreenWashing’ **“no creo que sea interesante lanzar productos más caros; se deben lanzar más productos de economía circular y más baratos, eso es realmente la acción sostenible: el reaprovechamiento y que no suponga un nuevo gasto de materias primas y energía”.**

Le preguntamos acerca de su Climate Day y el que se ha creado en FAAS, presentado en Bolonia (al que Serca acudió) y cómo se compatibiliza. **“es verdad que cuando lanzamos nuestro proyecto no nos sentimos respaldados. Ahora estamos en proceso de ver si aproximamos posiciones”.**





crezcan y quienes no las emplean deberían tomar su ejemplo. Hay quien ha tenido algún problema con las plataformas y abandona, en lugar de hablarlo con nosotros que podemos resolver muchas incidencias para que sigan adelante y les ayude a consolidar esa parte de negocio, que nos ha supuesto doblar la cifra un 70% más que en el año anterior con 33.000 operaciones. Este es un aspecto que queremos seguir promoviendo porque si no lo hacemos nosotros, alguien se lo llevará, porque un 30% del parque nuevo es de renting. También estamos implementando en el Grupo Responsables de zona para que estemos mucho más cerca de los talleres que antes, serían tres empleados más en contacto con Carlos Palancar, que es quien lo pilotaría aquí y también tenemos en Portugal a Rúben Carreira”.

## INNOVACIÓN EN LAS REDES

Explica que están trabajando para aprovechar mucho mejor el

“ Todos nuestros socios están implicadísimos, todos reman en la misma dirección y estoy encantado, la verdad. Es una época muy dulce, y se vio perfectamente en el crucero: compromiso y equipo”.

hecho de ser quienes más talleres abanderados tienen entre sus tres redes SPG, Profesional Plus y Nexus Auto, y que hay margen de mejora, pero que todo depende de las cuotas que los talleres pagan. “Los talleres de las redes son nuestros mejores clientes, no nombramos a un taller cualquie-

ra; y sus integrantes entienden lo que le proporcionamos, pero no tenemos claro si lo valoran suficientemente, y es una lástima, porque hacemos milagros con la cuota que les cobramos a los miembros de nuestras redes de taller: tenemos 15 coches nuevos, tenemos Tesla, tenemos la Realidad Virtual, que no la tiene nadie y que suponen cursos de diez minutos que se pueden hacer en casa; el año que viene tendremos un pequeño incremento de cuota para que puedan tener las gafas en sus casas y así evitarles los desplazamientos para los cursos a los que les cuesta acudir, porque estamos en una época en la que el taller tiene muchísimo trabajo”.

Nos explica que la Realidad Virtual, el PassThru van a ser dos herramientas que se van a promover mucho “Arreglaremos las centralitas de origen, que supone un proyecto muy interesante para el taller y que sólo tienen un par de fabricantes. El Consejo

ha dado luz verde para invertir en este concepto e implicará un servicio diferenciador que supondrá que el taller perciba ingresos y sea innovador”.

El escuchar y aplicar todas las propuestas del grupo son la ‘Poción Mágica’ de la que habló Gerard Alcalá en el congreso, y que hacen que los socios crezcan.

## SMART PARTS PARA DRIVE +

Queremos que nos hable de la propuesta de SmartParts con Drive Plus que Pascal Popis presentó en el Congreso y nos dice: “la marca ya la teníamos, pero ahora se establece en una empresa específica porque queremos darle mayor repercusión en el mercado y captar mucho mejor el parque de vehículos de más de 10 años que va a emplear productos de un importe más económico. Tenemos la marca Serca básicamente para baterías, lubricantes y escobillas, pero hay una cartera amplísima



“ Hacemos milagros con la cuota que les cobramos a los miembros de nuestras redes de taller: tenemos 15 coches nuevos, tenemos Tesla, tenemos la Realidad Virtual, que no la tiene nadie”.

**Aftermarket, siempre intento que las cuestiones que luego puedan trascender de forma directa al trabajo del día a día de los socios recambistas esté**

**contemplada en las inversiones y en los proyectos.”** Nos explica que tiene en mente poder impulsar acciones de compra conjunta a nivel mundial, que es algo que tiene más dificultad de la que parece, y que es verdad que estar en una posición relevante que le aporta una visión global es muy interesante para trasladar al grupo, pero que el trabajo y la exigencia que supone esa responsabilidad es muy alto. Nos adelanta que el próximo N!BusinessForum en Mónaco será un hito por suponer la celebración de los 10 años de vida de Nexus, **“Tenemos mucho por celebrar en ese recorrido: hemos hecho un libro y un video en el que, por ejemplo, participamos Gerson, Akram y yo para hablar del atrevimiento de fundar el proyecto y pinceladas de lo que ha ido pasando, pero no quiero desvelar más. Lo cierto es que ha sido una buenísima evolución que no ha terminado, porque queda mucho camino por delante para seguir con un liderazgo de innovación”.**

[www.serca.es](http://www.serca.es)

**en oferta. Tenemos parte de esta nueva empresa que tiene su consejo de administración con tres personas de Nexus y eso quiere decir que al final también tendremos percepción de la facturación. Estamos perfilando la fórmula del almacenaje de todo el catálogo Drive+ en España, porque tenemos varias opciones y estamos viendo cuál será la más ágil, para iniciar en 2024”.**

No va a suponer merma de venta para los fabricantes con marcas Premium, nos dice, **“lo que queremos es captar un mercado que ahora se nos escapa porque no tenemos una oferta de precio, no se trata de dejar de vender lo que ya vendemos, ese flujo lo queremos mantener. Si supusiera dejar de tener esa cuota, dejaría de tener marca blanca, porque los fabricantes Premium son los que me han apoyado desde el principio; si Drive+ nos dejara que la marca de precio la produjese un fabricante Premium, se la compraríamos a ellos”.**

## CAMBIOS EN PRODUCTOS

Queremos saber cuál es su visión respecto a los cambios que en los almacenes y la forma de la logísti-

ca podría traer la mayor incorporación al parque móvil de vehículos con nuevas propulsiones, que tienen un 60% menos de componentes (unas 1000 piezas menos) y nos contesta **“los cambios no son de la noche al día. Ya estamos incorporando los componentes necesarios adaptándolos al parque que tenemos, y ni tú ni yo vamos a ver un parque completamente cambiado porque, aunque se dejen de producir vehículos de combustión, seguirán circulando las otras tecnologías. Para que se produzca una sustitución completa, y ello suponga que los almacenes puedan estocar esas 1000 familias menos, tiene que pasar mucho tiempo aún. Es indudable que los empresarios de Serca se adaptarán”.**

## TENER VOZ Y VOTO EN NEXUS

Serca son socios fundadores de Nexus A.I y, además, este verano Lluís fue reelegido por unanimidad (el único que fue elegido así) como miembro del Consejo Ejecutivo. Sobre ello explica: **“Soy el único recambista del Consejo, y como Nexus ha pasado de ser un ITG al uso a ser una compañía global de**

## CAMBIOS EN ASER Y LOS EFECTOS EN IDAP

Le preguntamos sobre los cambios en uno de los integrantes de IDAP, Aser, y lo que ello ha supuesto en IDAP. Lluís nos contesta **“A ver, por lo que sea, en su Consejo deciden prescindir de Bravo, entiendo por supuesto que de forma lícita. A mi entender, la salida de un compañero que lo ha dado todo por ese Grupo debería haber sido mucho más suave, medianamente pactada, pero la realidad es que esa salida abrupta creo que ha sido finalmente perjudicial para todos los implicados.**

**Soy plenamente consciente de que nuestro papel, en alta dirección supone que tenemos la confianza de un consejo, y no es nada fácil mantener esa confianza durante tanto tiempo, pero esta es una premisa de la que este consejo se debe preocupar, estableciendo los límites previamente. La cuestión es que Bravo sale (a mí me lo comunica Max, cosa que agradezco) y hay socios que quizá no están de acuerdo, y también se van.**

**Nosotros en esta historia no entramos, y sé que sus socios tienen ofertas para tomar uno u otro camino, pero no creo que deban precipitarse en ir a uno u otro lado; en cualquier caso, si llaman a la puerta de IDAP les daremos refugio siempre, aspecto que vale para todos los integrantes del grupo. Y respecto a José Luis, hasta que su situación quede zanjada, en mi opinión no debería hacer nada en relación a Aser, ni a IDAP, ni siquiera a Nexus; y esa es una actitud que me consta que así es.**

**En cuanto a Aser, ellos son parte de IDAP, por lo menos hasta el 31 de diciembre. Y si no hay nada distinto, así seguirá. Son socios de pleno derecho y tanto es así que en el Congreso de Serca de Valencia estaba con nosotros representando a Aser el gran Martin Bajuk. Eso sí, no sé cómo se desarrollará su futuro en adelante porque su volumen se ha reducido.”**