



D

Carlos Javier Martín Hernández nació en Madrid el 14 de junio de 1989. Criado en Fuenlabrada, sus orígenes, y de donde se considera, son extremeños, concretamente de Cuacos de Yuste, porque como él dice, "cada uno es de donde se siente". Su abuelo murió muy joven, y su abuela, madre de siete hijos, se vino a Madrid a trabajar. Pero volvía a Cuacos en cuanto podía. Y de allí es la mujer de Miguel Ángel Cuerno, su valedor siendo presidente de la patronal de los recambistas. Las carreras de Derecho y Administración y Dirección de Empresas, cursadas en la Universidad Carlos III de Getafe, destacan en su currículum, además de un MBA y un máster en Inteligencia Artificial. Casado y padre de un niño de tres años, es el secretario general de Ancera, desde diciembre de 2019.

Miguel Ángel PRIETO/ Carlos POZO
Fotos Piero SCHIAVO

urante la carrera yo trabajaba en el departamento de Informática de la Universidad. Y estaba muy cómodo, el ambiente era muy bueno... pero por temor a acomodarme lo dejé para trabajar en Indra. Pero aquello no me gustó. Y estaba valorando mis opciones cuando Miguel Ángel Cuerno me dijo que estaban buscando a alguien que pudiese asumir en unos años la secretaría general de Ancera, de la que era presidente. Me ofrecía un plan de carrera, empezando poco a poco, a media jornada, con un sueldo muy justito, pero como vivía en casa con mi madre y mi hermana me lo podía permitir. Y aunque desconocía totalmente el sector, me dije 'vamos a probar'. Y hasta hoy".

De eso hace diez años: "La mujer de Miguel Ángel Cuerno es de Cuacos y había estudiado con mi madre. Y yo en el pueblo le saludaba y poco más, pero en 2012 falleció mi padre de un infarto, con 53 años. Y con él tenía más relación, así que le habría contado lo que yo había estudiado, cómo era... Entonces pensó en mí. Me contó que tenían dos opciones: contratar a alguien ya experimentado o formarlo... pero que la junta directiva prefería la segunda opción. Yo sabía que por probar no perdía nada, y que seguiría teniendo otras opciones si no me cuadraba aquello, pero él lo veía muy claro, era capaz de visualizar lo que al final ha sido".

Comprender el sector no fue tarea sencilla: "Yo no sabía nada del sector, y lo que hizo fue darme un montón de revistas, que recuerdo leerme durante las vacaciones en la playa, pero apenas me enteraba de nada. Entender de manera global el sector fue lo más complicado. Tuve que aprender por mi cuenta, por ejemplo pasándome los congresos a formato digital, porque estaban en películas de vídeo VHS, para poder verlos en el móvil cuando iba en el metro".

No fue lo único difícil: "También otras situaciones que hemos vivido, como la pandemia, aunque probablemente lo que más me ha costado de todo fue cuando tuve que prescindir de personal de Ancera. Sin duda es lo que más me ha costado a nivel personal".

Pero las circunstancias de su contratación tampoco se lo ponían fácil: "A mí no me importaba lo que se dijera de mi relación con Miguel Ángel Cuerno. No había riesgo. Ni para mí, porque tenía otras opciones, ni para Ancera, porque el coste de prescindir de mí era nulo. Quizá lo viví más cuando empecé a salir, pero con un perfil tan bajo como tenía cuando empecé no parecía relevante... ¿Qué importaba yo si al final era el que hacía las bases de datos? Lo hicimos todo muy poco a poco y siempre fui muy prudente, apenas tenía trascendencia más allá de acompañar a algunas reuniones de Figiefa (federación internacional de recambistas), a la que habíamos vuelto, en Bruselas. Y así fue hasta que el entonces comité ejecutivo quiso conocerme mejor y empecé a ir a sus reuniones".

Hasta que es nombrado secretario general: "Cuando José Luis Bravo es elegido presidente a mí la junta, que ya lo tenía decidido, me nombra secretario general [hasta entonces era secretario técnico]. En el traspaso público de poderes intervine con un pequeño discurso y hubo gente que ahí se acercó a felicitar me, o a saludarme, para la que antes había pasado inadvertido. Yo pensaba que seguía siendo el mismo del día anterior, pero fue como si para muchos hubiera de repente cogido importancia. Ese digamos que fue el punto de inflexión en mi trayectoria en Ancera, ese y cuando tres meses después llegó la pandemia. El caos era total, nadie sabía qué hacer, pero creo que al final se hizo una muy buena labor desde la patronal. Entre otras cosas me hice premium en LinkedIn para poder escribir a la gente que nos podía ayudar a saber lo que hacer, estando en contacto con los ministerios constantemente, defendiendo nuestra posición. Hubo mucha coordinación con todos los miembros de la junta, que al final estábamos todos en casa, con reuniones y llamadas constantes, pero asumí la responsabilidad y para mí personalmente hay un antes y un después del confinamiento, profesionalmente hablando".



Sus presidentes

Miguel Ángel Cuerno

“Lo mejor es la relación que hemos labrado a nivel personal y la confianza que hemos tenido durante todos estos años, pero como presidente lo mejor es su capacidad para interpretar cómo se va a mover todo en el ámbito asociativo. En esa interlocución con otros estamentos la verdad es que no he visto a nadie como él. Además, lo disfruta. Me queda mucho por aprender para llegar a su nivel, porque es verdad que son años de experiencia y perfiles diferentes, pero es que como él en ese aspecto no he conocido a nadie. Y respecto a lo más complicado, para mí es que yo soy demasiado organizado, me gusta tener todo planificado, y en eso digamos que somos distintos”.

José Luis Bravo

“Destacaría su capacidad de desarrollar iniciativas y su perseverancia para ponerlas en marcha. Le estoy superagradecido porque de él aprendí muchísimo. Y su nivel de exigencia, y aunque yo llevo mal que me exijan, me picaba, de manera que al final ha sido una relación que se ha retroalimentado de forma positiva. Cuando entró Bravo, que Miguel Ángel Cuerno además seguía colaborando, se notó un salto importante. ¿Lo peor? No sabría decir nada negativo, sinceramente”.

Nines García de la Fuente

“Nuestra presidenta es fantástica. Un nivel increíble en todo. A nivel personal, de lo mejor que he conocido en el sector. Cuando la llamo para cualquier cosa de Ancera lo primero que hace es preguntarme qué tal estoy, qué tal mi niño... Y eso dice mucho de la persona. Y luego es una ejecutiva como la copa de un pino. Y no es nada presidencialista; le gusta integrar a todos, porque como ella dice esto es cosa de todos. Y lo consigue: todos están, y yo el primero, y el equipo también, muy contentos con ella. Ojalá pueda seguir muchos años. Y tampoco le veo nada malo. ¿La falta de tiempo? Sí, bueno, de hecho ahora con el cambio de puesto en su grupo me preguntan si va a tener tiempo para Ancera... y yo les respondo que Nines ya no tenía tiempo antes y tampoco ahora... Pero al final, como ya me pasaba con Bravo, nos vamos cogiendo el ritmo, y encontrando los huecos para comunicarnos, muy pronto por la mañana, a última hora de la noche... Es algo que se hace por el sector, y nos adaptamos”.

“Nines es fantástica. Un nivel increíble en todo. A nivel personal, de lo mejor que he conocido en el sector. Y luego es una ejecutiva como la copa de un pino. Ojalá pueda seguir muchos años”.



www.serca.es

NEXUS | IDAP

 **serca**[®]

La tranquilidad de elegir el camino correcto
Y tú, ¿estás en el grupo correcto?

STEWART GULLY | BOSCH | @verbo | Continental | CEVA | DAWCO | CHRY | dys | HILTI | KYE | MIBILE | Niterra | SCHAEFFLER | TAB | TUDOR | Valeo | VARTA

PEMEBLA®

EL PODER DE UNA GRAN FAMILIA



EXPERTOS EN **RECAMBIO ASIÁTICO ORIGINAL**



@pemebbla

Pemebbla S.L

TecAlliance
Certified Data Supplier



pemebbla.com



“Con recursos podríamos hacer mucho más”

¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo?

Su dinamismo. Cada semana, cada día, es diferente. Y en la misma automoción, en la misma posventa, se ven perfiles de sector diferentes. Y la afinidad, el cariño, el buen rollo que se transmite entre todos en el nuestro creo que es algo que no está pagado. Ese dinamismo y nuestra gente es lo que más me gusta, sí. Hasta el punto de que me da igual que llegue el lunes. Soy feliz por poder disfrutar de mi trabajo.

¿Y lo que menos?

A mí me gustaría, y nos cuesta, que la asociación cuente con más apoyo de los propios recambistas. Y seguro que tenemos mucha culpa y hemos de seguir dándole vueltas... El ‘feedback’ que recibimos es bueno, pero podríamos hacer trescientas cosas más. Pero necesitamos recursos. Que tengamos más asociados, más recambistas que vengan a los congresos... Ese apoyo es lo que más echo en falta en general. Pero ya digo que quizá es culpa nuestra.

¿Qué tiene Ancera de Carlos Martín?

Creo que la personalidad de una forma u otra acaba viéndose reflejada en las organizaciones... Y yo me considero una persona cercana. Parto de ciertos valores y esos valores trascienden. Al final, toda compañía está formada por personas, y como seamos esas personas es como se va a ver la organización. Por eso creo que si algo he conseguido trascender a la patronal es esa cercanía.

¿El recambista medio sabe lo que hace Ancera?

Depende. Pero es complicado. Por ejemplo ahora se está en Europa con todo lo de la conectividad y la información técnica, y se habla de que la diferencia entre el sector independiente frente al oficial puede llegar a ser, en diez años, de veinticinco puntos porcentuales si las cosas no salen bien. Una barbaridad. Pero como se ve lejos no se le presta la debida importancia. Y sientes esa frustración, porque tenemos que elaborar enmiendas, con un reglamento que está en inglés y que hay que interpretar, hay que dedicarle un montón de tiempo... ¿Y para qué? ¿Para que no le importe a nadie? Pues debería importar. Y mucho. Pero por eso estamos trabajando también en situaciones o normativas que les puedan afectar a los recambistas más en su día a día. Informes de actividad, atención a las normativas laborales (la reducción de jornada, por ejemplo)... tratar de echar una mano también ahí, con servicios que les sean útiles y llamen su atención.

¿Cuáles son las prioridades?

Con José Luis Bravo de presidente marcamos cinco ejes estratégicos, que siguen siendo nuestra guía. En lo que se refiere al eje institucional, está la parte asociativa, donde queremos estar muy presentes, tanto en Figiefá, entrando en su junta directiva, que ha sido lo último, como en las organizaciones empresariales españolas, CEOE, Confemetal, que es donde se decide gran parte de las cuestiones que impactan en las

empresas. En lo que se refiere a las normativas, seguir trabajando en todo lo que afecta a conectividad e información técnica, que el mercado se abra y no se cierre. En la parte de operativa o servicios de valor añadido queremos avanzar mucho más, construir un panel para que en tiempo casi real podamos conocer el estado del sector, su actividad, evolución, si se está o no creciendo, y cómo se relaciona con los datos macroeconómicos o con el entorno externo (político, económico, social...). Y señalar fortalezas, debilidades, amenazas, para sensibilizar sobre ellas y convertirlas en oportunidades. Y estamos pensando en poder crear algún tipo de curso para profesionalizar aún más a la distribución, que pueda servir para que alguien que llegue nuevo al sector pueda comprenderlo y que a los que ya están les ayude a elevar su nivel. Es una parte que nos ilusiona, que puede salir o no, pero que vamos seguro a explorar. Nos gustaría llevar la iniciativa, pero necesitamos de la participación del sector. Y por último está la comunicación, externa e interna. Qué comunicamos, qué no, qué se lee, de qué forma, qué imagen proyectamos de Ancera... Queremos medir todo para ser lo más eficaces posibles.

Y no se hace solo...

Al final necesitamos recursos, porque somos conscientes del potencial que tiene Ancera y de todo lo que puede hacer por los recambistas, pero necesitamos horas, tiempo y en general un mayor equipo para poder avanzar. Y que el sector nos responda.



Porque hay muchas iniciativas que se quedan ahí, incluso pedidas por el propio sector, por falta de colaboración.

¿Cuáles son las amenazas?

Más que amenazas es saber cómo nos puede afectar en el futuro la evolución del mercado. La del parque circulante, por ejemplo, en cuanto al peso que puede adquirir el ve-

hículo eléctrico puro y en qué tiempos y cómo puede mermar la facturación. O cómo puede afectar el sistema de garantía ampliada por parte de los fabricantes. O el cambio de comportamiento de los usuarios. Y todo lo que tiene que ver con información técnica y la conectividad, que obviamente no va a hacer que cambie el sector de un día para otro pero que es una amenaza muy, muy real. O cómo

Paula Aldea, “lo mejor que le ha pasado a Ancera”

“Cuando José Luis Bravo se enteró de que Paula (Aldea) había salido de Cars Marobe me llamó inmediatamente para decirme que había que tratar de contratarla como fuera. Era Semana Santa, y a la semana siguiente le escribí para vernos. Y todo fue muy bien. **Podría decir que es lo mejor que le ha pasado a Ancera en los últimos años [se incorporó en 2021]. El mayor cambio a mejor que hemos dado.** A veces le pido cosas para que les eche simplemente un ojo, porque creo que es imposible mejorarlas... y va y las mejora. A mí me gustaría retirarme en el sector, en Ancera, por supuesto, y siempre se lo digo: ‘pero tú conmigo’. Ese es el objetivo. Formamos muy buen tándem”.

mo va a afectar todo el tema de sostenibilidad a las empresas. O la entrada de otros operadores en la distribución multimarca. Y rentabilidad y márgenes son una preocupación principal, agravados por los costes que la burocracia generada por normativas de la administración ocasiona a los empresarios. Además de la propia maduración del sector, con la entrada de grandes actores que pueden comprimirlos aún más. Y más allá: mirar qué otras amenazas pueden aparecer. Y sobre todas ellas habrá que tener la mejor información para poder mitigarlas en la medida de lo posible.

En aspectos más acuciantes, el sector se está poniendo las pilas...

Es verdad que tradicionalmente la actividad se ha basado en vender y crecer en ingresos, pero es interesante ver cómo se empieza a tratar de optimizar costes, a medir la rentabilidad. Se están haciendo avances pero se puede hacer más. Por ejemplo, desde el punto de vista logístico se está trabajando mucho, y ahí colaboramos con un estudio anual sobre stocks para ayudar a sensibilizar sobre su gestión. Porque se puede estar ingresando más y ganando menos. Y hay mucha capacidad de crecimiento económico optimizando todo lo que hacemos.

¿Qué es lo que mejor hace Ancera?

Creo que en términos generales somos bastante ágiles. A la hora de desarrollar un proyecto, alguna iniciativa o ante la aparición de una nueva norma respondemos con agilidad, con inmediatez. Derivada en parte de los pocos recursos con los que contamos, porque como no podríamos dar respuesta a todas las demandas de información lo que hacemos es anticiparnos. Nos pasó en pandemia, ofreciendo respuestas antes de que nos preguntaran. Eso nos marcó el camino, y en cuanto vemos algún tipo de problemática o alguien nos viene con una duda trabajamos sobre ella para compartir la respuesta cuanto antes con el mercado. Porque al anticiparnos podemos ser mucho más efectivos.

¿En qué hay margen de mejora?

En todo. Estamos muy contentos, y nos anima a seguir, que el ‘feedback’ que vamos recibiendo sea bueno, pero nosotros somos conscientes de que tenemos mucho margen de mejora, de desarrollo. Por eso el objetivo es sumar recursos. Hemos pasado en cuatro o cinco años de tener diez partners a alrededor de cincuenta. En ese sentido estamos supercontentos. Además por la cercanía que tenemos con esos proveedores, aportándonos muchas cosas en ambos sentidos. Pero necesitamos una mayor respuesta de la distribución. Porque podríamos hacer mucho más. Hay problemas o necesidades concretos de una empresa que podrían tener una respuesta global desde Ancera. Podríamos centralizar muchas operativas desde la patronal, con el consiguiente ahorro para todos. Con un equipo un poco más potente, desde Ancera podríamos asumir soluciones, que ahora son individuales, de manera conjunta, de una manera totalmente neutral para todo el sector, con el consiguiente ahorro para todos.



UNIGOM

Ages®

 **UNIGOM**
Primera Opción

www.unigom.es