



JAUME ROURA

President del Gremi del Motor

V. Mena

“La mediació dels gestors administratius garanteix un millor servei als clients”

Jaume Roura és el nou president del Gremi del Motor. Compaginarà aquest càrrec amb la direcció d'altres entitats vinculades a l'àmbit del motor, com ara Fecavem o el Saló d'Ocasió del Vehicle Garantit de Barcelona, i, a més, aportarà la seva visió d'empresari a un sector en el qual va començar fa cinquanta anys. És un fidel defensor de la indústria automobilística com a generadora d'activitat econòmica i reconeix que el sector viu una transformació imparable, acompanyat de la tecnologia, entre altres factors. Gràcies a la col·laboració del Gremi del Motor amb el COGAC, els gestors administratius catalans tenen un tracte de socis preferents en aquesta entitat de referència. Roura defensa la professionalitat en el sector del motor i per això valora el paper dels gestors administratius en aquesta àrea.

Com va començar en l'àmbit del motor?

Vaig començar venent cotxes als meus companys d'Aiscondel fins que, fa cinquanta anys (concretament des del 1968), vaig crear la meua empresa a Vilassar. Més tard, l'any 1988, vaig fundar el Grup Lesseps (principalment amb la marca Seat, tot i que ara també comercialitzem Subaru i Volvo).

Com ha canviat el sector des de llavors?

De la mateixa manera i amb tanta intensitat com la nostra societat i els marcs econòmic, polític i social. El canvi és tan gran que resulta difícil transmetre'l en poques paraules. Potser el fet més destacable és que el mercat de l'automoció s'estava desenvolupant i ara, en canvi, és un sector madur, altament competitiu, que està entrant en un procés de transformació radical que alguns qualifiquen de quarta revolució industrial.

Com afronta aquesta nova etapa com a president del Gremi del Motor? Quins reptes té d'ara endavant?

L'afronto amb molta il·lusió, perquè representa una nova etapa en la meua trajectòria, encara que ja presidia la Federació Catalana d'Automoció, Fecavem. Val a dir, també, que he presidit altres agrupacions: algunes vinculades amb l'esport, com ara la Federació Catalana de Futbol, i d'altres amb l'automoció, com ara la patronal nacional Faconauto, l'Associació de Concessionaris Ancosat i el Saló d'Ocasió del Vehicle Garantit de Fira de Barcelona. Aquestes experiències em permeten contribuir al gremi amb un grau important d'experiència en el món associatiu. A més, com a empresari en actiu en el sector, puc aportar un punt de vista molt proper perquè visc de primera mà les seves necessitats.

Per tot plegat, i amb el suport dels presidents de les associacions de Girona, Tarragona i Lleida, ens proposem treballar units mitjançant Fecavem i el Gremi del Motor en la defensa del sector. I ho farem tant per a la societat com per als empresaris, davant la injusta persecució que duen a terme les diferents administracions contra la mobilitat privada. Això és una cosa incomprensible si es té en compte el que aporta aquesta indústria en la comercialització de la mobilitat mecànica. Cal defensar-la amb lògica i sentit comú, ja que tots els problemes de contaminació no provenen del automòbil; per tant, cal considerar la nostra veu sempre que es debatin temes de mobilitat, amb la finalitat d'aportar la nostra experiència en benefici de la millora ambiental. En un estat de dret democràtic hem de poder parlar tots.

La mobilitat sostenible és un tema cada vegada més important per a l'administració i els usuaris. Quina és la seva visió des del punt de vista de la distribució?

Sense cap mena de dubte, la sensibilitat per la qualitat de l'aire i la salut de les persones, és a dir, per la sostenibilitat, ha augmentat de manera clara en els darrers temps. S'ha convertit en un tema de màxima prioritat no només per a ciutadans i governs, sinó també per a l'àmbit de l'automoció: introducció de noves motoritzacions, adaptació als nous

hàbits de consum i tendències socials, nou marc regulador de les emissions mediambientals...

La indústria de l'automoció es concentra principalment en la mobilitat privada i en tot Catalunya agrupem un sector que dona feina a cinquanta-tres mil persones; per això em preocupa el tracte que rebem de les administracions públiques. Des del meu punt de vista el nostre col·lectiu empresarial, que aporta ocupació estable i duradora i ofereix una solució eficient a un gran nombre de desplaçaments, és víctima d'un procediment injust. L'automoció és una font d'ingressos molt important per a la hisenda pública i cal recordar que la indústria automobilística hi contribueix gairebé amb un dotze per cent del PIB espanyol i més d'un milió i mig de llocs de treball estables. A més, un alt percen-

Segons Fecavem i Faconauto, el 7% dels vehicles matriculats el 2018 seran d'energies alternatives. Com valora aquesta evolució?

En la nostra darrera jornada vam anunciar que, de manera natural, la implantació dels vehicles amb energia alternativa s'acceleraria fins a arribar al 10% de totes les matriculacions l'any 2019. El 7% del total que preveiem el 2018 augmentarà més i pujarà fins al 10% esmentat, en què destacarà l'evolució dels híbrids a gas, que creixeran a un ritme del 96% fins a les vint-i-set mil unitats, i els híbrids de benzina, que superaran les vuitanta-una mil unitats. D'altra banda, el vehicle elèctric pur creixerà un 7% fins a les cinc mil unitats.

Per anar més lluny, però, cal una aposta decidida de les administracions públi-



tatge d'aquests resultats es generen a Catalunya. Segons les últimes dades de què disposem, a Catalunya el volum de negoci en milers d'euros que genera la distribució i postvenda d'automoció és de 23.000 milions d'euros, dels quals 17.000 milions corresponen exclusivament a la venda. El nombre de persones que hi treballen directament supera les cinquanta-tres mil, de les quals més de vint mil fan referència a la venda. Amb l'arribada de les noves tecnologies aplicades als vehicles que ara comercialitzem l'automoció no és cap problema per a la contaminació ambiental.

ques a l'adquisició d'aquest tipus de vehicles o a l'extensió de la seva infraestructura, de manera que facilitin la substitució dels vehicles antics en circulació per altres de més eficients.

Pel que fa al sector en general, quines xifres creu que tancaran l'any?

La previsió amb què es treballa és que el mercat nacional de l'automòbil tanqui amb 1,3 milions d'unitats matriculades, una xifra superior als 1,23 milions de l'any 2017. A Catalunya es preveu que aquesta tendència no sigui així: si fins ara el



mercat es mantenia sense problemes, les últimes dades estadístiques reflecteixen una caiguda dels canals d'empresa i de lloguer per l'augment de la pressió fiscal. Sembla que les empreses prenen mesures davant l'entrada en vigor del nou impost sobre les emissions de CO₂.

La tecnologia és un element molt important en els vehicles d'avui dia. Està canviant la manera d'entendre el vehicle? I la seva comercialització?

Abans he fet referència a la quarta revolució industrial, que és una manera de resumir que amb la tecnologia aplicada al vehicle i al seu model de gestió tot canvia. El vehicle actual incorpora equipaments que el fan més segur, més net i eficient, i també permet informar en temps real de l'estat tècnic del vehicle, del trànsit. En fi, el sector s'està preparant per a una nova mobilitat que incidirà directament en el concessionari que el ven i el repara.

Sembla que els tipus de propietats del vehicle també són cada vegada més variats, fins i tot per als particulars. Vivim un canvi de paradigma?

Amb la transició energètica el sector preveu nous models d'adquisició i de

posseïó de vehicles perquè no és el mateix un motor alternatiu que un de convencional. Els concessionaris ofereixen solucions de finançament de la compra o tinença segons les necessitats concretes de cada usuari potencial de vehicle privat. Aquesta oferta, inicialment adreçada a les empreses, ja s'estén als particulars. Els concessionaris, amb la col·laboració de les seves marques, poden atendre els compradors de totes les maneres possibles per adquirir un vehicle.

“LA RELACIÓ ENTRE TOTES DUES ENTITATS ÉS EXCEL·LENT I ES CONCRETA EN UN ACORD DE COL·LABORACIÓ”

Fa poc va dir que “els concessionaris són més proveïdors de serveis que de productes”. Ens ho explica?

La venda tradicional se centrava a vendre el vehicle, però l'evolució del model porta a prestar un ventall molt ampli de serveis vinculats a l'adquisició, com ara

els ja coneguts de gestió administrativa, de finançament, d'assegurança del vehicle, etc., als quals s'afegeixen extensions de garantia o serveis de mobilitat diversos perquè els vehicles estan connectats de manera permanent a la xarxa. El concessionari va més enllà de la venda del producte, ja que proveeix un gran nombre de serveis vinculats.

Els gestors administratius matriculen i transfereixen la majoria dels vehicles del país. Quina relació té el Gremi amb el Col·legi de Gestors?

La relació entre totes dues entitats és excel·lent i es concreta en un acord de col·laboració, que els garanteix el tracte de socis preferents. Gestors i agremiats aposten per la mobilitat privada i en la seva posada en circulació és imprescindible portar a terme un conjunt de tràmits administratius davant de la Direcció General de Trànsit o Transports o les agències tributàries nacional o de la comunitat autònoma, o d'àmbit local. Aquesta és l'especialitat del gestor administratiu. La regulació administrativa del vehicle privat és tan àmplia, tan complexa i s'ha de portar a terme amb tanta rapidesa que la suma de requeriments fa imprescindible —sinó recomanable— la intervenció de professionals de la gestió administrativa, com ara els gestors administratius.

En quins altres projectes comuns creu que podrien continuar col·laborant en un futur?

En primer lloc, en la promoció i la pervivència del model de negoci de l'automoció, per fer equip en els diferents fronts oberts en matèries tan diverses com la fiscalitat, la gestió de la mobilitat urbana i la gestió davant les direccions generals de trànsit o de transports. En segon lloc, en les jornades informatives; n'hem dut a terme diverses als gestors administratius perquè ens coneguïn de més a prop. En tercer lloc, en el desenvolupament de projectes i plataformes tecnològiques que agilitzin el dia a dia de la gestió relacionada amb el vehicle de motor. En fi, nosaltres defensem la professionalitat en el sector des dels serveis de marques; a més, creiem que a l'Administració cal la mediació dels gestors administratius per garantir el millor servei als clients.