



JAUME ROURA

Presidente del Gremio del Motor

ENTREVISTA

V. Mena

“La mediación de los gestores administrativos garantiza un mejor servicio a los clientes”

Jaume Roura es el nuevo presidente del Gremio del Motor. Compaginará este cargo con la dirección de otras entidades vinculadas al ámbito del motor, como Fecavem o el Salón de Ocasión del Vehículo Garantizado de Barcelona, y, además, aportará su visión de empresario en un sector en el que empezó hace cincuenta años. Es un fiel defensor de la industria automovilística como generadora de actividad económica y reconoce que el sector vive una transformación imparable, acompañado de la tecnología, entre otros factores. Gracias a la colaboración del Gremio del Motor con el COGAC, los gestores administrativos catalanes tienen un trato de socios preferentes en esta entidad de referencia. Roura defiende la profesionalidad en el sector y por eso valora el papel de los gestores administrativos en esta área.

¿Cuáles fueron sus inicios en el ámbito del motor?

Empecé vendiendo coches a mis compañeros de Aiscondel hasta que, hace cincuenta años (concretamente en 1968), creé mi empresa en Vilassar. Más tarde, en el año 1988, fundé el Grup Lesseps (principalmente con la marca Seat, aunque ahora también comercializamos Subaru y Volvo).

¿Cómo ha cambiado el sector desde entonces?

De la misma forma y con tanta intensidad como nuestra sociedad y los marcos económico, político y social. El cambio es tan grande que resulta difícil transmitirlo en pocas palabras. Quizás lo más destacable es que el mercado de la automoción se estaba desarrollando y ahora, en cambio, es un sector maduro, altamente competitivo, que está entrando en un proceso de transformación radical que algunos califican de cuarta revolución industrial.

¿Cómo afronta esta nueva etapa como presidente del Gremio del Motor? ¿Qué retos tiene a partir de ahora?

La afronto con mucha ilusión, porque presenta una nueva etapa en mi trayectoria, aunque ya presidía la Federación Catalana de Automoción, Fecavem. También hay que decir que he presidido otras agrupaciones: algunas vinculadas con el deporte, como la Federación Catalana de Fútbol, y otras con la automoción, como la patronal nacional Faconauto, la Asociación de Concesionarios Ancosat y el Salón de Ocasión del Vehículo Garantizado de Fira de Barcelona. Estas experiencias me permiten contribuir al gremio con un grado importante de experiencia en el mundo asociativo. Además, como empresario en activo en el sector, puedo aportar un punto de vista muy cercano porque vivo de primera mano sus necesidades.

Por todo ello, y con el apoyo de los presidentes de las asociaciones de Girona, Tarragona y Lleida, nos proponemos trabajar unidos mediante Fecavem y el Gremio del Motor en la defensa del sector. Y lo haremos tanto para la sociedad como para los empresarios, ante la injusta persecución que llevan a cabo las diferentes administraciones contra la movilidad privada. Esto es algo incomprensible si se tiene en cuenta lo que aporta esta industria a la comercialización de la movilidad mecánica. Hay que defenderla con lógica y sentido común, puesto que todos los problemas de contaminación no provienen del automóvil; por lo tanto, hay que considerar nuestra voz siempre que se debatan temas de movilidad, con el fin de aportar nuestra experiencia en beneficio de la mejora ambiental. En un estado de derecho democrático debemos poder hablar todos.

La movilidad sostenible es un tema cada vez más importante para la Administración y los usuarios. ¿Cuál es su visión desde el punto de vista de la distribución?

Sin duda alguna, la sensibilidad por la calidad del aire y la salud de las personas, es decir, por la sostenibilidad, han aumentado de forma clara en los últimos tiempos. Se han convertido en un tema de máxima prioridad, no solo para ciudadanos y gobiernos, sino también para la

industria de la automoción: introducción de nuevas motorizaciones, adaptación a los nuevos hábitos de consumo y tendencias sociales, nuevo marco regulador de las emisiones medioambientales...

La industria de la automoción se concentra principalmente en la movilidad privada y en toda Cataluña agrupamos a una industria que da trabajo a cincuenta y tres mil personas; por ello me preocupa el trato que recibimos de las Administraciones Públicas. Desde mi punto de vista nuestro colectivo empresarial, que aporta empleo estable y duradero y ofrece una solución eficiente a un gran número de desplazamientos, es víctima de un procedimiento injusto. La industria es una fuente de ingresos muy importante para la Hacienda pública y hay que recordar que la industria automovilística contribuye casi con un doce por ciento del PIB español y más

ahora comercializamos, la automoción no es ningún problema para la contaminación ambiental.

Según Fecavem y Faconauto, el 7% de los vehículos matriculados en 2018 funcionarán con energías alternativas. ¿Cómo valora esta evolución?

En nuestra última jornada anunciamos que, de forma natural, la implantación de los vehículos con energía alternativa se aceleraría hasta llegar al 10% de todas las matriculaciones en 2019. El 7% del total que prevemos en 2018 aumentará y subirá hasta el 10% mencionado, en el que destacará la evolución de los híbridos a gas, que crecerán a un ritmo del 96% hasta las veintisiete mil unidades, y los híbridos a gasolina, que superarán las ochenta y una mil unidades. Por otro lado, el vehículo eléctrico puro crecerá un 7% hasta las cinco mil unidades.



de un millón y medio de puestos de trabajo estables. Además, un alto porcentaje de estos resultados se generan en Cataluña. Según los últimos datos con los que contamos, en Cataluña el volumen de negocio en miles de euros que genera la distribución y postventa de automoción es de 23.000 millones de euros, 17.000 millones de los cuales corresponden exclusivamente a la venta. El número de personas que trabajan en la industria directamente supera la cincuenta y tres mil, de las cuales más de veinte mil están en el ámbito de la venta. Con la llegada de las nuevas tecnologías aplicadas a los vehículos que

Para ir más lejos, sin embargo, se precisa una apuesta decidida de las Administraciones Públicas a su adquisición o a la extensión de su infraestructura, de modo que faciliten la sustitución de los vehículos antiguos en circulación por otros más eficientes.

En cuanto al sector en general, ¿qué cifras cree que cerrarán el año?

La previsión con la que se trabaja es que el mercado nacional del automóvil cierre con 1,3 millones de unidades matriculadas, cifra superior a los 1,23 millones del año 2017. En Cataluña se prevé que esta



tendencia sea otra: si hasta ahora el mercado se mantenía sin problemas, los últimos datos estadísticos reflejan una caída de los canales de empresa y de alquiler por el aumento de la presión fiscal. Parece que las empresas toman medidas ante la entrada en vigor del nuevo impuesto sobre las emisiones de CO₂.

La tecnología es un elemento muy importante en los vehículos de hoy en día. ¿Está cambiando la forma de entender el vehículo? ¿Y su comercialización?

Antes me he referido a la cuarta revolución industrial, que es una forma de resumir que con la tecnología aplicada al vehículo y a su modelo de gestión todo cambia. El vehículo actual incorpora equipamientos que lo hacen más seguro, más limpio y eficiente, y también permite informar en tiempo real del estado técnico del vehículo, del tráfico. En definitiva, el sector se está preparando para una nueva movilidad, que incidirá directamente en el concesionario que lo vende y lo repara.

Parece que los tipos de propiedades del vehículo también son cada vez más variados, incluso para los particulares. ¿Vivimos un cambio de paradigma?

Con la transición energética el sector contempla nuevos modelos de adquisi-

ción y de posesión de vehículos, porque no es lo mismo un motor alternativo que uno convencional. Los concesionarios ofrecen soluciones de financiación de la compra o tenencia según las necesidades concretas de cada usuario potencial de vehículo privado. Esta oferta, inicialmente dirigida a las empresas, ya se extiende a los particulares. Los concesionarios, con la colaboración de sus marcas, pueden atender a los compradores de todas las formas posibles para adquirir un vehículo.

“LA RELACIÓN ENTRE AMBAS ENTIDADES ES EXCELENTE Y SE CONCRETA EN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN”

Hace poco dijo que “los concesionarios son más proveedores de servicios que de productos”. ¿Nos lo puede contar?

La venta tradicional se centraba en vender el vehículo, pero la evolución del modelo lleva a prestar un abanico muy amplio de servicios vinculados a la adquisición, como los ya conocidos de gestión administrativa, de financiación, de seguro del vehículo, etc., a los que se

añaden extensiones de garantía o servicios de movilidad varios, porque los vehículos están conectados de forma permanente a la red. El concesionario va más allá de la venta del producto, ya que proporciona un gran número de servicios vinculados.

Los gestores administrativos matriculan y transfieren la mayoría de los vehículos del país. ¿Qué relación tiene el Gremio con el Col-legi de Gestors?

La relación entre ambas entidades es excelente y se concreta en un acuerdo de colaboración, que les garantiza el trato de socios preferentes. Gestores y agremiados apuestan por la movilidad privada y en su puesta en circulación es imprescindible llevar a cabo un conjunto de trámites administrativos ante la Dirección General de Tráfico o Transportes o las agencias tributarias nacionales o de la comunidad autónoma, o de ámbito local. Esta es la especialidad del gestor administrativo. La regulación administrativa del vehículo privado es tan amplia, tan compleja y se debe llevar a cabo con tanta rapidez que la suma de requerimientos hace imprescindible —si no recomendable— la intervención de profesionales de la gestión administrativa, como los gestores administrativos.

¿En qué otros proyectos comunes cree que podrían seguir colaborando en un futuro?

En primer lugar, en la promoción y la pervivencia del modelo de negocio de la automoción, para hacer equipo en los diferentes frentes abiertos en materias tan diversas como la fiscalidad, la gestión de la movilidad urbana y la gestión ante las direcciones generales de tráfico o de transportes. En segundo lugar, en las jornadas informativas; hemos llevado a cabo varias a los gestores administrativos para que nos conozcan más de cerca. En tercer lugar, en el desarrollo de proyectos y plataformas tecnológicas que agilicen el día a día de la gestión relacionada con el vehículo a motor. En fin, nosotros defendemos la profesionalidad en el sector desde los servicios de marcas; además, creemos que a la Administración le hace falta la mediación de los gestores administrativos para garantizar el mejor servicio a los clientes.