

“Vacaciones peligrosas”



José Luis Bravo
Director gerente de ASER

Entramos en periodo estival y de disfrutar de un merecido descanso para, como se dice en el argot recambista, “cargar las baterías”. Después de un primer semestre muy intenso son más que necesarias estas vacaciones.

Estoy convencido de que muchos de vosotros estaréis leyendo esta opinión, desde la playa, la montaña, la piscina... cualquier lugar de descanso. Qué bien se está, ¿verdad? No veíamos el momento de que llegaran. Estas son las llamadas “vacaciones necesarias”.

En cualquier proyecto profesional que emprendamos en nuestra vida, nos tenemos que dedicar con pasión, esfuerzo, actitud, buscando la excelencia.

Por este motivo es necesario tener un equilibrio entre la vida personal y profesional, debemos tener tiempo de calidad para estar con nuestras familias, nuestros amigos, nuestras diversiones. Tenemos que disfrutar de nuestra vida personal y profesional, tenemos que sonreír y procurar ser cada día más

felices. El día a día, a veces, no nos deja ver lo que verdaderamente importa y vivimos con estrés, impacientes, queremos todo para el momento y estoy seguro de que nos confundimos. Creo que estas vacaciones también deben ser interesantes para reflexionar, para pensar en cómo hacer mejor las cosas, en



cómo podemos disfrutar más del camino. Este descanso estival nos ha de fortalecer para volver con ideas frescas.

Les contaré que, para disfrutar del camino, un pequeño consejo es buscar el cambio constante, buscar nuevas oportunidades y retos. El que vuelve a trabajar con la misma rémora, de forma automática, con el no por delante, con la queja como bandera, ya sabe cuál es su destino. El que vuelve con ideas nuevas, queriendo cambiar, aunque sean pequeñas cosas, con ganas de iniciar nuevos proyectos, ya tiene diversión cuasi garantizada por delante.

En definitiva, merecidas vacaciones para aquellos que hayan disfrutado del primer y duro semestre y quieran seguir disfrutando del segundo semestre con esas nuevas ideas incubadas en el merecido descanso.

Para darles algún barniz sobre esas nuevas ideas, les comentaré que alguno **en vez de "vacaciones necesarias" tendrá "vacaciones obligadas"**. Me refiero a aquellos negocios que todavía no se hayan dado cuenta de la situación de mercado por la que estamos pasando. Les comentaré, que, por mi responsabilidad, estoy en contacto con muchísimos proveedores y distribuidores. Este año, exceptuando con los dedos de una mano, les diré que muy pocos me han comentado que van fenomenal y que está siendo un buen año. Las matriculaciones a la baja, el parque de 5 a 12 años en mínimos históricos, la coyuntura política generando "gran certidumbre" en el mercado, Europa con un fuerte resfriado... Pero esto es una cuestión que veníamos advirtiendo hace un tiempo, no ha llegado de repente. Alguno recordará mi primer artículo de opinión sobre la "cuota de estómago", y ya me refería a esta situación. Muchos negocios están viendo que sus facturaciones están de color rojo y sus cuentas de resultados en negativo. Para ello, necesitamos gestionar bien los negocios, no vender a precio ni morir por precio, buscar la manera de poder sacrificar volumen de ventas y mejorar el mix de nuestra rentabilidad. Tenemos que marcar estrategias para ello y planes concretos con objetivos medibles y cuantificables. Para no ser tan genérico les contaré que,

en la categoría de fricción, por ejemplo, tenemos que procurar vender más discos y kits, pues la penetración del disco en España o la ratio de ventas con respecto a la pastilla no es la que aconsejan los fabricantes. Somos temerosos a prescribir la venta de discos. ¿Apostamos por la innovación de verdad? ¿O solo nos limitamos a listar los productos nuevos que nos ofrecen los fabricantes? ¿Ampliamos la comercialización de nuevas categorías formando a nuestros empleados y especializándonos en ofrecer valor y no solo vender un producto?

Bueno no quisiera extenderme mucho más, les dejo estas reflexiones para que puedan volver con nuevas ideas y llevarlas a la práctica. Les aseguro que disfrutarán más del camino y no se verán abocados a coger esas tan **"indeseables vacaciones obligadas"**. ■



PONEMOS EL ACENTO EN *Tu* SATISFACCIÓN

En ASER trabajamos por y para nuestros socios.
Y estamos muy cerca de ti, implicándonos al
máximo para ofrecerte lo que necesitas ahora y en el futuro.