Rayando el sol

José Luis Bravo
Director gerente de ASER

LAS 12 CAUSAS aser Por TU Seguridad y el Medio Ambiente · Do You ASER? · FEBRERO · FRENOS

Acordándome de la famosa canción de los mejicanos "Maná"; así he querido titular este primer artículo del año 2020. Siempre es una canción que me ha transmitido alegría, júbilo...; como se dice en el argot, "buen rollo". El principio de año está siendo intenso, diría casi hasta trepidante. En lo que va de año hemos recibido a más de sesenta proveedores, hemos cerrado el año, hemos tenido nuestra reunión comercial anual de tres días, hemos trabajado en la nueva responsabilidad de nuestra querida asociación... Buff... A veces el día casi no da de sí, pero es lo que hemos elegido hacer.

Ahora bien, reflexionando sobre toda esta serie de informaciones que uno va recibiendo, observo que muchos negocios, en lo referente a la distribución de recambios están "rayando el sol" o muy cerca de estar "los lunes al sol". En prácticamente todas mis reuniones, el comentario general ha sido el mismo. El 2019 ha sido un mal año y no se espera nada mejor para el 2020. Los presupuestos se han ajustado a la baja.

También he observado que muchos negocios en la distribución están con los resultados tan ajustados que cualquier incidencia, desviación o falta de previsión está provocando fuertes tensiones en la tesorería y, por ende, en la viabilidad de estos negocios.

Ante esto, me pregunto, ¿vamos a seguir haciendo más de lo mismo? ¿Vamos a seguir tensionando los precios, los márgenes y la viabilidad de nuestras compañías? En anteriores artículos ya les comentaba que esta situación estaba muy cerca. Les invito a recordar mi primer artículo de "cuota de estómago" o el de "vacaciones peligrosas".

O cambiamos o nos cambian. Hay muchos cambios que se están produciendo en la distribución. Muchos de ellos responden a la segunda parte de la frase "les están cambiando" y pocos están trabajando activamente en cambiar.

El mercado está en recesión, el parque de 5 a 10 años ha sido el mínimo en 2019 y 2020, la venta de vehículos nuevos ha caído en 2019 y las cifras de ventas de enero de 2020 tampoco son nada positivas; las tasas de reposición de muchos recambios están siendo cada vez más bajas, muchos vehículos no pasan las ITV´s ni hacen los mantenimientos adecuados, nuevos actores entrando en la posventa, cambio en los hábitos de consumo de los conductores con nuevas soluciones de movilidad... Todo esto nos está llevando a que la distribución sea cada vez más estrecha y competitiva. Ante este escenario, tenemos que vender con inteligencia. Apostar por aquellas categorías en desarrollo que aportan más valor, focalizar los esfuerzos y estar dispuesto a sacrificar volúmenes de venta, pero no euros de margen. Yo me pregunto si a final de mes las nóminas las tenemos que pagar en € o en %.

Por todo ello, y para que no nos llevemos sorpresas desagradables, hagamos una gestión activa en cuidar la rentabilidad de nuestros negocios. Tomemos decisiones estratégicas de cara al futuro y en el corto plazo no entremos en espirales de precio que sabemos dónde terminan. Pongamos objetivos muy concretos que nos lleven en esa dirección y que nos ayuden a sanear nuestras cuentas de resultados.

Quisiera dejarles con la reflexión de la metáfora con la que titulo el artículo. Encontremos esa alegría, espíritu y optimismo que nos transmite la canción de "Rayando el sol" porque tan solo hayamos tocado de perfil y no crucemos la raya y nos pongamos de "lunes al sol". ■

LAS 12 CAUSAS

aser

Por TU Seguridad y el Medio Ambiente