

NOS FUIMOS A VER A JORGE GARCÍA CENDÓN, GERENTE DE RECAMBIOS HERGAR, PARA QUE NOS CONTARA LA REALIDAD DE LA COMPAÑÍA



# “Mi objetivo es posicionar a Hergar en la élite del recambio en Madrid”

El distribuidor realizó un cambio de rumbo y tiene ante sí un futuro prometedor, impulsados por el entusiasmo de su gerente y la motivación lograda en todo el equipo.

**R**ecambios Hergar nació hace 40 años, con un gran ‘expertise’ en escapes (algo que aún se conserva en el logotipo), y lo hacen siendo mayoristas. Pautinamente, como nos narra su actual gerente, Jorge García Cendón, entraron algunas familias de producto más pero, a diferencia de otras compañías, decidieron no expandirse en muchos puntos de venta.

**PUNTO DE INFLEXIÓN** En 2010 se marcaba un punto de inflexión *“entraron más actores en el mercado posventa con más músculo e incluso con capital extranjero, y se nos hizo más complejo ganar clientes: jubilaciones, cierres y una reducción de márgenes tremenda.”* Si bien estaban en Gecorusa en 2014, coincidió con la enfermedad del entonces gerente, José Luis García, tío de Jorge, que hizo

que tuviera que salir de forma abrupta del negocio sin haber preparado un relevo.

**RELEVO GENERACIONAL** *“Asumió la gerencia mi padre, que era un grandísimo comercial, con muchos y buenos contactos en el mercado, pero no bastaba. En ese momento yo estaba trabajando en otro sector y en 2015, a los 28 años, entro en la compañía como director comercial*

**d** **Recambios Hergar**

**Gerente:**  
Jorge García Cendón

**Administrador:**  
Javier García Pérez

**Domicilio:**  
C/ Alegría de Oria, 7  
28027 Madrid

**Superficie:**  
Central en Madrid Capital de 2000 m<sup>2</sup>, almacén en Ajalvir de 1000 m<sup>2</sup>; almacén de logística en Cobeña de 800 m<sup>2</sup>; Punto de venta en Hortaleza, 250m<sup>2</sup>. 26.000 SKU

**Nº empleados:** 49

**Distribución:** Comunidad de Madrid y resto del territorio nacional

**Web:**  
[www.recambioshergar.es](http://www.recambioshergar.es)

**y con el plan de establecer un relevo en la gerencia, y coincidió con la creación de Aser en 2016.”** Jorge ya conocía la compañía familiar, claro, por haber ido a echar una mano mientras estudiaba; pero, tras un análisis profundo en su nueva responsabilidad, detectó que el perfil mayorista ya no tenía sentido y decidió dar otra orientación a la empresa. Eso, unido a otras incidencias externas a la empresa, hace que el golpe de timón sea mucho más complejo. **“Mi padre se jubiló en 2018 y yo me decidí a sacar a Hergar adelante, y asumo la gerencia y administración junto con mi primo Javier; fue un pulso duro que nos enseñó mucho. En 2019 ya estábamos haciendo reestructuraciones en puestos, personal, gastos...y cerramos un año que, comparándolo con el anterior, ya era correcto. Pero apenas llevábamos 3 meses, el COVID vino a trastocar todo. Hicimos nuestros deberes para seguir y, ya en mayo de 2020, con 18 profesionales en el equipo, decidimos acometer cambios: una imagen más potente de la compañía, acciones de marketing para visibilizar la empresa, un equipo en el que la mitad de la plantilla está compuesta por mujeres, abrimos al taller, y logramos cerrar un año con beneficios, hasta el punto que los proveedores nos preguntaban que si nos había tocado la lotería”** explica Jorge con orgullo.

**HACIA EL INFINITO... Y MÁS ALLÁ** Ya en 2021 se incorporan comerciales y se



“ Vendemos 26.000 referencias de producto y nos adaptaremos al futuro de la mano de los fabricantes, nuestros proveedores.

logra un año muy bueno, con un millón de euros de crecimiento, una estrategia diferencial, muy buen servicio; 2022 se cerraba con 1,2 millones más y en 2023 se conseguía un crecimiento de 1,5 millones netos de crecimiento sobre el 22. Hoy son 49 profesio-

nales, la mitad de ellas, mujeres.

Sus proyecciones para 2024 son de otro millón de crecimiento sobre el año anterior, seguir manteniendo la motivación de su equipo, y crecer posicionando la compañía en Madrid como un referente en recambio. **“No desea-**

Ha acometido muchos cambios: una imagen más potente de la compañía o un equipo con la participación activa de las mujeres.

**ría que nadie pasara lo que hemos pasado, porque lo que tuvimos que afrontar fue sobrenatural, pero me quedo con lo positivo: lo que he aprendido no está en ningún máster y gestionar con ganancias es más fácil que levantar una empresa con pérdidas.**



Su proyección de resultados para este ejercicio es seguir creciendo un millón de euros sobre 2023.



Está estudiando la incorporación de nuevas familias de producto, ampliando a oferta de la mano de los proveedores.



**Lograrlo y que, en ese camino de consolidación y crecimiento, haya supuesto tener un equipo estupendo, con una media de edad de 35 años, motivado, bien incentivado, que ha crecido profesionalmente, y la mitad mujeres, nos hace sentir muy orgullosos y con ilusión por el futuro.** De hecho, su proyecto pasa por apertura de nuevos emplazamientos (el último se abrió en Hortaleza en septiembre de 2023) para seguir la expansión y lograr crecimiento: **“Mi objetivo es posicionar a Hergar en la élite del recambio en Madrid.”**

### NUEVOS PRODUCTOS

Nos dio su visión del futuro en cuanto a productos en los almacenes de los distribuidores, en función de los cambios de propulsión. **“Habrá que ver qué pasa con la introducción de los modelos**

**eléctricos. Creo que se está yendo a una entrada de propulsiones con combustibles no fósiles y con esa introducción de modelos en el parque por parte de los constructores, con nuevos productos, los distribuidores iremos adaptando nuestra oferta, como siempre hemos hecho, de una manera activa, y lo dice alguien que en su logo tiene un tubo de escape. Vendemos 26.000 referencias de producto y nos adaptaremos al futuro de la mano de los fabricantes, nuestros proveedores.”**

Afirma que lo más importante será saber llegar a acuerdos con proveedores clave. También están trabajando familias como la carrocería y no descartan entrar en terrenos como la pintura o los neumáticos **“estudiamos todos los aspectos en los que vea crecimiento”.**



Javier García Pérez, Administrador de Hergar.

## ACTUAL ESTATUS

Hergar pertenecía a Gecorusa, que se unió con Agerauto para crear Aser Automotive Aftermarket en 2016 **“al formar parte de uno de los dos grupos fundadores, siempre nos hemos implicado, aparte que en toda nuestra travesía me he sentido muy apoyado por la dirección. Hemos sido un socio proactivo al máximo, nunca ha habido quejas, ni hemos cuestionado las decisiones. Considero que siempre hemos actuado con ética y transparencia. Han sido unos años de crecimiento y satisfacción. Pero de repente, hay movimientos en el grupo tomados por la estructura que, aunque tenga todo el derecho a operar como crea, no se comparte, no se comunica y no se da información. Esperamos a la Junta de octubre, porque teníamos la esperanza de que se nos presentara un proyecto, con estrategias, con un nuevo director general o gerente. Porque los negocios son negocios y hay que sacarlos adelante independientemente de los aprecio personales. Pero no hay fichajes y no va a haberlos en el medio plazo. Como empresarios y accionistas, estamos a la expectativa.”**

Tal como nos cuenta Jorge García Cendón, gerente de la compañía **“hay temas económicos a resolver, pero no nos van a afectar ni al proyecto, ni a la estrategia en el futuro de Hergar.”**

De cara al futuro, necesita un paraguas que le proporcione ventajas acorde a sus necesidades relacionados con la rentabilidad **“estamos hablando de armas como campañas, promociones, argumentos que nos permitan consolidar nuestro crecimiento, con proveedores con los que ir de la mano, que nos permita nseguir creciendo”.**

Y reconoce que hay contactos y visitas, si bien Madrid es una plaza muy competida.

También entiende que la concentración y entrada de grandes grupos exteriores va a suponer que el perfil de recambista pequeño, la atomización de la distribución en España se vaya reduciendo. **“Habrá que adaptarse o morir”.**

