

PEDRO MOURA

DIRECTOR GENERAL DE ASER

Pedro Moura ha asumido un reto importante: dejar aparcado Humberpeças para ponerse al frente de ASER en un momento complicado. Pero tiene las cosas muy claras. Quiere hacer crecer el grupo con los socios actuales, fomentar la cohesión, aumentar las compras canalizadas a través de la agrupación, trabajar codo con codo con los proveedores y dotar de nuevos servicios al grupo. Además, conservar lo que funciona y, si es, posible, impulsarlo aún más. De todo ello charlamos con Moura y con Macarena Suárez (Surdiesel Quality Systems, socio canario de ASER), que recientemente se ha incorporado al Consejo de Administración del grupo.

Por **Juanjo Cortezón y Miguel Ángel Jimeno** 

Talleres en Comunicación: ¿Qué crees que puede aportar Pedro Moura a ASER?

Pedro Moura: Yo vengo a dar estabilidad, que creo es algo necesario para al grupo. ASER se ha caracterizado siempre por ser una central de servicios. No se trata sólo de ser un grupo de compras, sino de desarrollar nuevos servicios para todos los socios. Y en eso estoy focalizado. En Portugal, los socios lusos de ASER tuvimos que hacer una labor de consolidación, de crecer como grupo, de ir todos los socios a una, porque el concepto de grupo no estaba tan consolidado como en Espa-

ña. Y ahora toca hacer algo parecido en España, apostar por la concentración y la cohesión interna, por generar nuevos servicios, por economizar en tiempo y recursos para que cada socio se dedique a vender.

Siempre que hablamos de un grupo, todos piensan en comprar mejor, y está claro que hay que comprar muy bien, pero hay muchas más cosas que se pueden hacer, que pueden beneficiar a los socios.

¿Por qué decides hacerte cargo de la gerencia del grupo?

Como sabes, yo formaba parte del Consejo de Administración de

ASER, y me preguntaron si estaba disponible. Tras hablarlo con mi socio en Humberpeças, llegamos a la conclusión de que podría ser bueno para el grupo. No se trata de reforzar mi ego, sino de que el grupo necesitaba una persona que conociese a los socios, que hablara con ellos. Una cara conocida que pudiera aportar confianza a socios y proveedores y fortalecer el grupo. He aceptado porque estoy convencido de que puedo manejar la situación y hacer crecer a ASER. Lo primero que he hecho ha sido reunirme con todos los socios, escucharles, ver cómo están sus negocios y qué necesidades tienen.



“ Sé que no somos los más grandes, aunque tampoco los más pequeños. Pero sí trabajaremos para ser los mejores”

¿Y tú Macarena, en qué momento decides dar un paso al frente y entrar en el Consejo?

Marcarena Suárez: Siempre he considerado que en los momentos difíciles es cuando hay que estar, apoyar y arrimar el hombro. Era un momento complicado, con circunstancias desafiantes, y me invi-

taron a colaborar. Así que intento dar lo mejor de mí y trabajar con ellos para que todo vaya según lo que tenemos pensado para el grupo.

Tras reunirte con los socios, ¿qué necesidades te han planteado?

Hay una gran demanda por parte de los socios de que la central esté más presente en su día a día. Y, por

supuesto, me han pedido un coordinador para la red de talleres en España. En Portugal está Paula Aranalde y las redes de talleres son un proyecto que está funcionando muy bien, con los dos conceptos, AserAuto y AutoDrive. Pero Paula necesita apoyo y estamos buscando una persona, habrá novedades pronto en este sentido. Además, los socios nos han pedido más formaciones y más información.

¿Crees que, en vuestro caso, podéis aportar la experiencia de dos mercados diferentes al español peninsular, como el portugués y el canario?



Vengo a dar estabilidad, que creo es algo necesario para al grupo. ASER se ha caracterizado siempre por ser una central de servicios. No se trata sólo de ser un grupo de compras, sino de desarrollar nuevos servicios para todos los socios. Y en eso estoy focalizado”

P. Moura: Nos encaminamos hacia un mercado ibérico. Lo que se ha intentado desde el Consejo es que estuvieran representadas personas de diferentes ámbitos y lugares para poder tener una visión más amplia. Como te he comentado, los socios portugueses hemos tenido que avanzar mucho en todo lo relacionado al compromiso y a las compras y esta experiencia nos va a venir bien en este momento.

M. Suárez: El mercado canario es particular y bastante diferente, y muchas veces a la hora de hablar con los proveedores hay que tener ese matiz, porque hay aspectos, como las importaciones y los portes, que nos afectan. Todo eso es información para que las decisiones que se tomen en el Consejo sean las más adecuadas para todos. Porque la idea es crecer con los socios y no sólo por los socios. Hay que crecer juntos.

ASER siempre se ha caracterizado por unos valores muy concretos, de cercanía, transparencia, etc., y de campañas muy potentes, como el Recambio o el Give Me Five. ¿Va a haber continuidad en todo ello?

Soy consciente de lo que somos. Sé que no somos los más grandes, aunque tampoco los más pequeños. Pero sí trabajaremos para ser los mejores. En el caso de las campañas, continuarán, por supuesto, con algunos ajustes, claro. Y respecto a



los valores, ASER siempre se ha caracterizado por ser un grupo innovador, y la idea es definir una estrategia a largo plazo en este sentido. Aunque ahora no te puedo contestar cómo será, porque llevo apenas un mes y estoy priorizando otros aspectos. Pero sí ten claro que no voy a cambiar la naturaleza de lo que somos. El mercado nos ha percibido bien y son unos buenos valores. Ahora queda ver cómo los vamos a concretar a futuro.

Me gustaría hablar de uno de vuestros socios, Hergar, que en su momento decidió marcharse del grupo, aunque no se concretó su salida. Aunque todo parece indicar que solicitará la baja en breve...

Hoy por hoy, Hergar es un socio de ASER con todos sus derechos y está trabajando como tal. Está involucrado, cumpliendo los objetivos. Por lo demás, aquí no hay contratos vitalicios. Cada distribuidor tiene que ver cuál es su mejor forma de estar en el mercado. Todos son libres de continuar, o marcharse.

Uno de los problemas que siempre nos manifestáis los grupos es el alto porcentaje de compras en plaza de vuestros distribuidores... ¿Qué medidas podéis llevar a cabo para reducirlas?

Las compras de plaza siempre van a existir, son inherentes a nuestro sector, que es algo peculiar. Y se producen por dos razones: porque el distribuidor no está invirtiendo adecuadamente en su stock y sus compras y, en segundo lugar, porque los proveedores no ponen fácil que puedan comprarles algunas piezas.

¿Cuál es la solución? Pues, por un lado, informar mejor al socio, hablar con ellos, para ver cómo mejorar su stock. Y, además, tenemos en mente un proyecto de incorporar un sistema eficaz de gestión de stocks. Por lo demás, es mi competencia garantizar que el proveedor busque formas de trabajo que nos faciliten el acceso a las piezas. Porque a veces tenemos homologadas las marcas que el distribuidor compra en plaza, pero quizá no con las condiciones óptimas.



También tengo claro que el camino es crecer con los proveedores, no homologar proveedores porque sí, para intentar cubrir los fallos de dos o tres socios. Es lo que te decía al principio, hay que plantear estrategias y concentrar las compras. Tenemos herramientas internas que conectan todos los almacenes para ver si otro socio tiene la pieza. Ahora sólo queda fomentar más su uso.

También está la posibilidad de trabajar con otros almacenistas (Andel, Holy Auto) que, son socios de IDAP, igual que ASER...

Sí, son cooportunidades, una figura entre competidores y cooperadores que, entre todos, nos permiten acceder a un bonus internacional. Sin duda, es una puerta que está abierta para el futuro. Hoy por hoy, es otro tema que no me he enfocado al 100% porque creo que hay aspectos más urgentes que necesitan de mucha más atención...

“Aquí no hay contratos vitalicios. Cada distribuidor tiene que ver cuál es su mejor forma de estar en el mercado. Todos son libres de continuar o marcharse”

Y parece ser que en IDAP y Nexus también estará Autoparts Ibérica, con los socios que salieron de ASER...

Cada uno tiene que seguir su camino, no pasa nada. Todos seremos compañeros en Nexus.

¿Qué os aporta la pertenencia a un grupo internacional como Nexus?

Para nosotros un grupo internacional no es sólo el bonus, sino los servicios que puede aportar y la información que puedes ver de lo que está pasando en otros países. De todos modos, yo aún no he mantenido ninguna reunión en IDAP y Nexus porque acabo de llegar, pero seguimos ahí, hablando con todos.

>



**PONEMOS
EL ACENTO EN *Tu*
SATISFACCIÓN**

 **aser**
TU CENTRAL DE SERVICIOS



Hoy por hoy, Hergar es un socio de ASER con todos sus derechos y está trabajando como tal. Está involucrado, cumpliendo los objetivos”



Hay una gran demanda por parte de los socios de que la central esté más presente en su día a día. Y, por supuesto, me han pedido un coordinador para la red de talleres en España”

¿Es una urgencia para ASER incorporar nuevos socios tras la salida de siete socios en el último año?

Tenemos que trabajar pensando en el largo plazo. Lo importante no sólo es la cantidad de socios, sino la calidad del ambiente y la rentabilidad de cada uno de sus negocios.

Trabajaremos para que el socio canalice más las compras dentro del grupo, para así crecer sin necesidad de nuevos socios. Revisando condiciones, hablando con los proveedo-

res, unificando. Son temas de reestructuración y reorganización, que es en lo que estamos focalizados.

Los socios que tenemos están orgullosos del grupo y quieren crecer y seguir trabajando. Han asumido que somos menos y que hay que renegociar las condiciones.

Indudablemente, trabajaremos también para captar nuevos socios, y nos sentaremos a hablar con cualquier distribuidor que quiera entrar en ASER, pero primero tenemos que reforzar el grupo.

En resumen, ¿en qué está trabajando ASER para este 2024-2025?

Ya estamos trabajando pensando en 2025, preparando nuevos servicios. Hay que planear, ejecutar, buscar las personas y empezar. Y ya estoy también trabajando con proveedores para 2025. En este 2024 haremos pequeñas acciones, algunos ajustes, pero el cambio será más visible el año que viene. ✓