

Royse, 40 años al servicio del taller

El socio de ASER cuenta con dos centrales en Tomelloso (Ciudad Real) y cinco delegaciones en su zona de influencia

Royse se constituyó un 16 de junio de 1985 con la creación de la empresa Repuestos Royse. Y lo hizo gracias al espíritu emprendedor de dos jóvenes, Clemente Serrano y Pedro José Rodrigo, cuando tenían 25 y 24 años, respectivamente. Dos jóvenes que, casi cuarenta años después, siguen soñando y están al frente de un proyecto mucho más grande y ambicioso del que tal vez nunca imaginaron.

› Texto Irene Díaz



Yes que, tal y como sucede con casi cualquier emprendimiento, el proyecto era mucho más modesto cuando nació: en la actualidad, el distribuidor cuenta con dos centrales en Tomelloso (Ciudad Real) y cinco delegaciones en su zona de influencia. Al frente de la primera central y de las cinco delegaciones (especializadas en recambio propiamente dicho) se encuentra Clemente Serrano. Al frente de la segunda (especializada en lubricantes) está su socio, Pedro José Rodrigo.

5 MILLONES DE PESETAS Y MUCHO ESFUERZO

La elección del sector y el tipo de empresa en la que Clemente Serrano y Pedro José Rodrigo se embarcaron no fue casualidad. Por aquel entonces, Clemente Serrano ya



contaba con ocho años de experiencia en el sector del recambio, tras haber trabajado en Auto-Moto, compañía también establecida en Tomelloso. "Siempre la recordamos con gratitud por haber sido una de las primeras páginas de esta historia", señala Serrano, gerente de Royse. Los inicios no fueron fáciles: "Con una inversión inicial de 5 millones de las antiguas pesetas, obtenida gracias a los ahorros familiares y un enorme sacrificio personal, emprendimos esta aventura

empresarial. Mientras yo me dedicaba de lleno a la empresa, mi socio, Pedro, mantenía su empleo para asegurar los recursos necesarios y poder hacer frente al alquiler", nos cuenta. Aquella combinación de esfuerzo, unida al conocimiento adquirido tras 8 años de aprendizaje y el apoyo incondicional de sus familias, sentó las raíces de lo que hoy es Royse.

PASADO FRENTE A PRESENTE

Los ojos y la voz de Clemente Serrano durante la entrevista

**CLEMENTE SERRANO
COMENZÓ SIENDO EL PRIMER
Y ÚNICO EMPLEADO DE ROYSE,
Y HOY ESTÁ AL FRENTE DE UN
EQUIPO DE 60 PERSONAS**



ROYSE A TRAVÉS DE LOS OJOS DEL TALLER

Servando Rebato, gerente de Talleres

Servando, comenta que "Royse empezó en una pequeña tienda en el centro del pueblo. Lo empezaron Clemente Serrano y Pedro José Rodrigo, y aunque la tienda era pequeña, se movían bien y comenzaron a crecer pronto. Después se mudaron a la Calle Claudio Coello, que es donde están ahora. Yo siempre he trabajado con ellos y mi experiencia siempre ha sido muy buena. Siempre han dado muy buen servicio y fueron de los primeros en comenzar a repartir piezas a los talleres, primero con motos y ahora con furgonetas. Luego, los demás les han ido siguiendo. Yo llevo en esto desde el 89 y ellos ya estaban en activo por entonces, lo que significa que con Royse llevamos toda la vida trabajando y hemos podido comprobar cómo han ido innovando hasta convertirse en lo que son. Ofrecen buen servicio y las garantías las trabajan bastante bien. Además, a mí personalmente, cuando monté el taller, me ayudaron mucho. Yo solo puedo hablar de Royse cosas buenas", concluye.



respaldadas por una flota de 32 vehículos", señala. Aunque, como no podía ser de otro modo, no todos los cambios se traducen en cifras. También en dinámicas: el distribuidor se ha profesionalizado, digitalizándose e implementado soluciones innovadoras en almacenamiento y distribución logística. "Han sido pilares fundamentales para nuestro crecimiento. Estas herramientas nos han permitido adaptarnos a las nuevas exigencias del mercado y reforzar nuestra posición competitiva".

FILOSOFÍA DE MEJORA CONSTANTE

Sin duda, Royse ha crecido, pero, pese a ello, la compañía sigue trabajando en mejorar día tras día. Bien lo demuestra la siguiente anécdota que aquí recogemos en palabras de Serrano: "En aquellos momentos iniciales, llenos de dudas y ansiedad, quiero destacar la serenidad con la que afronté la situación, quizás inspirada por mi

desprenden la serenidad propia de un hombre que se siente orgulloso de lo conseguido gracias al esfuerzo y el sacrificio. Es una serenidad que en ningún caso denota prepotencia, sino agradecimiento. No es para menos: Serrano comenzó siendo el primer y único empleado de Royse y hoy está al frente de un equipo de 60 personas. "En nuestros inicios, nuestra facturación anual rondaba

las 500.000 pesetas, mientras que este ejercicio alcanzará más de 15 millones de euros. Pasamos de operar en un pequeño local de 150 m² en alquiler a contar con dos centrales en Tomelloso y un almacén, sumando un total de 7.500 m² en propiedad. Además, disponemos de cinco delegaciones distribuidas estratégicamente en nuestra zona de influencia,



condición de buen paisano de Don Quijote. Recuerdo que, durante nuestras primeras semanas de vida, un cliente que solía comprar en la competencia me comentó que dicha tienda estaba a rebosar de mecánicos comprando. Mi respuesta fue que me alegraba, porque eso significaba que, con el tiempo, esos clientes podrían terminar viniendo a nuestra tienda”, detalla. Y es que el verdadero problema, en opinión de Serrano, hubiera sido que la competencia también estuviera vacía de clientes. A día de hoy, aquel cliente está jubilado y, cada vez que coinciden, le recuerda que finalmente se han repartido los clientes. “A lo que yo siempre respondo que seguimos intentándolo”.

En efecto, siguen intentándolo y su hoja de ruta de cara al futuro es clara y pasa por seguir creciendo de forma sostenida, afianzando los recursos financieros disponibles y venideros. Y para conseguirlo, su estrategia pasa por invertir en la digitalización de la compañía, implementar programas de fidelización y comunicación con los clientes e invertir en la capacitación de sus empleados.

COMPROMETIDOS CON SU ZONA DE INFLUENCIA

En cuanto a cómo es operar en su zona de influencia, Clemente Serrano señala que su compromiso con la causa implicaba asumir el reto de



atender a clientes distribuidos entre numerosos pueblos: “Esto conllevaba recorridos largos que aumentaban significativamente los costos de transporte, el mantenimiento de los vehículos y el encarecimiento de la mano de obra”. En la actualidad, sin embargo, las cosas han cambiado gracias a la implantación estratégica de sus cinco delegaciones: “Esta implantación nos ha proporcionado un importante alivio logístico, permitiéndonos optimizar las rutas y reducir costos, además de fortalecer nuestra presencia en las comarcas donde operamos. Esto nos acerca aún más a nuestros clientes, mejorando tanto el rendimiento como la calidad del servicio”.

PREPARADOS PARA LA ELECTRIFICACIÓN

Cuando uno piensa en el futuro de la distribución, dados los momentos de incertidumbre que atraviesa la automoción en la actualidad, no puede evitar preguntarse por el vehículo eléctrico y cómo este afectará a los distribuidores. No podíamos, por tanto, dejar de preguntárselo al fundador de Royse. La pregunta era clara: ¿Se están preparando para la llegada del vehículo eléctrico? Y la respuesta, rotunda: sí.

EL FUTURO DE ROYSE TAMBIÉN PASA POR PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN EL FORTALECIMIENTO DE LA ALIANZA ENTRE TODOS LOS SOCIOS DE ASER

Así lo explica Serrano: “Llevamos tiempo trabajando en la adaptación a las nuevas tecnologías de electrificación y sentando las bases para este cambio de modelo de negocio. Nuestro enfoque incluye la formación continua de nuestros equipos, la optimización logística y la colaboración con colaboradores. Además, actualmente estamos comprometidos en una colaboración tripartita con Valeo y nuestros talleres a través de una plataforma llamada Valeo Tech Academy, cuyo objetivo es mejorar la experiencia y las habilidades de los mecánicos en el mantenimiento y reparación de vehículos eléctricos, así como en sistemas ADAS avanzados”.

2024, UN AÑO ESTABLE TRAS FUERTES INVERSIONES

En cuanto al presente, según detalla el gerente de Royse, 2024 ha resultado conforme a lo planeado y

**EL PORCENTAJE DE AHORRO
DEL RECAMBIO RECONSTRUIDO
FRENTE AL NUEVO OSCILA
ENTRE EL 30% Y EL 50%**



Lo han entendido como un año de transición: "Nos hemos centrado en estabilizar las delegaciones, optimizando los niveles de stock tanto en la central como en las delegaciones, y evitando nuevas inversiones tras varios ejercicios marcados por un fuerte enfoque inversor. La última gran inversión estuvo relacionada con la línea de neumáticos, la cual implicó una significativa asignación de recursos en instalaciones y flota especializada".

En términos de crecimiento, las cifras de la compañía se han situado entre el 5% y el 8% y para el 2025 pondrán el foco en la optimización de los procesos internos, incluyendo la incorporación en nómina de un gestor especializado en la mejora continua de procesos.

Socio de ASER y antes de Gecorusa, Royse está ligado a ASER desde los orígenes del grupo de distribución.

Pero dados los 40 años de historia del recambista, no siempre fue así:

"Inicialmente, formábamos parte del

grupo Cecauro Distribución, pero comprendimos que no era el lugar adecuado para seguir creciendo y afrontar nuevos desafíos. Fue entonces cuando surgió la oportunidad de integrarnos en Gecorusa de la mano de José Miguel Ibáñez (quien en la actualidad está vinculado a CGA). El grupo estaba compuesto por socios de gran relevancia en el sector, como Gomap, de Jaén; Hergar (antiguos proveedores de Royse), Recambios Gaudí y Recambios Frain. Para nosotros era un verdadero orgullo compartir la misma mesa de trabajo con estos destacados líderes del mercado. Además, tuve la grata coincidencia de reencontrarme con antiguos compañeros y amigos del desaparecido grupo Promer Parts, como Fernando y Mariano de Moprisa, y la siempre encantadora Tere, de Frenbur. Poco tiempo después de nuestra incorporación también se unió al grupo nuestro actual CEO, Max Margalef, de EMMS. Luego llegó la transición a ASER, que se llevó a cabo mediante una fusión estratégica entre los grupos de compra Gecorusa y Agerauto en 2016: "Este proceso permitió a ambas organizaciones combinar sus capacidades y recursos, dando lugar a una compañía más sólida y competitiva dentro del mercado de la posventa". ASER celebrará su noveno aniversario en 2025 y cuenta en la actualidad con 78 puntos de venta y 33 socios. En esta línea, cabe

LA IMPLANTACIÓN DE LAS CINCO DELEGACIONES HA PROPORCIONADO AL RECAMBISTA UN IMPORTANTE ALIVIO LOGÍSTICO, PERMITIÉNDOLE OPTIMIZAR LAS RUTAS Y REDUCIR COSTOS

destacar que además ASER colabora con Nexus Automotive International a través de su participación en IDAP, y también que el grupo tiene representación en ANCERA, la patronal de la distribución.

EL FUTURO DE ROYSE PASA POR CONSOLIDAR A ASER

En cuanto al futuro, el recambista manchego lo tiene claro, pasa por todas aquellas pinceladas ya citadas entre las líneas de este reportaje: crecer de manera sostenida y poniendo énfasis en la mejora continua de los procesos internos y la inversión en nuevas líneas de producto. Pero no únicamente, y es que el futuro de Royse está muy ligado al del grupo de distribución del que forma parte. Y no podría ser de otro modo teniendo en cuenta que Clemente Serrano es el presidente del Consejo de Administración del grupo.

Así, el futuro de Royse pasa también por participar activamente en el fortalecimiento de la alianza entre todos los socios de ASER. "Nuestro objetivo principal es establecer una disciplina conjunta que nos permita actuar como una sola entidad, donde la unión y colaboración de todos los socios consoliden a ASER como un socio único y estratégico. De este modo, de la mano de ASER, nuestras empresas serán modernas, rentables, competitivas, innovadoras y sostenibles con la capacidad de adaptarse a los cambios del mercado y, si no liderar, estar en igualdad de condiciones con los demás actores del sector", indica. ●

LA HOJA RUTA DEL DISTRIBUIDOR MANCHEGO PASA POR SEGUIR CRECIENDO DE FORMA SOSTENIDA, AFIANZANDO LOS RECURSOS FINANCIERAS DISPONIBLES Y VENIDEROS