

De cerca Manuel Palma

Es presidente del Grupo Palma, con ocho concesionarios en Valencia, la mayor representación de General Motors en España y una de las principales de Ford. Manuel Palma es un empresario hecho a sí mismo que no dudaría en recomendar a un hijo seguir sus pasos en el mundo de los concesionarios. Para él, la empresa es una auténtica escuela de vida.

¿Cuál es la frase que más repite a sus vendedores?

Sobre todo les transmito confianza. Si ven que el jefe tiene seguridad en el futuro, ellos transmitirán esa misma confianza a los clientes.

¿Recomendaría a su hijo seguir con el negocio?

Sin ninguna duda. El automóvil es la mejor escuela para un empresario. Cuando lo domine, podrá dedicarse a lo que quiera con éxito.

¿Por qué en la Comunidad Valenciana han caído más las ventas?

Su crecimiento está basado principalmente en el turismo y la construcción, y son los dos sectores que más están sufriendo la crisis.

En qué parte de la concesión se siente usted más cómodo. ¿En la exposición o en su despacho?

Tengo más de veinte empresas abiertas en distintos puntos de la Comunidad Valenciana, por lo que siempre estoy en movimiento y en reuniones de un lugar a otro. El despacho es donde menos estoy.

¿Los concesionarios ya no son lo que eran?

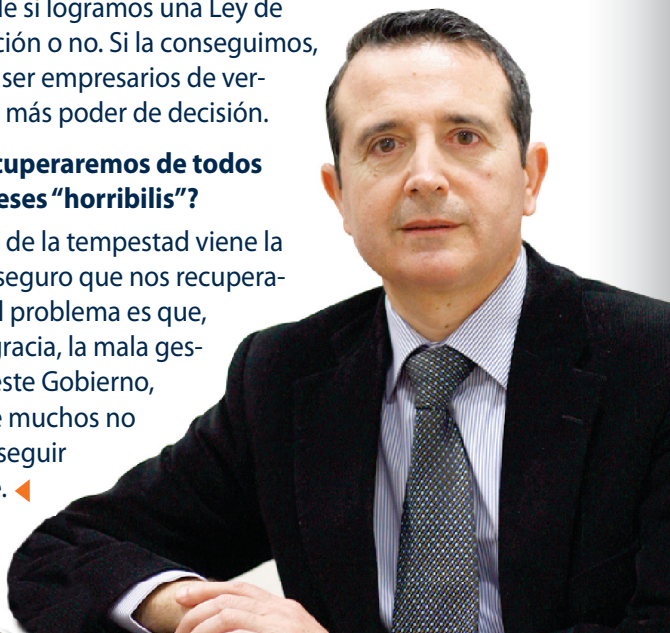
No, están sufriendo una transformación a una velocidad de vértigo. Los que no sean capaces de seguir el ritmo van a tener dificultades. Pienso, en cualquier caso, que es un sector con mucho futuro.

¿Cómo se imagina usted su concesionario dentro de unos años?

Sin ninguna duda, muy distinto a lo que es ahora. Dependerá mucho de si logramos una Ley de Distribución o no. Si la conseguimos, vamos a ser empresarios de verdad, con más poder de decisión.

¿Nos recuperaremos de todos estos meses "horribilis"?

Después de la tempestad viene la calma y seguro que nos recuperaremos. El problema es que, por desgracia, la mala gestión de este Gobierno, hará que muchos no puedan seguir adelante. ◀



Tribuna ¡Lo que faltaba!



No salgo de mi asombro después de las últimas noticias. Me llegan cartas suscritas por los representantes en España de un "Grupo" fabricante que ha decidido notificar a sus dos redes de distribución la resolución de los contratos suscritos en el año 2003. La extravagancia afecta también a los contratos de taller, a pesar de que en la actualidad cumplen con los estándares establecidos al amparo del Reglamento (CE) nº 1400/2002.

Sabemos que de algunos se puede esperar cualquier cosa pero la pena es que nunca llegamos a conocer al padre de la criatura. Este personaje, tan representativo como su salario, seguro que conoce la situación económica por la que atraviesa el Sector –no sólo en España–, circunstancia que me hace pensar en una mente prodigiosa, aunque carente de sentido común y que por estrafalaria deja patidifuso a cualquiera.

A mí el primero porque, lejos de compartir su rocambolesca ocurrencia, sigo pensando que la única manera de afrontar la crisis es dando confianza a quien te ayuda, reconociendo su esfuerzo y lealtad, animándole al liderazgo, a pesar de los pesares y de los inconvenientes propios de la situación.

Por lo que parece, el ingenioso "mandamás" piensa distinto, quizá porque es su propio jefe y lo seguirá siendo hasta que acabe su carnaval. Lo indignante es que haya invitado a la juerga a todas sus redes en Europa, sin importarle las consecuencias... ¡Ya buscará un culpable! Y espero que las responsabilidades no recaigan como siempre en el más prudente.

Por mucho que mande, yo insisto en que no es momento de tribulaciones, ni de experimentos estratégicos y menos cuando se pone en peligro el pan de miles de trabajadores y de concesionarios que siguen dedicando su vida a consolidar el mercado, a satisfacer a los clientes y a defender la imagen de las marcas que representan.

Un despropósito de tamaño calado carece de sentido en tiempos de incertidumbre, salvo que una mente perversa pretenda aprovechar la coyuntura en interés propio. Ni siquiera lo oculta al causalizar el disparate en "estrategias comerciales"...

Para colmo, se engatusa a los cesantes con la continuidad si cumplen con nuevas exigencias, algunas tan imprecisas como inexistentes...

Ya estoy oyendo el susurro de los "voceros" en un Sector que, salvo un milagro, seguirá hablando un solo idioma, por mucho que cueste, pase lo que pase y pese a quien pese...

¡Menudo esperpento con la que está cayendo...!

Alfredo Briganty Arencibia.
QVADRIGAS ABOGADOS.