

AED

ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA DE
DIRECTIVOS

Almuerzo-coloquio con Bartolomé Poyatos en Valencia

Resumen del encuentro con el director general
de Grupo Montalt en el Hotel The Westin
Valencia el 15 de junio de 2016.



Almuerzo-coloquio con Bartolomé Poyatos, director general de Grupo Montalt

Un completo y apasionante recorrido por el proceso de transformación de una empresa familiar en uno de los grupos de distribución de vehículos más importante del arco mediterráneo, así como la transformación que vive un sector clave en la economía española. Estas son algunas de las líneas maestras en las que se basó la ponencia de Bartolomé Poyatos, director general de Grupo Montalt, en el almuerzo-coloquio organizado por la Asociación Española de Directivos (AED) el pasado miércoles 15 de julio en el Hotel The Westin Valencia.

Poyatos, director general del grupo de concesionarios desde el año 2010, ha trabajado los últimos 36 años en distintos puestos de confianza dentro de la firma. Desde sus labores de asesoría fiscal, primero, desde la dirección financiera, más adelante, ha vivido de primera mano la



transformación y el crecimiento de una de las principales enseñas de distribución de vehículos del mercado nacional. En el almuerzo, estuvo acompañado por la plana mayor de Grupo Montalt, encabezada por su presidente Eloy Durá.

El director general de Grupo Montalt comenzó su ponencia desgranando los extraordinarios datos económicos del conjunto de empresas que lo forman y su evolución positiva desde 1995 hasta 2015, pasando de una concesión de carácter meramente familiar y situada en la ciudad de Valencia, para convertir en un grupo multimarca con concesiones de cinco de los principales distribuidores en el mercado nacional y con concesionarios en otras cinco

provincias de la geografía española. La crisis económica, según destacó Poyatos, no ha impedido un crecimiento constante de la firma, sino que ha permitido que apuestas como compartir instalaciones para más de una concesión sean bien vistas por los distribuidores, que en principio eran reacias a todo este tipo de proyectos. “La situación económica ha permitido que se compartan concesiones en las mismas instalaciones, algo que antes no gustaba a las marcas pero de lo que les hemos logrado convencer con el tiempo. La multimarca nos permite poder tener talleres en común pero con instalaciones separadas”, algo que se traduce en ahorro de costes y mejor servicio al usuario, según destacó Poyatos.

Bartolomé Poyatos continuó presentando los datos económicos de la matriz y de cada una de las concesiones de Grupo Montalt y presumió orgulloso del dato de matriculaciones del último año. El pasado ejercicio se cerró con más de 12.000 matriculaciones, lo que supone el 1,20% total de las matriculaciones realizadas en toda España. “Una cuota importante, teniendo en cuenta que los datos del grupo más importante de España no llegan al 2%”, destacó.



La apuesta por las personas y por el fortalecimiento del equipo directivo marca la evolución de Grupo Montalt y encontró lugar en los puntos más destacados de la presentación de su director general. Poyatos apostó en su ponencia por las personas, tanto al dar valor al equipo directivo como al poner al cliente como principal activo a potenciar. “Es más importante tener un buen gerente que una buena concesión”, señaló a la vez que presumió de dar “mucho valor al equipo directivo”. De la misma forma, “todo el equipo tiene claro que detrás de un coche hay un cliente y nuestra filosofía es considerar al cliente como lo más importante”. En este marco, la clave según Poyatos es “cumplir los compromisos con clientes, proveedores y empleados. La calidad no debe ser solo un parámetro y la satisfacción se debe dar con el comportamiento”.

Tras ello, desgranó una a una las áreas de dirección en las que se organiza Grupo Montalt, destacando los departamentos en los que más se ha apostado por la modernización y por la optimización y la centralización de procesos. “Los gerentes se ocupan del día tras día de su concesión y los servicios centrales les liberan de mucho trabajo”, resumió, al tiempo que avisó de la necesaria modernización que algunos sectores no han realizado la debida actualización: “¿Qué negocio no ha cambiado ya? Sin embargo, algunos grandes sectores no llevan el ritmo adecuado de cambio”.

Según las previsiones presentadas en el almuerzo-coloquio, Grupo Montalt espera que 2016 vaya “a cerrarse como un año bueno” a pesar de la finalización del último Plan PIVE, que llega a su fin en unas semanas. Los datos presentados por Poyatos muestran nuevos tipos de comportamiento del



consumidor, gracias sobre todo al uso de internet y la implantación de ‘smartphones’ y tabletas: el 80% busca información previa a la visita al concesionario, el 46% inicia el proceso de compra ‘online’, con 2,1 visitas de media cierran su compra (hace unos años la media era de 4,6 visitas), y el 32% de los consumidores es capaz de cerrar una operación de compra en una sola visita física.

Estos cambios obligan a fabricantes y distribuidores a “estar posicionados en los mejores portales ‘online’ de venta de vehículos”, donde Montalt, según Poyatos, recibe más de 200.000 visitas y 920 contactos directos al mes. Esta tendencia provoca también cambios en el modelo de negocio de los concesionarios de venta, que avanzan hacia un ‘store car’ más tecnológico e interactivo, con menos exposición y más información para el cliente.

Todo, para contentar a un público que empuja al mercado hacia nuevas exigencias como los coches compartidos y nuevas formas de consumo urbano e interurbano, a pesar de que “las cosas en España van un poco más lentas” que en su entorno europeo, en palabras de Poyatos. Una vez finalizada la intervención de Bartolomé Poyatos e iniciado el almuerzo, los casi 60 asistentes se mostraron muy interesados en los procesos de modernización del grupo y del sector automovilístico en general, sobre todo con el horizonte de los nuevos vehículos híbridos y eléctricos en un futuro no muy lejano. A preguntas de los asistentes, el director general de Grupo Montalt defendió un modelo eficiente de negocio, entendiendo que “no hay una fórmula única de distribución”. “Cuando los fabricantes tienen filiales no han sido un gran ejemplo de eficiencia. La gestión privada es más eficiente y la posventa es vital en este tema. A cualquier fabricante la va a ir bien si la venta y la posventa van de la mano”, señaló.

En lo que se refiere a los nuevos usos que nos deparará el futuro, Poyatos afirmó que en los próximos años, “por razones ecológicas y de menor uso, se va a imponer el coche de gasolina y los híbridos, que ya son una solución real. El camino debe ir por ahí: la fórmula ideal es



gasolina, poca potencia y un apoyo eléctrico, mientras que el diésel va a quedar para grandes desplazamientos, irá a menos poco a poco y acabará siendo sustituido, primero por el híbrido, hasta que se imponga el vehículo eléctrico a medida que los fabricantes se adapten”. Poyatos quiso dejar claro que en estos momentos el vehículo eléctrico “no es la solución”, pero “es el futuro”, recordando los problemas que presenta todavía este segmento en temas como la autonomía, las baterías, la potencia o integración en el entorno del hogar o las ciudades. Puntos que están en vías de desarrollo pero que aún pueden ser insuficientes para el usuario, tal y como recordó en su intervención Emilio Orta, presidente del AVIA Cluster de Automoción de la Comunitat Valenciana.

El turno de preguntas lo cerró Amparo Bertomeu, presidenta del Consejo Directivo de la AED en Valencia, quien quiso agradecer a toda la delegación de Grupo Montalt su presencia en este almuerzo-coloquio. En especial, a Eloy Durá por su presencia y a Bartolomé Poyatos por su presentación de la evolución empresarial de uno de los grandes referentes de la distribución de vehículos en España.