

# GRUPO PALMA SE REORDENA TRAS CRECER UN 20% Y AMPLIAR SU RED

Manuel Palma celebra el 36 aniversario de su grupo con un impulso en automoción, “un sector de futuro, porque la economía no puede funcionar sin vehículos”

OLIVIA FONTANILLO

**E**l Grupo Palma superará este ejercicio los 50 millones de euros de facturación, con un crecimiento del 20 por ciento respecto a 2017, gracias a la positiva evolución en sus cuatro ramas de actividad: educación, gestión de activos inmobiliarios, servicios sociales y automoción, principal soporte del grupo, con más del 80 por ciento del negocio total, a pesar del freno provocado, en los últimos meses, por las declaraciones del Gobierno respecto a la penalización fiscal de vehículos con motor diésel y la prohibición de fabricarlos desde 2040. “El año 2018 fue muy bien hasta las declaraciones incendiarias. A partir de ahí, se están retrayendo las ventas, pese a que hablamos de un cambio a 25 ó 30 años. Que una ministra diga que el diésel tiene los días contados en un país



que es uno de los mayores fabricantes del mundo de estos motores es poco acertado”, subraya su propietario y presidente, Manuel Palma.

La apuesta del Grupo Palma por el futuro de este sector es clara. En 2018 ha sumado su sexto punto de venta y ha sentado las bases de una nueva estructura interna, para abordar los retos de futuro. “Hemos optado por tener dos marcas, *Automóviles Palma* -para coches nuevos, Opel y Ford- y *Palma Ocarsión* -para seminuevos-, con dos estructuras y dos gerencias distintas. Las ventas de oportunidades superan las 1.000 unidades al año y vimos conveniente darle identidad propia. Hay tres puntos de venta de cada una y, posiblemente, ampliamos esta red, siempre con centros propios”, detalla.

“El automóvil tiene altibajos, porque es sensible. Si hay confianza, se vende más y, si hay miedo, menos. Pero es un sector de futuro, porque la economía no puede vivir sin vehículos”, afirma. En esta línea, considera que las nuevas tendencias de consumo y movilidad, con el auge de vehículos compartidos, no tendrán un impacto negativo en las ventas. “Al fabricante le da igual que el usuario final haya comprado el coche o que lo comparta. La realidad demuestra que un vehículo que use una sola persona puede mantenerse unos 15 años, mientras que, si lo utilizan varias personas, la rotación es mayor y puede cambiarse en cinco o seis años”, explica. De hecho, el empresario opina que estos nuevos modelos de uso pueden generar oportunidades de negocio, que su grupo estudiará.

Un ejemplo es el impulso que el auge de las compras online ha dado a las ventas de vehículos industriales (furgonetas), “en récord histórico”. El propio Grupo Palma es ejemplo del potencial de la venta *online*, “que aporta ya en torno al 30 por ciento de las ventas de vehículos”, señala el empresario.

### Transición hacia vehículos más ecológicos

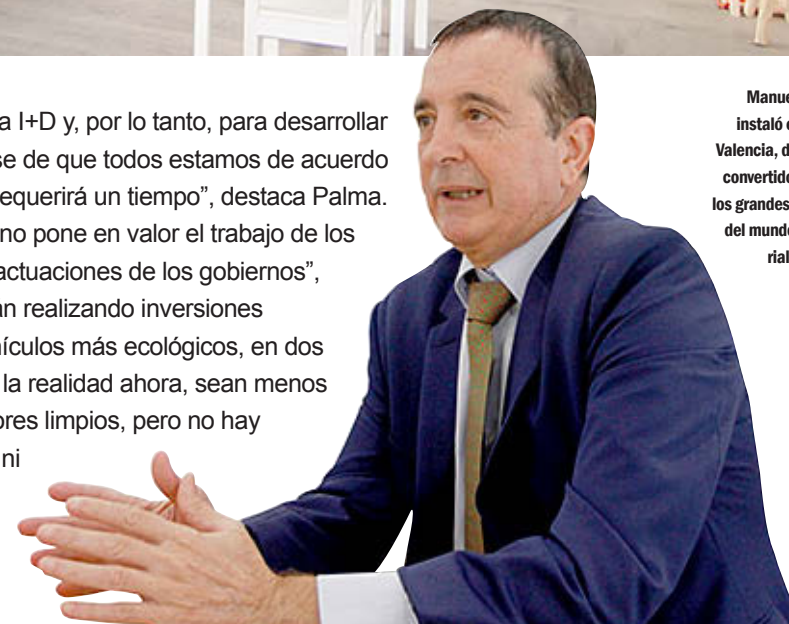
Para Palma, el mayor reto actual del sector es la transición hacia vehículos más ecológicos. “En eso estamos todos de acuerdo: fabricantes, gobiernos y ciudadanos. Es un trabajo importante, que hay que hacer de manera conjunta. No vale que un país al que ya le han dicho desde la Unión Europea que esas decisiones no las puede tomar de manera unilateral diga que en 2040 no se fabricarán vehículos que no sean eléctricos. España no tiene poder para hacerlo de manera unilateral y, en un momento de incertidumbres en el sector, echar gasolina al fuego lo único que hace es generar un incendio mayor. Los fabricantes y los gobiernos lo que tienen que hacer es dialogar privadamente, y no trasladar incertidumbre a los ciudadanos, porque lo que hace es que se venda menos y eso supone que se produzca menos,



El colegio Palma Kids Montessori inició su actividad hace dos años. EE

haya menos empleo, menos dinero para I+D y, por lo tanto, para desarrollar nuevos productos... Partiendo de la base de que todos estamos de acuerdo en esa evolución, hay que asumir que requerirá un tiempo”, destaca Palma.

En esta línea, el empresario valenciano pone en valor el trabajo de los fabricantes, “de cien a uno frente a las actuaciones de los gobiernos”, afirma. “Los grupos de automoción están realizando inversiones multimillonarias en I+D para buscar vehículos más ecológicos, en dos líneas: que los de combustión, que son la realidad ahora, sean menos contaminantes, hasta el diseño de motores limpios, pero no hay infraestructura que permita dar servicio ni un plan para su desarrollo. Si los gobiernos quieren coches eléctricos, tendrán que abordar el despliegue de



Manuel Palma se instaló en 1982 en Valencia, donde se ha convertido en uno de los grandes referentes del mundo empresarial. G. LUCAS

una red de carga eficiente en el territorio. Lo contrario es como pretender que se fabriquen vehículos sin que haya carreteras para que circulen. Se tendrían que tomar medidas ya y, de momento, no se ha hecho”, advierte.

### 36 años: de cero a un grupo referente con 350 empleados

De origen cordobés, Manuel Palma es ejemplo de emprendedor. Aprendiz en un taller mecánico con 14 años, llegó en 1982 a Valencia, donde levantó desde cero -su primera operación fue la venta de su propio vehículo- un grupo empresarial que celebra su 36 aniversario con más de 350 empleados -un 10 por ciento más que en 2017-. Ya en 1993 fue elegido 'Mejor joven empresario de España', es miembro destacado de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), vicepresidente de la Escuela de Empresarios EDEM -que presidió durante 12 años-, docente en universidades y escuelas de negocios y consejero de grandes compañías. Entre su amplia experiencia está, también, la presidencia del Córdoba C.F. y su etapa como concejal del Ayuntamiento de Paterna -durante la que redujo la deuda del consistorio de 140 millones a 40 millones de euros, sin recibir retribución alguna por su labor-. Además, ofreció consejos sobre deuda y déficit a Mariano Rajoy.

“Los resultados llegan cuando haces las cosas bien y hay que estar preparado, también, para los malos momentos”, subraya Palma. En este sentido, el empresario, único accionista de su empresa, ha aplicado siempre una política de reinversión de beneficios y reducido endeudamiento.

Durante la crisis, Palma abordó la reestructuración de su grupo, con una sociedad *holding* -Grupo Palma- de la que penden cuatro firmas, una por rama de negocio: automóvil, gestión inmobiliaria -centrada en activos en alquiler que aportan un millón de ingresos anuales-, servicios sociales -con centros para tercera edad, personas con discapacidad y mujeres en exclusión- y educación -con dos colegios, uno concertado y otro privado, Palma Kids Montessori-. “Si surgen oportunidades, se aprovecharán, pero fuera de estos sectores, no. Ya estamos diversificados”, dice. En inmobiliario, “no descartamos promover -no lo hace desde 2006-, pero, de momento, no. Los activos de la Sareb y los bancos siguen siendo más baratos. Salvo que la economía mejore mucho, que no hay previsión, puede volver a producirse una burbuja, aunque no tan grande como la pasada”, avisa.

Su hijo Javier ha asumido responsabilidades en el negocio de automoción y su hija Sara, en el de educación. “Lo están haciendo muy bien y cada vez asumiendo más trabajo del día a día, aunque yo no pienso en jubilarme. Me retiraré el día en que me muera”, concluye Palma.

