

115 años C. de Salamanca



Tras más de un siglo de historia, la distribuidora de automóviles con más solera sigue enfocada en el mercado de lujo, en plena expansión y adaptada a los nuevos requerimientos digitales y medioambientales. **POR: G. LAHOZ**

MÁS DE UN SIGLO vendiendo coches dan para mucho, y no es una casualidad que C. de Salamanca sea una marca de gran prestigio en el mundo de los automóviles de lujo. La era moderna de la compañía comenzó a finales de los años 60, cuando el empresario Javier Toda (1926-1998) compró la empresa a su fundador, Carlos

de Salamanca (1887-1975). A finales de los años 60 el marqués de Salamanca ya era mayor y no tenía un heredero claro, ya que tuvo cuatro hijas y ninguna de ellas estaba interesada en trabajar en el negocio familiar.

Fue entonces cuando Javier toda tomó el relevo, para elevar al grupo a un nuevo nivel. Se configuró así una empresa dedicada tanto a la automoción

generalista, como máximo distribuidor de Renault y luego Fiat Seat, como al mercado premium y de lujo. Su catálogo incluía Jaguar, Land Rover, Triumph-Morris, Austin-Rover, Aston Martin, Pegaso, Honda, PSA, Opel, Ferrari o Maserati, incluyendo la comercialización de embarcaciones recreativas y aviones Havilland o Cessna, a lo largo de todo el territorio

español. Un antiguo empleado nos recuerda como en el año 81, en el concesionario de Paseo de Recoletos, exponían junto a los coches una avioneta Cessna y un yate de 16 metros.

Javier Toda fue uno de los principales actores del sector de la distribución de vehículos a nivel nacional. De hecho llegó a tener el monopolio de Renault en Madrid, con más de cincuenta talleres en



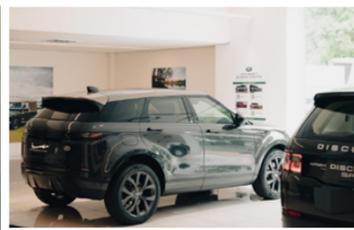
Javier Toda tomó el control de C. de Salamanca y elevó a la empresa a un nuevo nivel. En la imagen, junto a una avioneta Cessna, aeronaves que también distribuía.



Concesionario de C. de Salamanca en Torremolinos (Málaga) a mediados de los 60.



D. Javier Toda, Fundador de Grupo Toda.



la capital. También hizo un buen negocio con Opel a principios de los 80 cuando la firma, entonces de GM, acababa de instalar su factoría en España. Su concesionario Movilauto vendía más Corsa y Kadett que nadie en aquel periodo.

Otro giro importante llegó alrededor del año 80, cuando dejó de distribuir Renault para pasar a Seat. Toda tenía el monopolio del rombo en Madrid, y la marca gala quiso abrir el negocio a más concesionarios. Lo que ocurrió fue que al no llegar a un acuerdo, Toda convirtió su red a la marca española. Prácticamente cerraron un viernes como Renault y abrieron un lunes como Seat, dejando a la marca del rombo sin talleres ni recambios durante un periodo considerable. Mavilsa y Secorsa fueron sus principales puntos de venta de Seat. Toda también supo ver la importancia creciente del mercado de la Costa del Sol, donde C. de Salamanca se implantó en los años 60. Ya en los años 80 abrieron en San Pedro Alcántara (Marbella), unas instalaciones que

se han ido mejorando con los años, y gracias a las que actualmente C. de Salamanca es la referencia en cuanto a coches de lujo en la zona.

Como destacan quienes le conocieron, Javier Toda no fue únicamente un hombre muy trabajador y un brillante empresario, sino que también era un verdadero apasionado del automóvil. Esto le llevó a comprar muchos coches excepcionales que hoy permanecen en la colección de la familia. También demostró mucha visión al crear su propia gestoría para los coches que vendía, y también su propia aseguradora, Centro de Seguros, y con el tiempo se la vendió a El Corte Inglés.

Entre sus ventas más curiosas destacan las Harley de la Guardia Real que se pueden admirar cada año en el Desfile del 12 de octubre. También nos aseguran que, durante muchos años, los tres Rolls Phantom IV de Patrimonio Nacional hacían el mantenimiento en sus instalaciones y que, durante los días que permanecían allí, un guardia dormía en el taller para custodiarlos.

Desgraciadamente Javier Toda, falleció tras un accidente de tráfico en Madrid en marzo de 1998, al volante de uno de sus queridos Jaguar. En lo que respecta a sus herederos el empresario tuvo tres hijos, donde nació su hija menor, Doña Cristina Toda, actual presidenta y propietaria del grupo desde el año 2004. Desde que tomó el control, tanto la propiedad como su ejecutiva, ha apostado por mantener en lo más alto el concepto empresarial, la excelencia y la tradición de boutiques dedicadas al automóvil de lujo, en Madrid y la Costa del Sol.

Como destacan sus responsables, cada concesionario de C. de Salamanca está diseñado para una experiencia cliente de excelencia, con amplias zonas de exposición donde se pueden contemplar los últimos modelos. También dispone de instalaciones de talleres perfectamente equipados, manteniéndose en su portfolio de marcas como uno de los grupos de mayor volumen anual en reparaciones de mecánica y carrocería avanzada de segmento lujo.

Actualmente el grupo concentra las concesiones oficiales de Jaguar y Land Rover en Madrid

y Alcobendas, y en Marbella y Estepona también las concesiones oficiales de Jaguar, Land Rover, Ferrari y Bentley.

Hay dos gerentes principales: Marta Hernández-Agero para Madrid y Alcobendas y Juan Manuel Vime para Marbella y Estepona.

Actualmente el grupo se encuentra embarcado en la búsqueda de nuevas adquisiciones de alta segmentación y nuevas líneas de servicio como el recién inaugurado alquiler de vehículos de lujo, Jaguar Land Rover | Rent, su marca propia de selección de vehículos usados alta gama o un profundo proceso de cambio hacia los nuevos sistemas comerciales, experiencia cliente y experiencia digital para el usuario.

C. de Salamanca vende y exporta al resto de Europa unidades de todas sus marcas. En los últimos años destaca particularmente el crecimiento en Bentley y Ferrari Marbella, no solo en la renovación y ampliación de sus activos a nuevos estándares de marca, sino en el aumento de ventas brutas por año. Ejemplo de ello es que venden más deportivos con el cavallino que el concesionario de Mónaco. La



Pegaso Z-102 "Panorámica" de la colección C. de Salamanca.



EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DESTACA EL CRECIMIENTO DE BENTLEY Y FERRARI MARBELLA, DONDE GRAN PARTE DE SUS CLIENTES SON CIUDADANOS EXTRANJEROS

Presencia en AutoBello



Al volante Iván Fernández-Agero, jefe de V.O de C. de Salamanca en Madrid.

La trayectoria centenaria de la empresa les ha permitido atesorar una exquisita colección de automóviles clásicos, algunos de los cuales han podido admirar los asistentes a diferentes ediciones de AutoBello. El pasado 5 de julio en Madrid brilló especialmente un Jaguar XK120 Lightweight de carreras (foto superior), parte de la colección desde hace aproximadamente sesenta años. Su carrocería lucía además una elegante decoración conmemorativa de los 115 años de C. de Salamanca. También causó sensación el fantástico Bentley

Vander Plas de 1929 con palmarés en Le Mans (foto inferior). En la edición 2022 en la capital brilló otra joya, en este caso un Mercedes 10/25 CV, un coche que llegó a España en 1918 con carrocería tipo Torpedo. Su propietario fue un noble segoviano, Enrique Villate y Carralón, conde de Valmaseda, y estuvo en la misma familia hasta los años 80, cuando pasó a formar parte de la colección. En algún momento se modificó como coche de carreras, estuvo cuarenta años parado y los especialistas de Cochera se encargaron de volver a ponerlo en marcha el año pasado.



En la foto el gran Jorge Fernández-Agero, quien se define como "mantenedor de la belleza" de la Colección C. de Salamanca.



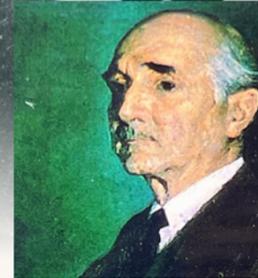
C.de Salamanca, concesionario oficial Ferrari, dispone de unas espectaculares instalaciones en Marbella.



empresa se sitúa así en la parte relevante de la red europea gracias a su creciente comunidad de clientes, con agendas de acciones y eventos específicos de marca de más de cuarenta citas anuales. Otra de las particularidades de este grupo en el caso de sus posiciones de la Costa del Sol, es la inminente inauguración de uno de los primeros concesionarios ecosostenibles de España, basado en técnicas de reciclaje y aprovechamiento inteligente de las aguas, gestión de residuos, captación de energía solar o control exhaustivo de emisiones de carbono. También destacan por su enfoque al cliente internacional, con equipos profundamente formados en

exigentes pautas del fabricante y adaptados en cultura e idiomas. Se han convertido así en el concesionario de lujo de confianza en el sur de Europa para el residente extranjero, donde confluyen más de 25 nacionalidades diferentes con una cartera segmentada entre nacionales, británicos, centroeuropeos, nórdicos, rusos y Oriente Medio, y un creciente público latinoamericano en el caso de la capital madrileña. La plantilla de C. de Salamanca está compuesta por casi 160 trabajadores en cinco posiciones entre Madrid, Alcobendas, Marbella y Estepona, con facturaciones brutas aproximadas a los 70 millones de euros anuales.

LA PLANTILLA DE C. DE SALAMANCA ESTÁ COMPUESTA POR CASI 160 TRABAJADORES, CON FACTURACIONES BRUTAS APROXIMADAS A LOS 70 MILLONES DE EUROS ANUALES



D. CARLOS DE SALAMANCA, MARQUÉS Y FUNDADOR.

EL MARQUÉS TUVO CUATRO HIJAS Y NINGUNA ESTABA INTERESADA EN EL NEGOCIO, ASÍ QUE VENDIÓ C. DE SALAMANCA A JAVIER TODA

Ante la pregunta ¿dónde se abrió el primer concesionario de Rolls-Royce fuera de Gran Bretaña? Lo normal sería responder Francia, Estados Unidos o India. Pero la curiosa realidad es que fue en España, gracias a la amistad que unió a Don Carlos de Salamanca y Hurtado Zaldívar (1887-1975) con Henry Royce (1863-1933), fundador de la compañía británica. Don Carlos era nieto de José de Salamanca y Mayol (1811-1883), el español más rico de su tiempo. Impulsor de numerosos negocios tanto dentro como fuera de España, destacó en el sector ferroviario y en el inmobiliario, ya que fue el creador del barrio de Salamanca en Madrid.

Carlos de Salamanca nació en Biarritz, hablaba fluidamente tres o cuatro idiomas (en aquellos tiempos esto era mucho más raro que hoy en día) y se movía en los círculos más selectos de la alta sociedad de la época. Solía participar en los concursos de elegancia de coches, tan populares en aquellos tiempos, e incluso le vendió coches al Zar Nicolás de Rusia. Su amistad con Henry Royce no solo le permitió vender automóviles de la marca, sino que también participó en el desarrollo de los modelos. A Don Carlos le gustaba dibujar y fue él quien concibió las carrocerías tipo Sedan (derivado de Salamanca), con la parte del chófer descubierta y la trasera cerrada. Esto nos recuerda lo que decía el multimillonario Nubar Gulbenkian (1896-1972, ver Car de dic. 2022), con el humor que le caracterizaba: "solo se disfruta de estar seco si puedes ver a otro que se está mojando".

Don Carlos era un von vivant al viejo estilo, y en su juventud también practicó el automovilismo deportivo. Así lo recordaba en una entrevista en "Motor Mundial" en 1958: "a mí toda la vida me han gustado

los automóviles, aunque puedo decirle que también la aviación llegó a apasionarme, y hasta tal punto, que construí tres aviones que, a Dios gracias, no llegaron a despegar. Eran los tiempos en que Bleriot cruzó el Canal (1908). Participé en varias carreras de coches. Aun recuerdo que en 1913 obtuve el Gran Premio del Real Automóvil Club de España (foto superior). La carrera consistió en subir seis veces el Puerto de Guadarrama. Yo conducía un Rolls Royce Silver Ghost. Era un phaeton de seis cilindros, con el que obtuve una media de 80 km/h. Como copiloto me acompañaba el Marqués de Castrillo, quien iba atado al asiento para evitar el salir despedido en los baches. Tenga usted en cuenta que por aquella época no existían los amortiguadores ni frenos delanteros, y que las carreteras eran caminos para carros. De la casa Rolls me enviaron, para poner el coche a punto, un mecánico que con el tiempo llegó a ser Lord Hives, director de la Rolls Royce". Incluso hubo un automóvil llamado Salamanca (de 1905 aprox.), construido con componentes de la marca francesa Malicet et Blin, de la que nuestro protagonista era importador. Aquel coche se conserva en la colección de Salvador Claret.

También resulta muy curiosa su respuesta, cuando le preguntaron quien fue su primer cliente de Rolls: "debía haber sido S. M. el Rey D. Alfonso XIII, más a pesar de su deseo, por llegar a creer que la fábrica estaba dispuesta a regalárselo, decidí no poseerlo. Recuerdo que la prueba que juntos realizamos, fue por completo satisfactoria, quedando Su Majestad encantado de la magnífica «tenue de route» de aquel automóvil."

En los años difíciles de Guerra Civil la empresa tuvo que utilizar gran parte del

estocaje de la época como ambulancias. Además nuestro protagonista apoyó al bando nacional y realizó labores de inteligencia y viajes con su Jaguar por encargo del general Mola, lo que más tarde le sirvió para tener buenos contactos con el gobierno de Franco. En los años 40 abrió unas espectaculares instalaciones para vender coches ingleses en la Gran Vía madrileña. Tras muchos años trabajando con otras marcas británicas como Jaguar, Standard, Triumph, Berkeley y Bentley, Carlos de Salamanca estaba considerado en los años 50 como el decano de los distribuidores de automóviles en España. También fue uno de los primeros visionarios que invirtió en Marbella. Instalaron una tienda en Torremolinos de Jaguar y Rolls-Royce, y gran parte del negocio era hacer el mantenimiento a los coches de lujo de los extranjeros. Cuando se fue haciendo mayor y comprobó que ninguna de sus hijas quería seguir con el negocio, decidió vendérselo a Javier Toda, con el que siempre tuvo una excelente relación.



Carlos de Salamanca junto a su esposa.