

JOSÉ LUIS BRAVO PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES DE EQUIPOS Y RECAMBIOS DE AUTOMOCIÓN (ANCERA)

«Es importante que la reforma del Reglamento 461/2010 permita el acceso a las piezas cautivas de los fabricantes»

Juan Roig Valor / Madrid

José Luis Bravo tomó las riendas de Ancera a finales de 2019, tras 16 años de que la asociación estuviera liderada por Miguel Ángel Cuerno. Entre sus prioridades se encuentran las de modernizar la organización, de dotarla de más poder operativo y de agilizar su trabajo en cuatro pilares: Asuntos Internacionales; Comunicación; Relación con Asociados y Gestión Económica. La pandemia global puede que retrase su implementación, pero no ha frenado sus intenciones.

PREGUNTA.— ¿Qué ha supuesto la crisis sanitaria para el sector de la distribución del recambio?

R.— Ha sido un golpe para la actividad de venta, que bajó en torno a un 85%. Hay que separar el vehículo industrial de los turismos, que cedieron un 36% y un 89%, respectivamente. Las empresas han visto problemas de liquidez y el 96% de ellas presentaron ERTE, la gran mayoría, de fuerza mayor. Casi 36.000 de los empleos [de un total de 45.000] se vieron afectados por los expedientes. Nuestra prioridad desde Ancera es arrojar luz a la cantidad de dudas que han surgido, especialmente en lo relativo a la financiación. En los últimos dos meses habremos tenido más de 100 reuniones.

P.— ¿Qué previsiones hay de cara al futuro?

R.— La actividad se está retomando y ya se están reincorporando los trabajadores. La posventa independiente será de las que menos sufrirá, en comparación con la fabricación o la venta de vehículos. El parque móvil seguirá existiendo y habremos de mantenerlo, aunque preferimos reparar un coche de tres años que uno de 18, porque el gasto es mayor en los menos antiguos. Eso desde el punto de vista de negocio, pues rejuvenecer la edad media es una necesidad para el medio ambiente. La recuperación será gradual y el acuerdo entre Gobierno y CEOE es un paso adelante. Tenemos que fomentar la defensa de los trabajadores, que pasa por la de las empresas. Mantener los expedientes hasta julio no será suficiente; nuestra actividad no se habrá recuperado al 100%. El impacto de la Covid supondrá una recesión del 15% en la cifra de negocio de nuestro sector [que ascendió a 14.000 millones en 2019]. Hacen falta más medidas para que este golpe no afecte al empleo.

P.— ¿Qué medidas adicionales le solicitarían al Gobierno?

R.— Estamos en contacto constante

con la Administración y las otras asociaciones del sector. Hace falta que los créditos ICO lleguen a nuestras compañías, que los tienen aprobados, pero no se están haciendo líquidos en las cuentas. Hoy, según salen los tramos, en menos de una semana se agotan. También queremos apoyo impositivo para las empresas, lo ideal sería un paquete de ayudas para el sector. Somos un servicio esencial, pero tenemos un IVA premium. Si somos tan imprescindibles, tengámoslo en cuenta a la hora de pagar impuestos. Por otra parte, queremos poner encima de la mesa un plan integral para el sector: la venta de vehículos alimenta nuestra economía y nos interesa que se rejuvenezca el parque.

P.— ¿Han quedado paralizadas las iniciativas de regulación europeas por la pandemia?

R.— Recientemente, una reunión de Figiefa nos hizo ver que estaba todo en pausa. Somos muy activos internacionalmente por que se vele por la libre competencia. Nuestro ordenamiento más importante es el 461/2010, cuya reforma entrará en vigor en 2023. Esta norma regula la competencia vertical en el mercado de posventa y nuestra posición, junto con Cecra, es que se mantenga, pero ampliando el acceso a la información técnica y los datos generados por los vehículos.

P.— ¿Ha trasladado Bruselas un cambio de plazo en las normas de competencia vertical?

R.— De momento, no. Aunque está todo en el aire. Uno de los temas en debate es la prórroga de la normativa CAFE. Lo que tiene que confirmar la Comisión son las líneas de trabajo en estas disposiciones.

P.— La Alianza de Concesionarios y Talleres Europeos mencionó que «se llegaba tarde a la regulación del acceso a los datos con esas normas». ¿Está de acuerdo?

R.— Es mejor tarde que nunca. Hay que buscar que se permita tener acceso en tiempo real. Los protocolos de ciberseguridad tienen que estar bien establecidos, pero es injusto que haya datos para unos y para otros, no. Debería existir una plataforma independiente. Las marcas no pueden imponer sus protocolos de acceso, porque generan desventajas competitivas.

P.— ¿Existen puntos de fricción entre fabricantes de recambios y los distribuidores?

R.— En toda negociación puede haber diferencia de intereses pero tiene que haber entendimiento y llegar a acuerdos en todos los espacios comunes. Todos tenemos nuestra posición en el mercado y ahí es donde se pueden alcanzar posturas conjuntas. Un buen ejemplo en España es el plan de choque que firmamos entre todos.

P.— ¿Se pretende avanzar en esta línea y expandir el contenido de este acuerdo?

R.— Desde el principio, quisimos avanzar en conjunto con el resto de asociaciones. Siempre estaremos disponibles para formar una unidad. Sin embargo, no hay que olvidar que cada subsector tiene necesidades diferentes: no es lo mismo un taller independiente que un concesionario oficial

P.— ¿Cómo hace frente la distribución independiente a las iniciativas de las marcas como Pro Service o Distrito?

R.— Este sector es muy grande y le da la bienvenida

a cualquiera que quiera competir. El sector independiente tiene que ser precisamente eso: independiente. Hay que permitir la libre competencia, que es lo que defendemos. No estamos enfrentados, solo queremos que no se nos impongan modelos de negocio. Una de nuestras prioridades, de cara al reglamento 461/2010, es que se permita el acceso a las piezas cautivas de los fabricantes; los componentes no pueden estarlo, porque se generan monopolios de facto y acaban perjudicando a los consumidores finales.

P.— ¿En qué consiste la cláusula de reparación y en qué dirección pretenden avanzar con ella?

R.— Se estableció en España para garantizar la reparación de ciertas piezas en los talleres y nos permite competir en libertad. Otros países, como Alemania o Francia, no la contemplan. Queremos que esté recogida en la reforma europea. Es imprescindible para que se puedan crear piezas homologadas.

P.— ¿Qué porcentaje representan las piezas cautivas dentro del automóvil?

R.— En torno al 20%. Una cosa es que estén cautivas por patente, y otra es que solo las puedan vender los fabricantes, que es muy diferente. Las inversiones de deben proteger a través de las patentes; y el precio se justifica por el valor añadido que aportan. Después, entra en juego la comercialización. Sin protección, los consumidores estarían obligados a acudir siempre a talleres oficiales.

P.— ¿Cómo pretende enfocar su presidencia en comparación con su antecesor, Miguel Ángel Cuerno?

R.— Tras tantos años bajo la dirección de Miguel Ángel, era necesario dar un siguiente paso. Aunque él seguirá implicado hasta 2023, porque aporta un gran valor con su know-how. Una de las primeras cosas que hemos hecho es elaborar un plan operativo, así como una estrategia de comunicación, al margen de la Covid, que es ahora nuestra principal prioridad. Tardaremos en implementarlo dos años, pero contamos ya con mucha representatividad. Hay muchos proyectos encima de la mesa y, en estos cinco meses creo que hemos aumentado nuestra presencia dentro del sector.

P.— En su discurso de inauguración habló de la creación de cuatro vicepresidencias. ¿Están implementadas ya?

R.— Sí. Fundamentalmente, queríamos dotar de más agilidad a los cuatro pilares. Todas las decisiones están compartidas por la Junta Directiva, pero el detalle recae en la secretaría general, las vicepresidencias y en mí. Estos nuevos cargos son los que se encargan de desarrollar las iniciativas. En definitiva, flexibilizan el trabajo y lo vuelven más cooperativo. Dentro de Ancera hay personas que tienen mucha más competencia que los demás en ciertos ámbitos y es lógico que queramos aprovechar su experiencia para tomar decisiones.

P.— Cuando menciona «modernizar» Ancera, ¿a qué se refiere?

R.— Buscamos convertirnos en una asociación muy potente. Nuestros socios se tienen que ver bien respaldados. No estamos para hacer negocio, pero sí para que nuestros asociados puedan hacerlo del modo más libre y competitivo. Ahora, contamos con tres personas, y tendríamos que potenciar ese equipo. Es necesario un plan de viabilidad y de sostenibilidad económica. El futuro pasa, como ha dejado claro la pandemia, por la digitalización de las compañías, y queremos estar a la vanguardia de su implementación. Luego ya, cambiar de logo y de página también es importante, porque hay que valorar cómo te identifican. Hay muchos aspectos en los que queremos avanzar.

«Mantener los expedientes hasta julio no será suficiente; nuestra actividad no se habrá recuperado al 100%. El impacto de la Covid-19 supondrá una recesión del 15% en la cifra de negocio de nuestro sector [14.000 millones en 2019]. Hacen falta más medidas para que este golpe no afecte al empleo»