LA RAZON
MADRID

16/07/12

Prensa: Diaria
Tirada: 165.148 Ejemplares
Difusión: 118.466 Ejemplares

Cód: 59996408

Página: 30

Sección: ECONOMÍA Valor: 12.220,00 € Área (cm2): 800,6 Ocupación: 83,9 % Documento: 1/2 Autor: Núm. Lectores: 317000

Connie G.Santos



Renovar el parque es una cuestión de seguridad vial

Un gesto del Gobierno haría crecer las ventas

C. de Miguel

MADRID-En el momento que hubiera un gesto de apoyo al sector del automóvil, las ventas comenzarían una recuperación y serría, además, una operación rentable para el Gobierno. Ésta fue una de las opiniones en común de todos los participantes en la mesa redonda sobre la situación actual del sector del motor en España celebrada en la sede de LA RAZÓN y a la que asistieron algunos dirigentes destacados del sector, como los directores generales de Hyundai y Suzuki, Diego Gutierrez Colomer y Juan López Frade, el director de ventas de Bosch, Ricardo Olalla, o el empresario independiente siempre vinculado al mundo del motor, Ignacio Traver. «Cualquier gesto, por pequeño que fuera, tendría un efecto multiplicador -argumenta López Frade- sobre las ventas y también sobre los ingresos del Estado. hay que tener en cuenta que los descuentos, ayudas y ofertas actuales superan con mucho a los que se ofrecían a los clientes en los anteriores planes Prever y 2.000E. Estamos en el mejor momento para adquirir un automóvil». Se argumenta además que los coches de hoy, además de ser comparativamente más baratos que los de hace diez años, son mucho más seguros y vienen de serie con un equipamiento más completo que las mejores versiones de años atrás.

EL DATO

El español es el segundo parque más viejo de Europa, sólo por delante de Grecia

En el aspecto rentable de un posible programa de ayudas coincide igualmente Diego G. Colomer, que demuestra, con el estudio económico elaborado por Anfac, que el saldo de cualquier ayuda siempre ha sido positivo para la Administración. «Además es una exigencia de tipo social. Si queremos carreteras más seguras y aire menos contaminado, hay que retirar los coches con más de diez años. Somos el segundo país de la Europa de los 27 con el parque automovilístico más viejo» Ignacio Traver, por su parte, cree que la trascendencia social positiva que siempre tiene el comprar un coche nuevo favorecerá que este sector industrial sea uno de los que antes se recuperará cuando pase la crisis, aunque López Frade no ve un mercado que se sitúe en un millón de coches al menos hasta el año 2017. «Puede que haya -comenta- un efecto rebote en 2013 o 2014, ya que no puede estar por debajo de 700.000 unidades, como esperamos que termine el año tras las últimas medidas económicas, pero son impensables niveles como los de hace un lustro»

Por su parte, Ricardo Olalla comentó la situación desde el punto de vista del taller de reparaciones,



«Si se venden más coches, la recaudación aumenta»
Diego Gutiérrez Colomer
Dtor. gral. de Hyundai



«No creo que este año el mercado español llegue a las 700.000 unidades»
Juan López Frade
Dtor. gral de Suzuki



«Hay que fidelizar al cliente para que acuda a los talleres oficiales de marca»
Ignacio Traver
Directivo del sector

LA RAZON
MADRID
16/07/12
Prensa: Diaria
Tirada: 165.148 Ejemplares
Difusión: 118.466 Ejemplares
Cod: 59996408
Página: 31
Sección: ECONOMÍA Valor: 5.397,00 € Área (cm2): 353,6 Ocupación: 37,05 % Documento: 2/2 Autor: Núm. Lectores: 317000



MESA REDONDA

El automóvil, preparado para despegar

Los participantes en la mesa redonda de LA RAZÓN estuvieron de acuerdo en que la recuperación puede llegar si hay un gesto de apoyo al sector por parte de la actual Administración, de izquierda a derecha: Ignacio Traver, Diego G.Colomer (Hyundai), Ricardo Olalla (Bosch), Juan López Frade (Suzuki), Carlos de Miguel y Santiago de la Rocha

que está sufriendo ahora la bajada de ventas de hace tres o cuatro años. «En esta crisis, que está siendo muy larga, ha descendido el número de reparaciones y el matenimiento en los coches más viejos es mínimo. El taller ha de evolucionar ya que ahora se está enfrentando a una complejidad cada día mayor de los vehículos y debería orientarse hacia reparaciones de mantenimiento más sencillas y rápidas, pero en este campo hay empresas muy agresivas. El taller tradicional no tiene las cosas muy fáciles para el futuro». Y en esta línea, Traver insitió en que las marcas deberían trabajar más en fidelización del cliente para asegurar el mantenimiento de los coches en los concesionarios de marca y así ayudar a la rentabilidad de las concesiones.

La rentabilidad del sector fue otro de los temas abordados. Colomer y López Frade coincidieron en que el modelo de concesionario debe evolucionar. «Nunca van a desaparecer, pero ya no hay sitio para concesiones de 3.000 metros cuadrados. Deberán reagruparse, no en sistemas multimarca, que se ha visto que no funcionan, sino adaptando los espacios a las necesidades reales y poniendo en común servicios que no necesariamente tienen que ser personalizados con la marca. La exposición y la venta deben mantener su identidad, pero en el taller, el departamento de chapa y pintura, por ejemplo, puede trabajar indistintamente con varias marcas. Se trata de abaratar costes». Para Ricardo Olalla es necesario además adaptar red y talleres a las dimensiones reales del mercado español, que están muy por debajo de los 1,6 millones de unidades vendidas hace un lustro.

El tema de la nueva fiscalidad, con la anunciada subida del IVA de tres puntos, fue también objeto de debate. Según Traver, «el efecto va a ser muy negativo ya que, aunque a medio plazo es posible que la economía mejore, las perspectivas a corto son mucho peores». Una opinión coincidente con la de Diego G. Colomer, que cree que este hecho repercutirá muy negativamente en las ventas, «ya que la renta de las familias españolas se reducirá en un 3% y se dejará sentir en un nuevo descenso del mercado, que puede situarse por debajo de las setencientas mil unidades». En esta misma cifra coincide López Frade, quien reconoce que no se esperaba que el mercado español pudiera situarse en niveles tan bajos, «pero ésta es la previsión con la que estamos trabajando hoy».

Gutiérrez Colomer mostró además su preocupación por la situación de la red comercial. «Esta situación está terminando con la pequeña y mediana empresa, que no puede resistir más. Estamos viendo que algunos sectores hablan de despidos de unos miles de trabajadores, pero en el sector de la distribución de automóviles hay un goteo constante desde hace varios años, que no se manifiesta y no sale a la calle, pero que ya ha costado muchos miles de puestos de trabajo y cierre de empresas».

CONCESIONARIOS

La estructura comercial deberá adaptarse a las cifras reales del mercado

Como idea final, quedó encima de la mesa la necesidad de tener un mercado interior fuera para poder asegurar la continuidad de los proyectos de fabricación de nuevos modelos en las plantas de producción españolas. Es cierto que la competitividad de las plantas aquí instaladas es muy alta, pero siempre es importante una buena rentabilidad en el mercado interior para asegurar los proyectos industriales de futuro.