

«Facturamos más, pero no tenemos más trabajo, la rentabilidad ha caído»

Directo y sin ambages, así habla Enrique Fontán, una persona que lleva toda una vida dedicada al taller que pretende unir aunque le ha tocado lidiar con momentos que no esperaba, tanto en lo económico como en lo social y estructural de la asociación, alguno de ellos con más repercusión de la que habría deseado. Sin embargo, a pesar de algunos capítulos vividos, se mantiene firme en su empeño, mejorar el sector.

PREGUNTA.— Es presidente de Cetraa desde 2017, ¿cuáles han sido sus principales logros y cuáles son sus retos en el resto de mandato?

RESPUESTA.— Mi experiencia y conocimiento del sector y de la Confederación me ha permitido marcar una hoja de ruta clara y definida, con objetivos ambiciosos. Creo que uno de los aciertos ha sido reestructurar la ejecutiva en las comisiones de trabajo. Me siento muy orgulloso del equipo que tenemos, responsable de un cambio muy grande en la Cetraa. No olvidemos que lo hemos hecho los mismos que estábamos; las personas que lo conforman ya estaban ahí, pero ahora estamos muy organizados y somos muy eficientes. Tenemos comisiones muy activas donde todos somos fundamentales y cada uno tiene su labor y su responsabilidad.

Hay muchos temas que destacaría, de los que citaré solo algunos: hemos trabajado en la visibilización y propuesta de iniciativas para afrontar la falta de profesionales cualificados en nuestros talleres, primer y necesario paso para avanzar en su solución; la denuncia en Europa al Estado español por los abusos de las aseguradoras; hemos creado comisiones de trabajo como la de Vehículo Industrial, la de Moto o la de Agrícola; la lucha por el acceso a la información técnica; y nuestro trabajo con respecto al Sermi, tanto en Europa como aquí. Hemos estrechado relaciones con instituciones y actores sectoriales como Anceira, Sernauto, Ganvam, Confemetal, Motortec, o la Alianza de Talleres con Conepa. Incluso hemos gestionado una póliza de seguros exclusiva. El objetivo era ser referente de los talleres, y nuestra labor no deja lugar a dudas.

Mi mayor deseo es dejar una Cetraa fuerte, sólida, unida y muy representativa, capaz de seguir enfrentándose a los obstáculos y retos de manera coherente y eficaz, que mejore los vínculos con las aseguradoras e intensifique las relaciones con la Administración, abogando por un sector unido.

P.— En 2023 ha afrontado importantes cambios

en la estructura de la asociación, ¿qué se puede esperar de los nombramientos?, ¿y de Lara Torres cuando sea secretaria general?

R.— Los nombramientos de Luis Ursúa y Mario Pinilla han sido necesarios. El primero en sustitución de Guillermo Moreno que, por circunstancias, no podía seguir atendiendo las exigencias de la Vicepresidencia Segunda de Cetraa. Y el segundo, para sustituir a Ursúa en su cargo de secretario de Junta y al fallecido Xavier Freixes como presidente de la comisión de Medioambiente. Desde el primer momento mantengo el mismo equipo a excepción de estos cambios necesarios. Son personas en las que confío y que ya estaban en el Comité.

Con respecto a Lara Torres, como actual coordinadora y futura secretaria general, entendemos que cuenta con una trayectoria impresionante que esperamos nos suponga un salto cualitativo y ayude a impulsar el desarrollo de los proyectos actuales y otros que esperamos, además de fomentar los contactos con la Administración.

P.— Anunciaron una negociación con Conepa para unir estructuras, ¿por qué pararon las conversaciones?

R.— En estos últimos meses ya hemos hablado más de lo que nos gustaría sobre este tema y no hay nada nuevo que añadir. Lo que teníamos que decir ya lo dijimos.

P.— Los talleres superaron en 2022 las cifras de facturación prepandemia. ¿Son igual de rentables las operaciones ahora?

R.— En absoluto. Facturamos más pero no tenemos más trabajo. La rentabilidad ha caído de manera importante. El pasado julio presentamos el estudio «Evolución del Sector de los Talleres», donde se ponía de manifiesto esta situación: en un escenario donde apenas se produce un ligero aumento en la actividad, los talleres han de hacer frente a incrementos en el precio de los recambios, la pintura y la mano de obra. Por estos motivos consideramos que hablar de que se han superado las cifras de facturación prepandemia sin contextualizar la situación, no refleja la realidad de que son bastante menos rentables.

Con respecto a qué deben su cifra de negocio, creo que hay dos puntos básicos. El primero es ser 'más empresarios' y buscar la rentabilidad en las operaciones, aplicar nuestros precios de mano de obra y no descuidar aspectos como la digitalización, tanto a nivel de equipamiento como de desarrollo de estrategias de visibilización online. Y el segundo es apoyarse en sus asociaciones, para, unidos, mejorar un contexto normativo y social que afecta a todo el sector.

P.— ¿Cómo está cambiando la foto del taller ante la llegada de nuevas tecnologías a los vehículos y nuevos equipamientos para la reparación?

R.— El taller es altamente tecnológico y estamos haciendo de siempre, adaptarnos a los cambios y los avances.

P.— Recientemente volvió a poner el foco en los problemas para encontrar profesionales, ¿ha perdido el taller atractivo como profesión de futuro?

R.— Cetraa lleva tiempo trabajando en esto y visibilizando la problemática. Hemos puesto en marcha un proyecto de contratación de profesionales extranjeros a través de una agencia especializada, aunque de momento no está dando frutos al ritmo esperado. Y, por otro lado, seguimos trabajando con la intención de potenciar la formación dual, que se mejoren los ciclos formativos y se adapten a la realidad del taller actual. Es cierto que hace años que no es atractivo para los jóvenes y por ello estamos tratando de visualizar y promover la figura del profesional ante los estudiantes.

Hemos establecido contacto con diferentes Administraciones para que vean que somos la solución a parte de los problemas actuales en la sociedad: paro, empleo de calidad, igualdad salarial y de oportunidades...



«El taller debe ser 'más empresario', aplicar nuestros precios y no descuidar aspectos como la digitalización»