

Carlos Olmo / Madrid

Ambicioso por naturaleza, Miguel Pérez-Carballo no se esconde cuando entiende que se necesita un líder que comande una iniciativa para buscar una solución concreta que beneficie al colectivo. Ello le llevó a presentarse a las elecciones a Cetraa en abril, liderando la candidatura alternativa frente a la *continuista*, y, un mes después, fue elegido presidente de la Agrupación Nacional de Concesionarios Renault. Por delante tiene trabajo, con el que espera recuperar el espíritu de la agrupación y ponerla en el lugar que considera indispensable.

PREGUNTA. — Llega a la presidencia de Cetraa tras ocho años de Enrique Fontán y liderando la candidatura alternativa, ¿cuáles son los principales objetivos para los próximos años?

RESPUESTA. — Hubo una presidencia larga, pero desde mi llegada a la dirección de Aspa no comulgaba con algunas decisiones. De hecho, nunca participé en el Comité Ejecutivo. De mi Junta participaba otra persona. Considero que esta es una confederación al servicio de las asociaciones y nos estábamos perdiendo en temas internos sin atender las necesidades de quienes la conforman, las asociaciones locales, que dan una magnífica labor.

A nivel provincial pedíamos que cinco o seis temas, que consideramos indispensables, se pilotaran a nivel nacional, como el problema que tenemos de avales, la búsqueda de profesionales jóvenes, que tienen que formarse de forma apropiada; hacer *lobby* e ir junto a otras asociaciones en asuntos como el reglamento comunitario de fin de vida útil de los vehículos, la directiva de las ITV o la ley de garantías. Por eso surgió la candidatura.

P. — Entre los temas pendientes estaba el puesto de secretario general, destinado a Lara Torres y que no será así.

R. — No querría hablar del pasado, hay cosas que desconozco porque estaba fuera. Es verdad que hubo una secretaria general que, por unas circunstancias, salió y Cetraa quedó tocada. Después llegó una persona que no quiso asumir las funciones, se consideró coordinadora. Tras las elecciones, le brindé mi apoyo pero preferí dar un paso a un lado.

Yo me encontré a una Cetraa perdida en determinados planteamientos, por lo que desde que asumí la presidencia, lo que he hecho ha sido reorganizar lo que considero. Dije a los que me votaron que yo quería una Cetraa orientada a los asuntos de índole nacional, que fuera pilotada por los secretarios de las asociaciones locales, que son los que saben de los temas del día a día. A partir de ahí, una confederación que representa a más de la mitad de los talleres de este país debe tener su estructura y un secretario general fuerte. Vamos a buscar a una persona candidata adecuada.

P. — Entre los miembros de su Junta Directiva está Mario Pinilla, que encabezó la candidatura *continuista*.

R. — La confederación no puede estar dividida en dos bandos por pequeños o grandes que sean. Una vez fui presidente, transmití que hacía borrón y cuenta nueva y que contaba con todos los que quisieran aportar. Las organizaciones están por encima de las personas y yo necesito gente que esté dispuesta a ayudar y tirar para adelante. Mario Pinilla fue una persona muy activa durante la

MIGUEL PÉREZ-CARBALLO

PRESIDENTE DE CETRAA

«El pequeño taller ya no puede hacer todo, va camino de la especialización»



anterior legislatura y le propuse que continuara.

P. — Hereda una Cetraa en un proceso jurídico junto a otras asociaciones contra el Estado español por permitir lo que consideran prácticas abusivas de las aseguradoras. ¿Cómo cree que terminará el proceso?

R. — Este tema surgió a raíz de una iniciativa de los médicos, por la imposición, por parte de las aseguradoras, de condiciones en las consultas privadas. Por nuestra parte, como sabes, conseguimos que la nuestra fuera admitida y presentada en el Parlamento Europeo.

Cuando un taller fija un precio de mano de obra es en base a unos costes, un servicio y una formación y ahí no puede llegar ninguna compañía que le diga que para trabajar para ellos ha de tener otra tarifa diferente. Se pueden negociar unas condiciones ventajosas, si se garantiza una determinada actividad, pero no es acep-

table que impongan mano de obra, precios, materiales, baremos de peritación... Eso es lo que denunciamos.

P. — ¿Cómo cree que se puede conseguir un sector unido?

R. — Mi gran alegría es que el auto es el segundo sector más importante en Confemetal. Pero está muy fraccionado, con muchas asociaciones. Como reto me he puesto que no haya matrimonios forzados o de conveniencia pero sí establecer cuatro o cinco puntos importantes, llegar a un consenso y trabajar para tenerlos presentes.

P. — ¿Cómo ve la apuesta del Gremi del Motor de generar una única voz que muestre los problemas del sector?

R. — Busca fijar los temas que nos interesan a todos en el sector, tratarlos, y que se solucionen. Lo que me he encontrado es que cada asociación solo se preocupaba de sus asuntos y se desentendía de los de los demás.

Tenemos que volver a las alianzas, a la unión, sobre todo ante los que nos legislan para cuando nos pidan opiniones y puntos de vista.

P. — En esta unión, ¿se han planteado retomar las conversaciones de integración con Conepa? Nunca se dijo que se rompieran.

R. — Están muy estancadas tras un proceso difícil de digerir. Ahora hay que ir de la mano en determinados temas y las fusiones, de haberlas, caerán por sí solas. No hay que forzar. No es mi intención. No lo descarto pero no pongo ninguna fecha para retomarlas.

P. — ¿Dónde estuvo el problema?

R. — No estaba en la Junta Directiva, por lo que desconozco qué sucedió. Tengo mi opinión, pero es personal y no sería representativa de Cetraa. He querido empezar de cero para ir de la mano como sector en determinados temas. Me he reunido con casi todas las asociaciones y a Conepa pedí ayuda para ponerme al día de las negociaciones del convenio del sector del metal, lo mismo que he consultado a otras con temas que me he encontrado en Confemetal.

P. — Uno de los problemas perpetuos son los talleres ilegales. ¿Cómo se puede luchar contra esto?

R. — Nos hemos preocupado mucho de ir denunciando porque no es una situación justa con los que cumplimos las normativas, los que tenemos todo en regla, contamos con seguros, licencias y nos ajustamos a la normativa medioambiental. Es un tema prioritario. Las administraciones no son conscientes de los problemas que esto genera. Con los

la ropa manchadas de aceite, está tecnológicamente avanzado, se habla de programación y tecnología, se utilizan ordenadores. Tenemos que hacerlo ver a quien necesita un trabajo para que se interese de nuevo por este sector.

P. — El anterior presidente señaló que en una década, el 70% de los talleres podría desaparecer por la falta de profesionales, empresarios que continúen con los negocios hoy abiertos y la necesidad de dar el salto a la digitalización.

R. — Este es uno de los temas que estamos tratando, el de buscar proveedores que ofrezcan servicios que permitan la digitalización, no de grandes estructuras sino más centradas en talleres pequeños. Todo el mundo tiene que pasar a la digitalización, hay que suprimir el papel, hay que estar conectado con equipos de diagnóstico, con las marcas y eso va a llegar. Cuando seamos capaces de conseguir unos precios razonables para todos, será una de las grandes labores de la confederación.

Por ello, los negocios que ahora solo tratan vehículos veteranos y sin apenas electrónica, a medida que vayan desapareciendo, tendrán que dar el paso. Así se darán cuenta que pueden afrontar nuevas reparaciones y más rápidas. Lleva una inversión pero no hay ningún negocio que no la requiera de forma más o menos constante.

P. — Hasta hace poco, era un desconocido en el ámbito nacional a nivel asociativo y en poco tiempo se ha convertido en presidente de Cetraa, pero también de la Agrupación Nacional de Concesionarios Renault. ¿Cómo compaginará ambos cargos además

«Las conversaciones de unión con Conepa están muy estancadas tras un proceso difícil de digerir. Ahora hay que ir de la mano en determinados temas y las fusiones, de haberlas, caerán por sí solas. No hay que forzar. No la descarto pero no pongo ninguna fecha para retomarlas»

nuevos planteamientos de impulsar el libro taller, donde hay que comunicar a las ITV los mantenimientos, las intervenciones a los vehículos, los km, etc., para hacer una trazabilidad de la vida del automóvil, esto solo deberían poder hacerlo los legales.

El problema es que el ilegal cierra pero en cuatro días abre en otro sitio.

P. — Desde hace años se dice que el futuro del taller pasa por la concentración y la especialización, pero no llega. ¿El motivo podría estar en la edad tan antigua del parque?

R. — Aquí hay que distinguir por un lado los concesionarios, que van en camino de la concentración. Y, por otro, el taller, donde están los macro talleres, con mucho personal e infraestructura y el taller de proximidad, que hay muchos, que realizan un trabajo extraordinario y que también hay que defenderlos y ayudarlos. Yo creo que este no va en camino de la concentración pero sí en la especialización. Uno ya no puede hacer de todo.

Muchos de los negocios son familiares donde trabajan tres o cuatro personas. Hablar de concentración en un negocio familiar es muy complicado.

P. — ¿Por qué cuesta tanto encontrar trabajadores?, ¿el taller ha dejado de ser atractivo para el trabajador?

R. — Es algo que nadie entiende porque es un sector moderno, bien pagado, y con constante formación. Ha dejado de ser un trabajo sucio, con las manos o

de seguir liderando su negocio?

R. — Son esferas complementarias. Por un lado está la presidencia de Aspa, está centrada en los problemas de los talleres en Asturias y a partir de ahí llevo a Cetraa, con la que quiero liderar proyectos que interesan a todos. Esto no tiene nada que ver con la presidencia de la ANCR, más centrada en los problemas que tienen los concesionarios del rombo, de ir de la mano del fabricante e ir solucionando temas que nos afectan como distribuidores de una marca.

P. — Los liderazgos de Cetraa, que representa a la posventa independiente, y la ANCR, que conlleva al taller oficial, ¿podrían chocar en ningún momento?

R. — Aunque lo parezca o que hay intereses contrapuestos, no es verdad. En Aspa integramos a talleres independientes, abanderados y concesionarios, todos se dedican a reparar, independientemente del número de empleados. La problemática es la misma, la normativa, también. Como concesionarios tienes otros asuntos, pero son complementarios, no contrapuestos.

P. — Como ejemplo de posible choque de intereses está el tratamiento del dato donde el taller oficial y el independiente defienden cosas distintas.

R. — Este tema es complicado porque con la ley de protección de datos se requiere que el propietario autorice a su acceso. Hay que buscar la manera de que cualquier persona pueda acceder siempre que disponga del permiso.