



Miguel Pérez Carballo

PRESIDENTE DE CETRAA

“Mi primer objetivo es volver a tener una confederación en la que todos estemos a gusto”

Miguel Pérez Carballo (Valladolid, 1971) es presidente de Cetraa, la patronal de talleres con mayor representatividad en el sector de la reparación en España. Lo es desde el pasado mes de abril, cuando sucedió a Quique Fontán tras ocho años en el cargo. Un cambio que tuvo lugar casi dos años después de iniciarse la crisis fratricida más grave entre las patronales de talleres -Conepa y Cetraa- desde hacía muchos años... Un conflicto que desgastó de forma severa al que fuera presidente de Cetraa -tanto como para decidir no presentarse de nuevo- y que puso a prueba más de una relación de confianza en el seno de ambas patronales. De este modo, lo que tiene por delante Pérez Carballo no es precisamente una perita en dulce, porque aún quedan tensiones por aliviar. Presidente también de la asturiana ASPA -potente asociación regional de talleres- y muy recientemente además de la Agrupación de Concesionarios Renault en España, es doble licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICADE. Dirige la empresa que fundó su padre, que hoy cuenta con tres concesionarios de las marcas Renault, Dacia y Alpine en Asturias.

Una entrevista de **Carlos G. POZO** | Fotos **Piero SCHIAVO**

Hay quien dice que la suya fue una candidatura 'antisistema'...

No sé quién dirá eso...

Será porque llega con la intención de cambiar muchas cosas.

Simplemente es una cuestión de ordenar las prioridades de la confederación. Establecer otras. Los problemas son los mismos, porque al final eso no cambia, pero quizá lo que sí he querido es ordenarlos de otra forma. Si antisistema es cambiar el orden de las prioridades, lo fue...

Con Quique Fontán no había mucha afinidad...

Al contrario, en lo personal nos llevábamos extraordinariamente bien.

Pero siendo usted presidente de una provincial tan importante como ASPA no formaba sin embargo parte del día a día de Cetraa.

El Comité, el órgano digamos que se encarga de desarrollar el



trabajo ejecutivo de la asociación, está formado por personas de la confianza del presidente. Y Enrique [Fontán] prefirió que fuera Rogelio Cuesta -presidente de ASPA hasta 2022, luego ocupó el cargo de vicepresidente hasta que decidió dejarlos todos en 2024- el que formara parte del Comité como vicepresidente primero. Cuando Rogelio [Cuesta] dejó todos sus cargos, fue Manuel Fernández, vicepresidente de ASPA, quien lo sustituyó.

Ni siquiera tras la salida de Rogelio Cuesta formó parte usted de aquel Comité Ejecutivo. No te voy a engañar, Enrique [Fontán] y yo tuvimos discrepancias en algunos temas. Y yo siempre he creído que las organizaciones están por encima de las personas. Si yo no me sentía cómodo y él conmigo tampoco,

honestamente, lo lógico era que fuera otra persona de ASPA, que es una asociación muy importante, la que formara parte de ese día a día.

¿Qué fue lo que generó discrepancias entre ustedes?

Insisto en que no tiene nada que ver con algo personal, que yo a Enrique Fontán en el plano privado lo respeto profundamente y nos llevamos muy bien. Nuestras diferencias tenían que ver con un tema de prioridades a la hora de dirigir la confederación.

¿En qué sentido?

Yo no soy nada presidencialista, me gusta tener equipo y que cada uno responda de sus actividades. Todos a una, con mensajes claros que salen del Comité Ejecutivo, pero siendo autónomos en la toma de decisiones. Soy un firme creyente de que Cetraa no trabaja para los

talleres, sino para las asociaciones. Y hay una serie de campos que se trabajan muy bien en las asociaciones regionales o provinciales, y hay otros que se deben llevar en un plano más nacional, centralizando la actividad desde Madrid. Con Enrique [Fontán] yo discrepaba mucho en que había algunos temas en los que la asociación nacional estaba pisando el terreno que era de las territoriales. Y claro que hay algunas asociaciones más pequeñas

“No te voy a engañar, Enrique [Fontán] y yo tuvimos discrepancias en algunos temas.

Especialmente en que había algunos asuntos en los que la asociación nacional estaba pisando el terreno que era de las territoriales”.

“Mi primer objetivo es volver a tener una confederación en la que todos estemos a gusto. Donde todos

estemos a una y no seamos dos, ni tres, ni cuatro bandos. Me he encontrado una Cetraa un poco desmotivada”.

poco grande. ¿Cómo se gestiona esto? Con una confederación fuerte que represente a la mayoría de las asociaciones, que a su vez representan a la mayoría de los talleres.

Y no se estaba haciendo así...

A veces sí, y otras muchas, no.

¿Qué es lo más importante que tiene ahora encima de la mesa?

Yo creo que mi primer objetivo, y más importante, que ya estoy trabajando intensamente en él, es volver a tener una confederación en la que todos estemos a gusto. Donde todos estemos a una y no seamos dos ni tres ni cuatro bandos. Yo creo que esto está bastante encaminado y además hemos tenido el abandono de algunas personas que, honestamente, puede facilitar que todos estemos ya pensando como una sola Cetraa, sin bandos. Esta es mi prioridad como presidente. La segunda es reestablecer las relaciones con todas las confederaciones del sector, especial y prioritariamente las de los talleres.

Da la sensación al escucharle hablar que se ha encontrado una Cetraa rota, en discusión, ciertamente desavenida.

Quizá me he encontrado una Cetraa un poco desmotivada. No oculto que al día siguiente de nombrarme presidente me encontré con dos dimisiones encima de mi mesa.

¿A qué achaca eso?

No lo sé. Es que no pude ni siquiera explicar mi proyecto.

Una de ellas fue Lara Torres, llamada a ser secretaria general... Sí.

¿Hubiera contado con ella?

Lo dije en la primera asamblea: ‘Cuento con todos’. Y me hubiera gustado que siguieran todos. Lara [Torres] habría encajado en el proyecto porque es una magnífica profesional, pero decidió no seguir por unas razones personales en las que no voy a entrar.

¿Quién ocupa ahora la secretaría general?

Está interinamente ocupada por Luis Ursúa, que además es vicepresidente -así como secretario general de la asociación navarra de talleres-.

En su día, hace años, se dijo que el objetivo de llevar la sede de Cetraa a Madrid era, entre otras cosas, desligar su día a día de cualquier provincial...

No lo sé. Puede ser. En cualquier caso, estamos en proceso de buscar una persona que ocupe el cargo de forma definitiva.

De la crisis entre Cetraa y Conepa: "Para avanzar hay que perdonar, olvidar, borrar y contar de nuevo"

¿Qué es lo primero que le gustaría que se notara después de su llegada?

Uno de mis grandes sueños sería crear una voz única en el sector del 'auto'. Y para mi sorpresa somos muchos presidentes de otras patronales, al menos aquellos con los que he charlado, que tenemos ese mismo objetivo. Hay ganas de que haya una sola voz. Todos tenemos varios problemas que constituyen nuestra prioridad, en algunos casos son los mismos y en otros, diferentes. ¿Con cuál de ellos vamos primero como sector? Y cuando ese esté resuelto, pasamos al siguiente.

¿Qué patronales ve en esa alianza?

Todas excepto a las marcas constructoras, que, aunque las necesitamos para algunas cosas, tienen menos similitudes con nosotros. Sí veo a Faconauto, Ancera, Fagenauto, Ganvam, Conepa...

Y habla de 'auto', no sólo de taller.

Sí, de todo el 'auto'. Pero no nos engañemos: el taller es la parte más importante. Si lo miras en términos de puntos de venta, clientes y personal, el más importante por mucho es el taller. En términos de negociación con com-

pañías de seguro, de atención al cliente, de inversiones... El taller es lo más importante.

¿No teme que el taller pudiera diluirse entre tantas asociaciones con intereses tan dispares dentro del sector 'auto'?

Los problemas del taller son los únicos comunes a todos: a los concesionarios, recambistas...

En julio tuvo lugar un evento en Barcelona con ese objetivo al que acudieron multitud de patronales, entre ellas Cetraa, Ganvam o Fagenauto.

Sí, pero siendo sinceros: los grandes temas transversales a todas las asociaciones se cuecen en Madrid, que es donde están los ministerios y las grandes direcciones generales.

Y hablando de que haya una sola voz que defienda al sector del 'auto', ¿por qué no empezar con el de la reparación?

Primero andaremos y luego correremos.

¿Están tratando de andar entonces con Conepa?

Vamos primero a andar. Y andar es poner en común los problemas que tenemos, establecer las prioridades. Cuando todos tengamos claro cuáles son, lo demás vendrá solo.

De la crisis con Conepa, ¿qué sabe?

Pues se oyen cosas, cómo no. Pero yo llego nuevo y además no entro en estos temas: lo que pasó, pasó. Hay que pasar página.

Fue tan grave como para dar al traste con unas negociaciones que estaban avanzadas y que terminarían con la fusión de ambas patronales en una entidad llamada Unitaller.

No estaban tan avanzadas, no creas... Pero sí tengo una cosa clara: si queremos avanzar, si queremos tener una sola voz, y yo ahora es un objetivo que no oculto, hay que avanzar. Y para avanzar hay que perdonar, olvidar, borrar y contar de nuevo.

Habrà quien piense, incluso dentro de Cetraa, que se trata más de perdonar que de olvidar...

Las personas están de paso y las organizaciones son las que tienen que perdurar. Para avanzar hay que partir de cero. Hay que ser generosos, porque cada uno se sentirá agredido en la parte que le toca. Enrique Fontán fue un magnífico presidente y dio un paso al lado: ni siquiera se presentó a las elecciones. Miremos hacia adelante.

"Uno de mis grandes sueños sería crear una voz única en el sector del 'auto'.

Y para mi sorpresa somos muchos presidentes de otras patronales, al menos aquellos con los que he charlado, que tenemos ese mismo objetivo".



"Preferiría que no vendieran a ilegales, pero en cuestiones comerciales de la distribución poco podemos hacer"

Una de las grandes dificultades hoy tiene que ver con hacer atractivo el sector del taller para ser capaces de recibir talento...

Yo creo que tenemos un sector muy atractivo: dinámico en lo tecnológico, intensivo en inversión y en formación, que participa de las legislaciones medioambientales, con un gran número de trabajadores y de empresas que facturan muchísimo y que contribuyen de forma decisiva al PIB.

¿Somos un sector atractivo? Lo somos. Lo que hay que conseguir ahora es hacerle llegar ese mensaje a la juventud.

¿En lo económico el taller también puede ofrecer lo que los trabajadores buscan?

Conozco muy bien la parte de las relaciones laborales porque es algo que he vivido intensamente y muy de cerca en ASPA, y puedo asegurar que este es un sector que ya está bastante bien pagado,

muy en línea con otros sectores.

Los horarios son otro caballo de batalla...

Y también los estamos ajustando, con cada vez más jornadas continuas. Y es complejo, porque hay una parte del trabajo, el más operativo de taller, que sí puede hacerse en un horario de jornada continua, pero hay otro que tiene que ver con la atención al cliente y la recepción de vehículos que es más difícil adaptar. Somos un

sector de micropymes y todo esto es complejo, pero si queremos atraer y retener el talento tenemos que ir adaptando nuestra realidad a la de nuestro entorno. Porque además competimos por los mismos perfiles profesionales con empresas mucho mayores que nosotros: ¿Cuántos de los estudiantes de FP que hacen las prácticas en nuestros talleres terminan después en grandes multinacionales?



¿Y cuál es la mayor preocupación de un taller ahora mismo?

Los talleres tienen muchos problemas. Probablemente su mayor preocupación sea resolver todos los problemas de los clientes que entran por la puerta de su negocio. Y es ahí donde tenemos que ayudarlos.

¿Pero cuál diría que es su mayor preocupación?

Es que hay muchas y cada uno tiene la suya. Yo soy presidente de ASPA desde 2022 y desde entonces unos me dicen que su mayor problema es que no encuentran personal, para otros es la sucesión del negocio, otros que necesitan a alguien que les asesore en temas fiscales y en la parte más administrativa porque ellos quieren dedicarse a reparar y a atender al cliente... Cada taller es un mundo. Lo que sí creo que debemos tratar de mejorar es ser capaces de mirar como empresarios más a medio o largo plazo que a corto; eso es algo que a veces se echa un poco en falta en el taller.

Hay especialidades que tienen su principal problema muy definido.

Los de carrocería por ejemplo señalarían a las aseguradoras.

Tampoco es verdad. A un taller de carrocería lo que le preocupa es la reparación, que le entren clientes, tener personal para reparar y, por supuesto, que le paguen su precio de mano de obra a lo que corresponde. Si un taller cobra a 40 euros su hora, por poner un ejemplo, nadie tiene que pagarle a 32. Pero claro, ahí entra el juego al que

juega cada uno. Lo que tampoco podemos pretender es abrir un taller y depender de una compañía aseguradora. Lo que debe hacer el taller es tener sus clientes y mantener buenas relaciones con las compañías para poder facturar y reparar el coche de su cliente. Pero sí, indudablemente un gran problema de la carrocería es la imposición de determinadas compañías de los precios de mano de obra. Y hablamos de las aseguradoras, pero hay otros grandes clientes como son los réntings, por ejemplo, con los que también debemos realizar esa labor de acercamiento.

¿Y tiene solución?

Yo creo que sí. Las aseguradoras deben tener claro que sus cuentas de resultados no las podemos cuadrar sus proveedores.

¿Qué van a hacer para cambiarlo?

Pedagogía.

¿Con quién?

Con las compañías, pero también con los talleres. Porque a muchos talleres también hay que explicarles que la mano de obra no se

puede cobrar a 120 euros porque no somos Suiza.

Hay pocos que cobran esa mano de obra...

O a 60, no te quedes con la cifra.

¿Con pedagogía cree que las aseguradoras van a cambiar algo?

Sí, yo tengo fe en hablar y en llegar a un consenso a nivel nacional para que se suba la mano de obra año tras año, en acordar que hay que pagar determinadas cosas. Creo que sí se puede llegar a acuerdos con las compañías. No soy partidario de las guerras.

¿Y si la pedagogía no funciona?

Pues ya estudiaremos un plan 'B'.

Yo, si fuera usted, lo iría preparando...

(Sonríe) Yo soy muy optimista, creo que hay cosas que podemos hacer. Mira, yo creo que este es un sector apasionante, que lo comentaba hace un tiempo con los compañeros de Valencia a los que pregunté cuántos talleres habían cerrado desde la catástrofe del pasado año. Claro, daba por hecho que habría

habido cierres por lo tremendo que fue todo... Sin embargo, su respuesta fue que apenas ha habido, que están saliendo adelante. La capacidad de adaptación y de superación de este mercado es impresionante.

Y a los recambistas, ¿qué les pide?

Me encantaría que nos sentáramos a discutir los problemas del sector con el fin último de ser una única voz a la hora de transmitirlos. Los recambistas son parte fundamental del negocio del taller y si a nosotros nos va bien a ellos les va a ir bien.

Otros presidentes antes que usted fueron muy beligerantes en relación con la venta de recambio a los ilegales por parte de la distribución.

En este sentido, ellos sabrán. Les pediría que no lo hicieran. Favorecer la actividad de los ilegales es muy cortoplacista, porque lo que van a conseguir es que los profesionales se busquen una alternativa que no les haga competencia desleal. Pero en cuestiones comerciales de la distribución poco podemos hacer.

“El taller es la parte más importante del sector ‘auto’. Si lo miras en términos de puntos de venta, clientes y personal, el más importante por mucho es el taller. En términos de negociación con compañías de seguro, de atención al cliente, de inversiones... El taller es lo más importante”.

“Favorecer la actividad de los ilegales es muy cortoplacista, porque lo que la distribución va a conseguir es que los profesionales se busquen una alternativa que no les haga competencia desleal”.

“Sí, yo soy concertado de algunas compañías”

Preguntado Miguel Pérez Carballo por la relación de su propio negocio con las compañías de seguros, explicaba una interesante forma de hacer de la manera más natural: “Lo que yo procuro hacer en mi taller son dos cosas. Primero, reparar bien los coches y tener a los clientes contentos. Y segundo: soy un firme comercializador de pólizas de se-

guros de aquellas compañías que creo que dan una relación calidad-precio a mis clientes y que luego no van a imponer determinadas maneras de hacer que perjudiquen a mi negocio”. Y se lo explica a sus clientes: “Trato además de mentalizar a mis clientes de que una aseguradora le conviene más que otra. Y no lo hago por una cuestión

de la comisión que me ofrezcan, sino porque creo que realmente es la mejor opción, además de que le van a dar menos problemas a la hora de traer su coche a mi taller, que soy su reparador de referencia. Es con esas compañías con las que llegamos a un acuerdo además para ser taller concertado”. Así de sencillo y de complejo al mismo tiempo.