



### Arsenio Gonzalez

director comercial para España y Portugal de Cojali

arsenio.gonzalez@cojali.com

# Los retos del sector multimarca en el V.I.

**El sector independiente libra una batalla lejos del taller. La adaptación y cumplimiento de la nueva normativa europea es la clave para garantizar el futuro del sector de la posventa multimarca. Esta legislación promueve la libre competencia y facilita a los usuarios finales la posibilidad de escoger dónde realizar las reparaciones.**

**La carrera electrónica** de los fabricantes de vehículos industriales marca la pauta a seguir para el resto de actores de este sector. Por eso, el mercado de la posventa multimarca especializada en este segmento debe seguir el camino marcado por ellos y también ser capaz de reparar estos vehículos. Para ello, las empresas especialistas en recambios multimarca para vehículos industriales debemos tener la posibilidad de suministrar piezas adecuadas para el mantenimiento de los mismos.

Se trata de un derecho reflejado en diferentes reglamentos europeos, que garantizan la libre

competencia y facilitan a los usuarios la posibilidad de escoger. En el cumplimiento de estos reglamentos encontraremos la base de nuestro futuro.

**RIESGO DE REDUCIR ACTORES.** Esta situación de competitividad no se puede dar si consideramos las actuales técnicas de protección impuestas por los fabricantes de vehículos. Actualmente encontramos diferentes situaciones de indefensión, como por ejemplo, que la sustitución de una simple válvula de secado de aire (poco más que un mantenimiento), tenga que realizarse de forma obligada en el taller autorizado por el fabricante del vehículo. Existen muchos más ejemplos, por lo que el sector multimarca debe decir no a estas prácticas.



## Los reglamentos europeos garantizan la libre competencia entre actores y facilitan a los usuarios la posibilidad de escoger



*Cuando un taller adquiere un software de dudosa procedencia renuncia, entre otras cosas, al acceso a servicios posventa de calidad.*

La fuerza del fabricante del vehículo, unida a las posibilidades de software que éste tiene, pueden convertir este negocio en un espacio para muy pocos actores y, además, sólo para aquellos que ellos designen.

Esta realidad puede llevar a una situación realmente peligrosa para el futuro de los talleres de reparación y más perjudicial aún para los usuarios. ¿Podríamos pensar en un sector con un único proveedor? Todo el mundo puede imaginarse lo que esto significaría.

Los fabricantes de componentes que facilitan estas prácticas en primer equipo y que a su vez también promulgan su defensa del aftermarket, más que defensa, en mi opinión, no hacen sino buscar el negocio en todos los frentes y, como los buenos políticos, a unos les dicen que los defienden de los otros y viceversa. Esta forma de remar entre dos aguas tampoco beneficia a un sector que realmente necesita de proveedores que sean compañeros de viaje y defiendan intereses y objetivos comunes.

**¿QUÉ HACER?** Bajo mi punto de vista, esta batalla de defensa del sector multimarca también se libra en las instituciones, que deben defender todos aquellos derechos que tenemos como consumidores. Por ello, Cojali apuesta firmemente por la necesidad de estar representados en Bruselas, a través de las asociaciones creadas a tal efecto, como Egea, Figiefa, Afiba, Ancera o la recién creada Capa, que lucha contra la piratería de equipos y software de diagnóstico. Es un tema de vital importancia porque, cuando un taller adquiere un equipo de dudosa procedencia, surgen dos perjudicados: él mismo, que ya no contará con los servicios posventa para mantener su máquina, y los fabricantes de esos equipos, que invierten tiempo y recursos en su desarrollo.

Sólo si el sector multimarca gana esta batalla ("Right to repair", que yo llamaría "derecho del cliente a poder escoger"), podremos garantizar que seguiremos en este sector durante algunos años más. ◀