



PROPUESTA DE ACTUACIONES PARA ACCESO A INFORMACIÓN TÉCNICA

ANTECEDENTES

1. El acceso a la Información Técnica de Nivel 1 está superado, excepto el registro electrónico de los mantenimientos en garantía (obligatorio en caso de no existir libro de garantía). En algunos casos no se permite el registro por un OI (BMW), en otros hay que pagar un canon por el acceso (grupo ERWIN) y en otros es gratis (Mercedes).
2. Para el acceso a la Información Técnica de Nivel 2, ya se puede solicitar la acreditación para algunas marcas, de forma individual. El procedimiento del SERMI para la acreditación única ya está aprobado por la EA (Entidad Europea de Acreditaciones) y transmitido a sus organizaciones nacionales (ENAC en España). Para la puesta en marcha del proceso, se necesitan dos cuestiones: que el SERMI termine de conformar algún organismo del proceso de acreditación (Trust Center) y que alguna Entidad de Inspección sea autorizada por la ENAC para la gestión del proceso en España. Se prevé que el sistema para la acreditación única esté disponible para enero de 2017.

Por otro lado, se necesita distribuir en España una VCI que pueda acceder a un número importante de las marcas de vehículos más representativas del mercado.

3. El E-call y B-call también va a cambiar el mercado de las posventa, no solo para el Operador Independiente, sino también para los Talleres Oficiales que empiezan a ver en peligro su futuro, si la Información Técnica del vehículo que se distribuya vía satélite sólo la disponga el fabricante.

¿En qué va a cambiar el mercado de la posventa?

- Mantenimiento Preventivo vs Mantenimiento Curativo.
- Los fabricantes van a potenciar la venta de servicios de movilidad (5G) frente a la venta de los propios vehículos.
- Posible introducción de B-Call en vehículos antiguos (OBD), utilizando el móvil como periférico.
- Desaparición progresiva de la OBD en los vehículos.
- Diesel va desapareciendo y se promocionan los híbridos, eléctricos, GLP...
- La rentabilidad de un Taller depende un 30% de vehículos 0-5 años, un 52% de vehículos 5-12 años y 18% de vehículos de más de 12 años.
- La postventa de automoción está en peligro para 2020 (taller oficial y multimarca, electro-mecánico y chapa-pintura, distribución...). La pregunta es ¿Qué vehículos va a poder reparar un taller, oficial o independiente, en 2020?



SOLUCIONES

1. Utilización de la Información Técnica. Si los fabricantes ven que vender Información Técnica es rentable, se afanarán por ofrecerla de la mejor manera posible, facilitando la labor del Taller. Cuanto más se use la Información Técnica, mejor y más económica será esta.
2. Hay que exigir a la Administración Pública que exista una Competencia Total en el sector de la posventa de automoción.
3. Hay que exigir a la Administración Pública el cumplimiento de los reglamentos.
4. Es completamente necesario y urgente, informar a todos nuestros talleres asociados (no pueden esperar a entrar en este tema al 2020 o estarán en peligro), a la Administración Pública (deben velar por la competencia y por el cumplimiento de la normativa) y a los usuarios (deben conocer sus derechos de elección y de protección de datos de carácter personal, en referencia a la información que enviará su vehículo vía satélite).
5. Es muy complicado que un Taller, a no ser que sea de gran tamaño, pueda llegar a reparar todas las marcas del mercado (sería necesario personal, maquinaria de diagnóstico, inversión económica alta y formación / información). Por lo que el Taller debe valorar, desde este mismo momento, una posible especialización por marcas, por servicios...
6. Incluso, siguiendo con el argumento del punto anterior, el Taller se podría plantear llegar a Alianzas con otros Talleres (consorcios...)
7. Pero esta nueva situación también genera oportunidades para nuevas líneas de negocio que podría explorar el Taller.
8. En definitiva, el Taller va a requerir un alto grado de inversión y formación para "sobrevivir" en los próximos años.