



## ENTREVISTA

**MANUEL SÁNCHEZ**  
PRESIDENTE DE FACONAUTO  
CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Cierto es que llevamos unos años complicados, pero este año parece que vemos un poco la luz. Faconauto, por las características de la organización y de sus funciones, ¿en qué está centrando sus esfuerzos en estos momentos?**

Principalmente, estamos centrándonos en poder atender la demanda de los concesionarios, pues estamos teniendo un problema muy importante ante la falta de suministros.

En la misma línea, estamos preparándonos para consolidar ese concesionario del futuro. Estamos trabajando en la modernización del concepto de compra, que nada tiene que ver a lo que conocíamos hasta ahora. Ese cliente tradicional que entraba a los concesionarios físicamente se ha volcado en un cliente que apuesta por el comercio electrónico. Las nuevas tecnologías nos están permitiendo tener la capacidad de atender a millones de personas en el momento que al cliente más le convenga.

Por tanto, queremos prepararlos para esta nueva etapa. Al igual que el lector ha pasado del papel al digital, en el sector automovilístico esta transformación desemboca en algo parecido.

**Es decir, que lo que viene siendo esta nueva era también ha llegado al sector del automóvil a pesar de que pensábamos que ya quedaban pocos avances por desarrollar.**

Ha llegado de una manera importante. Dentro del planteamiento del nuevo concesionario debemos tener en cuenta la imagen que el cliente tiene de nosotros, un cliente que se preocupa por el medio ambiente, un cliente que mira el impacto de nuestra huella de carbono, un cliente que apuesta por vehículos que se adaptan a un entorno digital.

Más de un 90% de los clientes que visitan un concesionario ya han visitado previamente la web y han ido haciendo su propio listado digital.

Hace unos años era muy habitual ver a clientes que iban de un concesionario a otro con muchísimos catálogos. Hoy en día en su mail pueden llevar toda la información, junto con las ofertas financieras que hay a su disposición. Hemos pasado de ser “vendedores de algo” a ser asesores de movilidad.



## Manuel Sánchez: “Hemos pasado de ser ‘vendedores de algo’ a ser asesores de movilidad”

**Me gusta ese concepto de asesores de movilidad, porque el sector avanza conforme avanza la movilidad que, sin duda, está en pleno proceso de transformación.**

Si, sin duda. El concepto del cliente que compraba un coche para muchos años ha cambiado, las ofertas que hay en el mercado te permiten hacer compras flexibles, adaptadas a tu capacidad económica y de tiempo.

Todo nos está llevando a

una movilidad diferente, las ciudades se están adaptando a una movilidad más limitada a la que los ciudadanos nos tenemos que enfrentar. Para 2035 tendremos ciudades totalmente eléctricas. En España, a día de hoy esos 14.000 puntos que hay en todo el país se convertirán, al final de 2023, en 100.000 puntos de recarga si el plan se cumple. Lo que nos va a dejar un panorama totalmente diferente, pudiendo acceder a vehículos compartidos y reduciendo

las emisiones en ciudades. El conjunto de estos factores ha hecho que nuestro cliente se adapte y sea un cliente 360°.

**¿Está el sector preparado para este cambio de movilidad que está aconteciendo?**

¿Están preparadas las administraciones públicas para afrontar este modelo que nos quieren implantar?

Yo, como miembro de una asociación europea te puedo decir que en Alemania, a día de

hoy, tiene la mitad de los deberes hechos. España no ha llegado al 10% de esos deberes.

Hay tres velocidades en Europa: las velocidades de los países nórdicos que es imparable; la de Europa Central, que va a un muy buen ritmo; y luego, la de Europa del sur: España, Italia y Grecia, donde el cambio de modelo se presenta prácticamente insostenible por una sencilla razón: no llegamos.

Y luego en España, si bajamos

Nosotros ya tenemos el producto, es más, la inmensa mayoría de las marcas ya han anunciado que entre 2025 y 2030 dejarán de comercializar vehículos térmicos. Imagina el drama de una familia canaria, con la renta per cápita media que tenemos en Canarias, que no pueda acceder a un vehículo térmico porque no se venden.

No obstante, el Plan de Movilidad en Canarias es nulo, no podemos prescindir del vehículo privado. Concretamente, Tenerife es la peor de Canarias en el ámbito de la movilidad, es imposible la movilidad por la isla sin vehículo privado.



*El Plan de Movilidad en Canarias es nulo, no podemos prescindir del vehículo privado*

**Acaba de tener lugar una huelga de transportes a la que le se suma la falta de suministros, ¿qué impacto esta teniendo esta suma de factores que hace que el sector esté en un letargo desde hace unos años?**

El aumento de los costes de transporte afecta y mucho, un flete de Asia a aquí podía costar entre 2.500-3.000 euros y ahora cuesta entre 12.000 y 18.000 euros. Imagínate cómo ha cambiado la estructura del margen en recambios y vehículos, a cuyo precio hay que añadirle todo ese impacto.

En nuestro caso, la huelga de transporte en Canarias se notó un poco menos, porque somos una región obligada a tener un poco más de stock. Se notó menos, pero se notó.

A pesar de todas las situaciones que han tenido lugar, no hemos perdido empleo. En Canarias de los casi 7.000 puestos que había a penas de se han perdido 700, es un sector que ha sufrido poca caída de empleo en relación



a lo brusco que ha sido el impacto económico que ha sufrido.

**Hablábamos de los retos que afronta la movilidad, Faconauto se ha unido con la Fundación Repsol para abordar los retos a los que se enfrenta el sector, ¿en qué consiste este acuerdo y qué esperan conseguir con él?**

Hoy en día hay que vivir en una sinergia continua con todos los actores que forman la movilidad. Repsol es un actor principal y muy importante en nuestro sector, puesto que, en la actualidad, tiene un gran número de gasolineras que mañana pueden convertirse en electrolinerías. Ya están trabajando en un plan muy importantes para ello.

Para nosotros ir de la mano de Repsol supone una mejora en el proyecto de los concesionarios y que nuestros asociados tengan acceso a un socio potente. Estamos trabajando en diferentes planes de futuro destinados a la mejora de la eficiencia, no solo en el motor de combustión que como sabemos tiene un límite, sino de las próximas generaciones de puntos de servicios, donde Repsol y Faconauto estaremos de la mano.

**¿Qué proyectos tienen para 2022?**

En Faconauto, una de las cosas que nos estamos planteando es la importancia de los actores territoriales, hay 17 comunidades, pero podríamos decir que 52 realidades, porque cada provincia es una realidad. Ahí Faconauto está intentando trabajar y dar ese apoyo a todos los concesionarios.

El gran reto que tenemos ahora mismo es que las administraciones públicas entiendan que esas normativas de Europa muy bien planteadas no siempre están adaptadas a la realidad de cada territorio. Una cuestión preocupante son las zonas de bajas emisiones y cómo cada ciudad integrará el plan. Ahí estaremos nosotros para ayudarles, nosotros queremos acompañar a los gobernantes en este tránsito, en esta nueva movilidad. Nosotros consideramos que podemos aportar un conocimiento muy enriquecedor, porque tenemos la opinión del principal actor que es el ciudadano.

No estamos en contra de ningún tipo de movilidad, lo importante es que nos dejen elegir lo mejor que se adapta a nosotros en cada momento. Nuestro gran proyecto es ayudar a las administraciones públicas a entender la peculiaridad y que no siempre una norma europea es aplicable en forma y tiempo en toda Europa.

**Si todo se mantiene en esta línea, ¿será 2022 un buen año para el sector?**

Nosotros creemos que 2022 va a ser un año neutro, un poco mejor que 2021.

Si tenemos una gran esperanza puesta en el 2023, ¿por qué 2022 no? Porque las circunstancias no nos acompañan: una pandemia sin precedentes, la erupción de un volcán y una guerra en Europa.

**“No siempre una norma europea es aplicable en forma y tiempo en toda Europa”**

2022 estaría siendo un buen año si no estuviéramos sufriendo las consecuencias de una huelga de transporte, si no tuviéramos una crisis de componentes y si la situación de inflación fuera inexistente. Realmente el año de recuperación será el 2023.