

Intervenció al Parlament de Catalunya

Estructura de la intervenció:

La nostra Federació	2
El col·lectiu que representem.....	2
Els sectors de l'automòbil i les dues rodes a Catalunya,	3
La venda de vehicles entravessa una situació difícil.	4
Aspectes singulars i problemes específics	5
La venda de vehicles nous.....	6
La venda de vehicles usats o/i semi nous	10
La postvenda i Recanvis	12
Les mesures del Gobierno Español i el Govern català. La nostra valoració.	13
Propostes de mesures.....	15

Bona tarda

Volem començar la intervenció agraïnt a la Comissió i al seu President, per aquesta ocasió que se'ns atorga de poder comparèixer i informar de l'estat actual que travessa el nostre sector.

Durant la nostra intervenció abordarem els següents temes:

- Presentarem la nostra Federació
- El col·lectiu d'empreses que representem
- Farem una breu referència en conjunt del sector de l'automòbil i les dues rodes a Catalunya, per a continuació
- Exposar la situació del sector comercial, destacant les seves singularitats
- Valorarem les mesures del nostre Govern
- I finalment, farem una proposta de mesures adients que,

no només aniran en benefici del nostre col·lectiu; també –i com a part integrant de la nació- estem convençuts que aquesta proposta repercutirà de manera positiva per a tots els catalans.

La nostra Federació

És una Associació sense ànim de lucre integrada pels quatre gremis provincials del comerç de vehicles, que són: A Barcelona el Gremi de Venedors de Vehicles a Motor, presidida per Miquel Donnay; a Tarragona, ASTAVE, associació presidida per Josep Antoni Belmonte; a Girona, CORVE, entitat presidida per Ernest Plana i a Lleida, l'Associació Provincial de Lleida, de la qual és president en Josep Lamolla.

La funció principal de Fecavem és coordinar, representar, gestionar, fomentar i defensar els interessos generals i comuns del sector.

Per portar a terme aquesta missió, ho fa formant part d'Associacions empresarials de major àmbit com ho són FOMENT, CEOE, CONFEDERACIÓ DE COMERÇ, FACONAUTO, CONFEMETAL i la Unió Patronal Metal·lúrgica.

El col·lectiu que representem

Els nostres agremiats, són els empresaris comerciants de vehicles a motor nous i semi nous de dos i quatre rodes, que en molts casos formen part de la xarxa oficial d'una marca de vehicles en règim de concessió o serveis oficials i, en altres casos, empresaris dedicats de manera preferent al vehicle semi nou, que ho fan de manera independent i en format multi marca.

Tot i essent l'activitat principal dels nostres agremiats la venda, també és cert que molts realitzen serveis de post-venda o taller, així com la de venda de recanvis.

Totes aquestes activitats estan conjuntament agrupades en el codi català d'activitat empresarial número 45 i conformen el que podríem anomenar el col·lectiu d'automoció no industrial. Segons dades oficials del Departament de Treball, en aquest codi hi ha ocupades unes 55.000 persones i representen un 52% del col·lectiu d'automoció. Pel que respecte al número d'empreses, aquest és de 7.000 aproximadament.

Els sectors de l'automòbil i les dues rodes a Catalunya,

Lamentablement, al llarg dels anys ha anat perdent força. Per nosaltres és una llàstima que hagi estat així, doncs teníem a les nostres terres fàbriques catalanes de tant prestigi com ho van ser Hispano Suiza, Pegaso, Biscuter, Bultaco, Rieju, Montesa o Derbi. Aquestes marques ens van atorgar gran notorietat tant a nivell europeu com mundial.

Tot i així, en l'actualitat en el seu conjunt, l'automoció representa el deu per cent del PIB a Catalunya i dóna treball a cent mil persones de manera directa i altres cent mil de manera indirecta, el que representa el 3,5% del total d'ocupació.

Pel que es refereix a la fabricació d'automòbils, mantenim una única marca autòctona espanyola: SEAT, implantada a Catalunya sota el paraigües de Volkswagen. Aquest grup alemany –potser el més important a nivell mundial - cobreix una ocupació propera als trenta cinc mil llocs de treball a Catalunya, entre les empreses auxiliars i l'ocupació directa.

També tenim altres fabricants amb implantació al nostre territori com ho són Nissan i Mercedes en automòbil, amb un important pes específic.

Pel que es refereix a les motocicletes, Honda, Yamaha, Rieju i Derbi - juntament amb moltes empreses auxiliars de diferents marques- fabriquen a Catalunya i aporten molt a la nostra societat catalana.

Pel que fa referència a la recaptació tributària, els vehicles configuren una font d'ingressos permanents a les arques públiques. Tot i que en l'exercici 2008 s'han reduït els ingressos de la Hisenda Pública procedents de les taxes i impostos relacionats amb la compra i l'ús de l'automòbil en un 12,8%. En qualsevol cas, l'Estat ingressarà per aquests conceptes 23.873 milions d'euros del sector de l'automòbil.

Aquesta pèrdua de recaptació prové, en gran mesura, pel menor ingrés en la compra del vehicle, IVA i Impost Especial, tenint en compte la dràstica disminució del mercat.

Pel que fa a l'Impost de Matriculació, s'ha d'afegir, a més, el canvi impositiu que ha deixat exempt o amb impost inferior, a un volum important de vehicles. Aquesta caiguda ha estat menys acusada, però de gran rellevància, un 21,2%, en el cas de la recaptació per IVA dels carburants, que ha estat motivada per la reducció del preu del petroli a partir de mitjans d'any.

En definitiva, crec que val la pena destacar i valorar positivament el que el global del nostre sector representa a Catalunya.

La venda de vehicles entravessa una situació difícil.

Conjuntament, com ja hem dit abans, amb postvenda i reparació, cobrim cinquanta cinc mil llocs de treball en set mil empreses de diferents mides. **Empreses la majoria d'elles** de configuració familiar, **de capital català** i algunes d'elles amb molta tradició a Catalunya. Empreses vocacionals que assumeixen molt risc i que obtenen a canvi poca rendibilitat. **Si no se les té en compte degudament**, s'aniran destruint i fomentarem la vinguda del grans grups estrangers i **perdrem el segell d'identitat del nostre país**.

Pel caràcter públic i per la rellevància que té l'indicador de la venda de vehicles dintre de la nostra activitat econòmica, no m'estendré amb gaires dades. Resumidament, **la situació de la venda de vehicles** a Catalunya s'expressa informant que en el primer trimestre del 2009, s'ha produït una caiguda mitjana del 37% en les matriculacions de vehicles de quatre rodes, que supera el 60% en determinats segments de vehicles (els que es troben en un rang d'emissió de co₂, entre 141 grams i 159 grams), o les furgonetes o camions lleugers, amb una caiguda del 68%.

Situació igualment dramàtica travessa la venda de motocicletes i ciclomotors, amb una davallada quasi del cinquanta per cent.

De tota manera, davant d'aquesta complicada situació, ens ajuda el Pla Autocat que s'ha posat en marxa i pensem serà un revulsiu per la nostra activitat. Però tot i així, pensem que hem actuat tard. Fecavem ja fa més d'un any - coincidint precisament amb la pèrdua de vigència del Plan Prever- ja va demanar un Pla d'aquestes característiques i, a més, va advertir de les mancances del Plan Vive en el moment de la seva implantació.

Per això, opinem que és del tot imprescindible un llenguatge més fluid entre sector i Administració a l'hora de determinar les mesures que ens afecten.

La conseqüència més lamentable d'aquesta situació tant complicada per a tots, és que més de tretze mil persones han perdut el seu lloc de treball al nostre sector. En altres paraules i per fer-nos una idea clara de la magnitud del problema, això significa que 1 de cada 5 ocupats ha perdut el seu lloc de treball en el nostre sector en el darrer any.

La crisi actual ens afecta a tots de manera global i té un origen clarament financer que ha afectat directament a la liquiditat del sistema econòmic i ha generat una situació de desconfiança general, que afecta a empreses i particulars.

També en el nostre país ha tingut també un notable impacte la punxada de la bombolla immobiliària, una activitat puntal en la nostra economia i que s'ha traduït en una desacceleració pronunciada de tota l'activitat.

Davant aquesta situació, totes les Associacions del sector s'han adherit a la Crida del Metall promoguda per la Unió Metal·lúrgica del Metall, doncs les problemàtiques en conjunt són semblants. Per això, volem aprofitar aquesta oportunitat per demanar la màxima atenció i recolzament a les peticions realitzades per la Crida.

Aspectes singulars i problemes específics

Aquests agreugen la nostra activitat, en les seves diferents vessants de venda de Vehicles nous, Vehicles usats i Postvenda i Recanvis.

Abans però d'entrar en aquest anàlisi, voldria fer una referència al fet que cada dia hi ha menys punts de venda i tallers a les nostres ciutats i creiem que això és negatiu. En els moments actuals, hi ha moltes dificultats en crear nous punts per la complexitat i dispersió de normes reguladores de la nostra activitat i pels elevats costos que representen tant els impostos com el preu per metre quadrat. Això ens obliga a treure de les ciutats aquests negocis, que en definitiva està format per petites i mitjanes empreses.

I nosaltres, els empresaris de la venda de vehicles, ens preguntem si s'ha tingut en compte la dificultat que estem creant per la mobilitat a l'obligar a l'usuari a desplaçar-se a les afores, el temps que perd, la congestió que es genera innecessàriament, i més tenint en compte que avui, un taller de pintura –que utilitza pintura a l'aigua- pot estar perfectament instal·lat en el centre de les ciutats, doncs s'han minimitzat als màxim els possibles efectes que genera al medi ambient.

La venda de vehicles nous

A l'any 2007, la matriculació de turismes va arribar pràcticament al milió sis-centes mil unitats a Espanya. A Catalunya va superar les dos-cents trenta mil.

Aquest escenari difícilment el podrem tornar a revivre, ja que aquest elevat nombre de matriculacions era anormal, més tenint en compte que va coincidir amb un moment d'expansió econòmica i amb el boom immobiliari.

Des de llavors, el nostre mercat ha patit una caiguda percentual interanual superior del 30% i en els darrers trimestres, del 40%.

Tot i així, esperem recuperar el nostre mercat per establitzar-ho en un milió dues-centes mil unitats a nivell d'Espanya.

Dins el nostre col·lectiu, la venda de vehicles nous es realitza preferentment per empreses que ostenten la condició de concessionaris oficials d'una marca.

Hem de significar que, contràriament al que pot semblar des de fora, per si mateixa, la venda de vehicles és una línia de negoci de baixa rendibilitat, que es compensa parcialment amb la venda del que en el sector coneixem com "atípics", o sigui, la venda de l'assegurança, l'extensió de garantia, la matriculació, el finançament... I també, per la fidelització del client en la postvenda.

Altrament, l'evolució de les pautes de consum, que passa de la compra directa del particular cap a acords alternatius com l'arrendament financer i el rènting, afegeix pressió competitiva cap a les empreses amb format de concessió que, a més, s'agreuja per la venda directa per part dels fabricants de vehicles cap a companyies d'arrendament financer i altres compradors de vehicles d'empresa.

La problemàtica de les empreses de venda de vehicles en règim de concessió oficial

Tots aquests factors conjuntament fan que darrerament, la concentració d'empreses està augmentant. Hi ha un creixement significatiu dels grans grups dels principals mercats nacionals.

En el nostre mercat català, això s'està traduint en que empreses agremiades, que inicialment eren de capital català, ara formen part de grups d'empreses on la presa de decisió queda fora del nostre territori, com ha passat en èpoques anteriors amb el sector industrial.

Creiem que aquest efecte no és el desitjable per al nostre país, ja que això està portant a la destrucció d'empreses familiars catalanes.

Aprofundint en el que fa referència a les estructures de distribució i venda, la tendència de concentració es deu bàsicament a dos motius:

- un estructural de mercat, i és que si es compara la nostra xarxa amb altres mercats com el dels Estats Units o la Unió Europea, la nostra continua sent molt fragmentada i
- un altra de tipus conjuntural, i és que la disminució de les vendes i matriculacions obliga a reduir la xarxa d'establiments comercials.

Avui, el servei de mobilitat és imprescindible i el nostre sector el cobreix en la major part, amb totes les crítiques mediambientals que se'ns imputen, però la mobilitat és necessària. Nosaltres rebem sempre, i no poc, fent-se normatives que es justifiquen amb la baixada de contaminació, no ajustades suficientment a la realitat, creant desgavells i perills en la circulació en punts concrets.

Cal, arribat aquest punt de la nostra exposició, fer una obligada referència al tret més característic del nostre sector, que és

L'escàs poder negociador de les concessions respecte a la marca i la nul·la regulació legal existent d'aquesta relació mercantil.

Aquest problema es posa de manifest d'una manera clara i senzilla amb la lectura de qualsevol dels contractes de concessió que regulen les vessants de venda de vehicles, postvenda i de recanvis. En definitiva, són complexes contractes d'adhesió que són redactats per l'assessoria jurídica de la marca, en

defensa dels seus interessos mercantils i als que els concessionaris no els queda més remei que sotmetre's.

En definitiva, la marca imposa uns estàndards i un model de negoci, pensat més en la defensa dels seus interessos que en la rendibilitat de la seva xarxa d'agents. Per contracte assumim uns costos fixes i unes inversions que superen en escreix les pròpiament necessàries per realitzar la nostra activitat.

Resumint, les nostres necessitats urgents són:

1. Llei de distribució per tal que els contractes siguin més justos per als distribuïdors.
2. Els plans d'ajuts amb dos objectius clars d'animar al comprador i de renovació del parc antic en benefici del medi ambient.
3. Més flexibilitat a les normatives de les empreses per les legalització o renovació de llicència, avui úniques a Catalunya vers altres comunitats i països.

A continuació exposarem exemples clars de la relació de dependència amb la marca.

En primer lloc, les **elevades i costoses inversions** en actius en forma de **instal·lacions** i equipaments, així com en la contractació de **personal**.

En quant a les **instal·lacions** i equipaments, ara més que mai per causa de la crisi ens trobem per un costat, amb unes inversions establertes en funció d'uns objectius comercials fixats per la marca que a la pràctica no s'han complert i que estan posant en perill la viabilitat dels nostres negocis.

I respecte a la contractació de **personal**, i com ja s'ha posat de manifest anteriorment, estem estructurant les nostres plantilles atenent a la situació del mercat.

En aquest sentit, hem de dir que el personal contractat que treballa en les concessions està altament qualificat. Per la nostra vinculació amb la marca, els empleats realitzen de mitja un mes de formació a l'any i ens suposa un esforç molt important, tant de temps com de diners.

Els empresaris, doncs, som els primers interessats de mantenir i no canviar de personal, perquè aquest està ja preparat.

En segon lloc, la relació de dependència respecte a la nostra marca es posa de manifest per l'obligació per contracte, **de mantenir uns estocs de vehicles superior al que pertoca** en relació al territori que ens encomana la pròpia marca.

Hem de significar que les marques d'una manera general, assignen el vehicle abans que surti de la seva cadena de producció a les nostres empreses -que ens hem de quedar forçosament- i que ens repercuteix en uns elevats costos d'estocs i - tant mateix- la marca amb aquesta mesura, trasllada la pressió a la seva xarxa un problema estructural del sector, que no és altra que és fabriquen més vehicles dels que es venen en realitat, una mica semblant al que ha passat amb la bombolla immobiliària.

Els contractes de les concessions preveuen obligacions com:

- a) les d'arribar a un objectiu de vendes fixat unilateralment per la marca,
- b) l'obligació de disposar de tota la gamma i models de vehicles o
- c) les **automatriculacions**, o sigui, vehicles que la marca obliga a matricular a nom del concessionari i que aquest ha de donar sortida al mercat com a vehicles quilòmetre zero, demostració, gerència, cortesia, etcètera. Tot això es fa per poder arribar a la comissió per unitat que avui és variable quan abans ho teníem fixa.

Cal que els aquí presents conegueu un altra singularitat del nostre sector i és que hi ha casos –i cada dia més freqüents- que els vehicles en estoc superen els sis mesos de permanència a càrrec nostre sense cap possibilitat de retorn al fabricant, assumint nosaltres el cost que suposa l'excés de fabricació o el desencert en la producció o disseny d'un vehicle.

A més, per acomplir aquest compromís de compra, la marca facilita el crèdit a través de la seva financera, i es generen uns costos afegits pel capital circulant per aquest concepte, que cada vegada són més difícils d'assumir. Les

condicions de la pòlissa són innegociables i a més, han d'estar avalades tant pels vehicles com pels propietaris de l'empresa.

Davant aquesta desigual situació contractual, demanem protecció a l'Administració, amb l'objectiu d'equilibrar aquesta relació.

En aquest sentit, us hem de informar que per un costat, a Europa es decidirà el mes de juny del 2010 si es prorroga o no l'actual **Reglament específic de Distribució de Vehicles**. Tenint en compte els efectes negatius per al nostre sector de les dues darreres modificacions –les dels anys 1995 i 2002- aquest tema ens preocupa molt, doncs posa en dificultat la viabilitat de les nostres empreses. Es té que tenir en compte el pes dels fabricants a Europa i dels consumidors, quedant sempre el distribuïdor en una posició més feble.

Per un altre costat, a nivell de l'estat espanyol, els empresaris amb concessió oficial agrupats a Faconauto han impulsat sense èxit fins ara, una Llei de Distribució Comercial que reguli i equilibri aquesta desigual relació. Certament, en aquest punt es contraposen la necessitat de la marca de gaudir de flexibilitat per ajustar la seva xarxa als seus objectius comercials amb el dret dels empresaris a mantenir una estabilitat del seu negoci per poder fer rendibles les importants inversions a que ens obliguen els contractes.

La venda de vehicles usats o/i semi nous

Aquesta modalitat de venda està realitzada conjuntament per empreses independents o multimarca, els mal anomenats abans compravendes i les concessions i serveis oficials.

Des de que ha aparegut la venda de vehicles quilòmetre zero, aquest mercat ha quedat desvirtuat.

Tant en la venda de vehicles nous com usats, un problema molt important és

La falta de liquiditat producte de les dificultats d'accés al crèdit .

Les dificultats de tresoreria és, juntament a la caiguda de la demanda i la morositat, el principal problema del sector.

L'impacte d'aquest problema en el nostre sector ha estat més important que en altres sectors per dos factors:

1. Perquè tal i com ja s'ha explicat abans, l'adquisició de l'actiu circulat, és a dir, els nostres vehicles, es fa finançada, i
2. Perquè vuit de cada deu operacions de venda són finançades. Darrerament, les entitats financeres seleccionen exageradament l'accés al crèdit i el dificulten fins a extrems com, per exemple, exigir que el client faciliti la seva vida laboral per poder-li donar crèdit. Conseqüentment i davant aquesta dificultat, si el client no pot accedir al crèdit, tampoc pot comprar.

Les liquidacions per Impost de Transmissions

També ens preocupen. La situació de crisi actual dificulta la venda de vehicles d'ocasió i incrementa el seu temps de permanència en les nostres instal·lacions, de manera que ara més sovint ens trobem que superem el període d'un any. Excedir aquest termini és un perjudici per la nostra activitat perquè:

- a) el vehicle l'hem de pagar en el moment de la compra i fins que no el venem, aquesta inversió està aturada;
- b) durant aquest període s'ha de mantenir el vehicle en perfectes condicions de venda;
- c) hem d'assumir els costos d'ocupació de l'espai així també com els financers i
- d) el vehicle és un bé que des del moment que es compra perd valor ràpidament (una mitja d'un quinze per cent anual) i a més, el seu valor de venda minva amb el decurs del temps.

Les operacions de compra i venda de vehicles usats tributen per IVA, però si el temps de permanència supera l'any, addicionalment ho ha de fer per Impost de Transmissions.

Darrerament, alguns agremiats nostres ens comuniquen que reben liquidacions procedents de l'Agència Tributària de Catalunya per aquest concepte. La

sensació que ens transmeten és que es tracta d'una injustícia, doncs a més de ser l'operació comercial per ells clarament deficitària, han de tributar doblement per una única compravenda.

Tot i que en la normativa està previst la tributació per transmissions sempre que el termini superi els dotze mesos, en els moments de crisi, l'aplicació estricta d'aquest concepte és a totes llums injustificada. Aquesta afirmació ve avalada a més per la circumstància que en cap altra Comunitat Autònoma excepte la nostra s'està aplicant aquest impost de més que dubtosa legitimitat.

La postvenda i Recanvis

En tres aspectes volem incidir especialment.

En primer lloc, la pressió exercida, per un costat, per les **empreses de rënting** i per una altra, les **entitats asseguradores**, en ordre a:

- 1) Exigir baixar el preu d'hora treballada i l'aplicació de descomptes directes en el recanvi, a canvi de dirigir als seus assegurats –que són els nostres clients- cap als nostres tallers a reparar o, en cas contrari, desviar-los cap uns altres tallers que acceptin aquestes condicions.
- 2) Imposar uns barems de referència propis i unes regles de valoració dels sinistres establertes pels seus perits.
- 3) Disposar de cotxes de substitució que, tot que qui ho anuncia és l'entitat asseguradora com un servei propi i seu, el cost l'acaba suportant el reparador.

Cada dia més també en aquest apartat, les multinacionals asseguradores i de rënting estan influïent en la rendibilitat dels nostres negocis.

En conclusió, les entitats asseguradores ens condicionen quan han de pagar per compte del seu assegurat les seves factures de vehicles sinistrats. I les empreses de renting igualment cada vegada més -i no només en els preus de venda dels vehicles- també ho fan amb els preus de la reparacions i revisions dels vehicles.

Sol·licitem en aquest sentit, que el Parlament inici un estudi per conèixer amb profunditat com afecta aquest problema als tallers reparadors i sobre tot - el que és més important - a la seguretat vial i al client final.

En segon lloc, hem de parlar de les **inspeccions tècniques de vehicles**. A Catalunya, l'empresa autoritzada per realitzar aquesta línia d'activitat és una multinacional estrangera. És una via de negoci amb rendibilitat i que creiem s'hauria de quedar a Catalunya. Per tant, les nostres empreses haurien de tenir el dret de poder accedir si compleixen les condicions necessàries, més tenint en compte la preparació tant professional com tècnica existent en el nostre sector. Cal, doncs, autoritzar als tallers reparadors, a realitzar les inspeccions tècniques de vehicles. L'accés a aquesta possibilitat significaria un important estímul en la nostra activitat ordinària.

I en tercer lloc, aprofitem aquesta oportunitat per demanar s'atengui a les recomanacions sobre Avantprojecte de Seguretat Industrial traslladades per la Federació de Tallers de Catalunya (**FECATRA**), a la que ens adherim en la seva totalitat.

Les mesures del Gobierno Español i el Govern català. La nostra valoració.

1. Valorem positivament que darrerament, tant FECAVEM directament o indirectament a través de les associacions patronals d'àmbit superior en les que participem, estiguem treballant coordinadament amb el Departament de Innovació, Universitat i Empresa de la Generalitat de Catalunya. Mostrem la nostra disposició a continuar participant en la presa de d'acords que afectin al nostre sector, en benefici de tots.
2. Pel que fa al Pla d'Automoció impulsat pel Govern català, opinem que al principi es va centrar més en la indústria i que va deixar en un segon nivell al sector de venda, reparació i recanvis.
3. Això s'ha corregit en bona part amb el Pla Autocat. Valorem encertada la decisió de la Generalitat d'adherir-se en la seva totalitat al Plan 2000E. Ens satisfà el Pla Autocat per a automòbils, furgonetes, doncs ens situa propers a altres països del nostre entorn i ajuda a la venda de vehicles fabricats a Catalunya.

Tot i així, hem de dir que ens preocupa, en primer lloc, la tardança en la publicació de les ajudes catalanes. A dia d'avui, 8 de juliol, encara no està publicat el Decret que ha de tenir efectes des del dia 18 de maig. Avui, tots els empresaris del sector estem fent els descomptes sense saber quan de veritat cobrarem de les administracions i ens sembla que en un moment en el que a les nostres empreses ens manca la liquiditat, s'ha de buscar una solució immediata.

En segon lloc, les discrepàncies públiques en el Govern, en especial les declaracions del Conseller Baltasar contrari a la mesura impulsada pel Conseller Huguet, dient frases com les publicades en els mitjans en el sentit que no està d'acord que s'ajudi a vehicles que en tres anys han d'estar fora del mercat.

Nosaltres ens preguntem per què el Govern ha apostat per la fabricació del model Q3 que per part nostra considerem un èxit, quan si fem cas al Conseller Baltasar, aquest model està ja fora de mercat.

4. El conjunt de les mesures de finançament adoptades han estat ineficients i no han estimulat l'accés al circulat ni al crèdit al consum. No han respost a les expectatives del sector. Els bancs consideren el nostre sector i sobretot el vehicle usat que va dirigit a les classes amb menys recursos, un sector d'alt risc. No entenen per què ja que sempre el mercat usat a tota Europa ha estat un mercat viu i protegit pels propis bancs.
5. També volem tractar la sensibilitat en la presa de decisions polítiques i en les comunicacions públiques als mitjans de comunicació.

En aquests moments de dificultat, no es pot exigir a empreses malmeses en la seva economia, l'acompliment estricte de les normes. Ens hem trobat amb diverses situacions, algunes ja recollides en aquest document i altres com les mesures de caràcter restrictiu per obrir qualsevol dels nostres negocis o els canvis en la retolació dels nostres establiments, que en aquests moment fan mal efecte al destinatari. Això és així perquè la preocupació de totes les nostres empreses es centra en la rendibilitat i ara - quan està en perill real la seva supervivència i la dels llocs de treball de les

persones que hi treballen- algunes exigències d'aquesta mena són enteses com inapropiades.

També ens trobem en el nostre sector que qualsevol missatge que apareix en els mitjans de comunicació, en especial respecte a la circulació, totes les mesures que s'anuncien públicament tenen un marcat sentit restrictiu, tals com les limitacions a 80qms per hora, els peatges, la implantació generalitzada de radars.... Difícilment trobem un missatge positiu amb totes les implicacions que això comporta.

Demanem un canvi d'aquesta línia d'actuació, ja que nosaltres també som ciutadans i també volem menys contaminació i que millori la circulació i la seguretat.

Com tots, ens alegrem de la baixada de sinistralitat, però algunes vegades s'hauria de dir que això també és gràcies a les millores tècniques que dia a dia s'apliquen als nous vehicles.

En definitiva, el vehicle aporta ocupació, genera activitat econòmica i omple les arquitectures de l'Estat i de la Generalitat. Per tant, a l'hora de la presa de decisions, el sector de l'automoció en general mereix una gran consideració.

Propostes de mesures

Amb aquest punt acabem la nostra intervenció enumerant les propostes més destacades que volem demanar al Parlament i que són:

1. Prioritat màxima per la posada en marxa efectiva del Pla Autocat'09
2. Aconseguir que el finançament arribi de manera efectiva a PIMES i particulars
3. Traslladar al Govern la necessitat que en la presa d'acords es valori l'extremada situació de dificultat que les empreses del sector entravessem
4. Promoure una regulació equilibrada de la relació entre la marca i la seva xarxa de concessionaris amb una nova Llei de Distribució Comercial.

5. Vetllar per una regulació justa en ordre a les reparacions de taller.
6. Liberalització en el sentit expressat anteriorment les inspeccions tècniques de vehicles.
7. Limitar el temps de permanència a sis mesos de l'estoc no venut i poder retornar el vehicle al fabricant.

Per finalitzar, volem reiterar el nostre agraïment per aquesta intervenció que se'ns ofereix i poder exposar a aquesta Comissió la situació que travessa el nostre sector i les nostres peticions de mesures a tots els aquí presents.

Informar-vos que hem lliurat còpia de la nostra intervenció al President de la Comissió per si algú la necessita. Com sempre, estem a la vostra disposició. Sense més, gràcies President i Diputats.