



## PROPUESTAS DE GANVAM

## ELECCIONES GENERALES 2015

## 0. INTRODUCCIÓN:

Como Organización empresarial miembro de CEOE y Cepyme, no somos ajenos a medidas de carácter transversal que afectan a la consolidación de la recuperación económica en España, como por ejemplo las siguientes:

- ✓ Reducción del déficit público y reforma del sector público, para favorecer el crecimiento y el empleo.
- ✓ Recorte del gasto improductivo y evitar duplicidades
- ✓ Reforma del mercado laboral y de la negociación colectiva, con medidas efectivas de fomento del empleo y la contratación.
- ✓ Restablecer el crédito y la liquidez de las empresas.
- ✓ Unidad de mercado
- ✓ Reducción de cargas administrativas.
- ✓ Reducir cargas sociales y presión fiscal de la Pyme, clave para mejorar la competitividad de las empresas españolas
- ✓ Fomento del espíritu emprendedor.
- ✓ Lucha contra la corrupción.
- ✓ Desarrollo de políticas de I+D, y de planes para la incorporación de la Pyme a las TIC.

La CEOE trabaja en un dossier con 15 reformas que considera necesarias para impulsar la competitividad empresarial y de la economía española, y que enviará a los partidos políticos para que las incorporen en sus programas para las elecciones generales con el objetivo de elevar la competitividad de las empresas españolas y con ello la economía nacional.

Además de las anteriores, hay propuestas específicas y concretas del sector de la distribución de automóviles que beneficiarían enormemente a un sector que es MOTOR de la economía española, y que por tanto conviene analizar con detenimiento. Son las siguientes:

### 1. FISCALIDAD DEL AUTOMÓVIL.

- a) Eliminación o reducción gradual del Impuesto de Matriculación.
- b) Adecuación del Impuesto de Circulación según criterios medioambientales.
- c) Supresión o reducción del Impuesto sobre Transmisiones patrimoniales aplicable a determinadas transacciones de vehículos.
- d) Desgravación en el IRPF de las cuotas de renting de vehículos a particulares.

- e) Recuperar e incrementar las deducciones por inversiones medioambientales en el Impuesto de Sociedades por la compra de vehículos industriales.
- f) Bonificar determinadas reparaciones.

## **2. APOYO A LA FINANCIACIÓN**

- a) Favorecer la financiación en toda la cadena de distribución.
- b) Que la financiación fluya de las entidades a las Pymes y familias en condiciones realistas de mercado.
- c) Líneas ICO que faciliten el acceso al crédito tanto a compradores como a distribuidores de vehículos.
- d) Facilitar a las entidades financieras la recuperación de los vehículos cuya financiación resulte impagada.

## **3. REJUVENECIMIENTO DEL PARQUE:**

- a) Mantener los programas de incentivo al achatarramiento y rejuvenecimiento del parque.
- b) Apoyo a sectores tradicionalmente excluidos de apoyo: Sector Dos Ruedas, Industriales, agrícola, etc.

## **4. INSPECCIÓN TÉCNICA DE VEHÍCULOS (ITV):**

- a) Incrementar la vigilancia y endurecer las sanciones por incumplimiento.
- b) Mayores exigencias en los controles.
- c) Mayor liberalización de las estaciones ITV. Que en las propias instalaciones de los operadores se pase la inspección, si se cumplen los requisitos exigidos por la Ley.

## **5. LUCHA CONTRA EL FRAUDE EN LA VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS:**

- a) Manipulación del cuentakilómetros.
- b) Venta ilegal en la vía pública.
- c) Registrar a los “presentadores” de cambios de titularidad en las Jefaturas.
- d) Luchar contra la Reparación ilegal de vehículos.

## **6. REGISTRO DE VEHÍCULOS Y ESTADÍSTICAS DGT:**

- a) Reducción de la tasa del Informe del Vehículo un 50%.
- b) Incorporar al Registro de Vehículos de la DGT nuevos campos.

## 7. GARANTÍA Y PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR:

- a) Elaboración y promoción de un Código de Buenas Prácticas en la compra y venta de un vehículo de ocasión.

## 8. PROTECCIÓN DEL DISTRIBUIDOR

- a) Fomentar e impulsar el Código de Buenas Prácticas del Sector de Automoción.
- b) Desarrollo y potenciación de los Mecanismos de solución de conflictos.
- c) Establecer unos principios básicos en las relaciones comerciales entre proveedores y distribuidores.

## 9. DEFENSA DE LA MOVILIDAD

- a) Promover políticas de movilidad urbana que incentiven el uso de vehículos medioambientalmente avanzados respetando la neutralidad tecnológica.
- b) Freno a la AUTOFOBIA.

## 10. PLAN 360 DE IMPULSO A LA POSVENTA

- a) Re-equilibrio de las relaciones de los talleres con las Compañías de seguro.
- b) Defensa del medio ambiente.
- c) Apoyo a los talleres en las inspecciones de consumo.
- d) Promoción del mantenimiento responsable del vehículo.
- e) Mayor control sobre los recambios de dudosa homologación.

Finalmente, un comentario que está cobrando relevancia en los últimos años: La **Responsabilidad Social Corporativa (RSC)**. La propuesta podría ser dar un paso más, integrar la ética en el ADN de las empresas y la Administración. Ya no sólo cumplir la Ley, sino incorporar un componente social que podría llegar a convertirse en el valor añadido de la **Marca España**.

A continuación desarrollamos escuetamente los conceptos enunciados.

### 1. FISCALIDAD DEL AUTOMÓVIL

#### a) Eliminación o reducción gradual del Impuesto de Matriculación

- ✓ De los grandes mercados europeos, somos el único país que sigue teniendo un impuesto de este tipo.
- ✓ Reduce artificialmente el tamaño del mercado potencial disponible y penaliza la introducción de mejoras tecnológicas en el parque.

**b) Adecuación del Impuesto de Circulación según criterios medioambientales**

- ✓ El impuesto de circulación debe tener un papel mucho más activo en la prevención del impacto ambiental de los vehículos.
- ✓ El cambio no debe suponer un aumento de la presión impositiva total sobre el sector.

**c) Supresión o reducción del Impuesto sobre Transmisiones patrimoniales aplicable a determinadas transacciones de vehículos**

- ✓ Es imprescindible que se elimine el impuesto de transmisiones patrimoniales en las transacciones que se producen entre profesionales.
  - i. Actualmente existe una exención de un año si el profesional que adquiere revende el vehículo en dicho plazo.
  - ii. Después, el tipo impositivo depende de cada Comunidad Autónoma. Por defecto el 4%, Cataluña 5%, Andalucía y Asturias 8%. Castilla y León y Galicia el 5% o el 8% según el vehículo. Se rompe la unidad de mercado.
- ✓ La potenciación del mercado de segunda mano de vehículos por debajo de los 5 años de antigüedad, genera un mayor mercado de vehículo nuevo e incentiva la renovación, bajando la media de edad de vehículos del parque.
- ✓ Para favorecer la actividad económica del sector de la distribución, luchar contra la venta fraudulenta y aumentar la recaudación de las CCAA, se propone:
  - i. Aumentar el tipo impositivo general de ventas entre particulares al 8% mínimo (las CCAA pueden subirlo, pero no bajarlo).
  - ii. Además, introducir criterios medioambientales (CO2) en la tarifa del impuesto.
  - iii. Eliminar definitivamente la obligatoriedad de liquidar dicho impuesto a los profesionales que vayan a facturar con IVA.

**d) Desgravación en el IRPF de las cuotas de renting de vehículos a particulares**

- ✓ Esta posibilidad, viable en países como Reino Unido y Holanda, permitiría dinamizar y rejuvenecer el mercado.

**e) Recuperar e incrementar las deducciones por inversiones medioambientales en el Impuesto de Sociedades por la compra de vehículos industriales.**

**f) Bonificar determinadas reparaciones:**

- ✓ Para que el consumidor "se anime" a pasar por el taller cuando debe hacerlo.

- ✓ Solicitar deducciones fiscales para la posventa tanto en el IRPF como el IS.
- ✓ Impacto directo en seguridad vial, ya que el ciudadano no “ahorra” en mantenimiento y reparaciones.

## 2. APOYO A LA FINANCIACIÓN

- a) Favorecer la financiación en toda la cadena de distribución.
- b) Que la financiación fluya de las entidades a las Pymes y familias en condiciones realistas de mercado.
- c) Líneas ICO que faciliten el acceso al crédito tanto a compradores como a distribuidores de vehículos.
  - ✓ La experiencia aconseja simplificar y reducir los trámites administrativos necesarios para acceder a los créditos.
- d) Facilitar a las entidades financieras la recuperación de los vehículos cuya financiación resulte impagada.
  - ✓ El proceso para recuperar los vehículos ‘morosos’ es lento y complejo, se dilatan hasta una media de 18 meses;
  - ✓ Los vehículos se deprecian cada mes que pasa, lo que incrementa el perjuicio económico de estas entidades.
  - ✓ Las financieras y empresas de renting/leasing internalizan estos costes perjudicando al colectivo, ya que se encarece la financiación y el coste del servicio.

## 3. REJUVENECIMIENTO DEL PARQUE:

- a) Mantener los programas de incentivo al achatarramiento y rejuvenecimiento del parque:
  - ✓ Son una inversión para el Estado pues por cada euro que pone, recupera tres.
  - ✓ Y los beneficios son enormes:
    - i. Aumento de la seguridad en la circulación;
    - ii. Reducción del número de víctimas de accidentes de circulación.
    - iii. Reducción de las emisiones de CO2 y otros contaminantes.
    - iv. Reducción del gasto sanitario;
    - v. Aumento del PIB y de la recaudación fiscal;
    - vi. Reducción del desempleo y freno al cierre de empresas;
    - vii. Aumento de la inversión de las fábricas de automóviles.
  - ✓ Que fomente la compra de vehículos turismos y todo terreno nuevos y usados de menos de cinco años, y vehículos industriales nuevos o

usados de menos de tres años de antigüedad con peso de hasta 6 toneladas. Alcance temporal, hasta que se consolide la recuperación económica.

- ✓ De ámbito estatal, para respetar la “lealtad institucional” y no distraer recursos a las Comunidades Autónomas de la recaudación del impuesto de matriculación. Esto respetaría también el principio de Unidad de Mercado.

**b) Apoyo a sectores tradicionalmente excluidos de apoyo: Sector Dos Ruedas, Industriales, agrícola, etc.**

- ✓ El parque de motocicletas y ciclomotores necesita un programa de rejuvenecimiento urgentemente.
- ✓ Los programas de apoyo al vehículo industrial y a los tractores y maquinaria agrícola no han tenido la entidad ni la continuidad que otros planes.

#### 4. INSPECCIÓN TÉCNICA DE VEHÍCULOS (ITV):

**a) Incrementar la vigilancia y endurecer las sanciones por incumplimiento.**

- ✓ Un 20% de los vehículos eluden la inspección ordinaria.

**b) Mayores exigencias en los controles**

- ✓ Incorporar el kilometraje junto a la antigüedad como factor para la inspección periódica.

**c) Mayor liberalización de las estaciones ITV.** Que en las propias instalaciones de los operadores que comercializan y reparan vehículos, se pase la inspección, siempre y cuando cumplan con los requisitos mínimos exigidos por la ley para que en dichas instalaciones se pueda prestar el servicio y respetando las competencias de las CCAA en la materia.

#### 5. LUCHA CONTRA EL FRAUDE EN LA VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS:

**a) Manipulación del cuentakilómetros:**

- ✓ Riesgo para la seguridad y medio ambiente, por no hacer mantenimiento adecuado a kilometraje real.
- ✓ Anotación obligatoria del kilometraje al pasar una Inspección de ITV (ficha técnica e informe de ITV) y volcado telemático en Registro General de Vehículos. Si el kilometraje no coincide, actuación de oficio de la administración.
- ✓ **Libro-Taller: Que los talleres vuelquen lectura kilometraje** siempre que realicen intervención en vehículo (sea una revisión o mantenimiento; sea

una reparación de chapa y pintura; sea una reparación electromecánica). En Bélgica existe una Ley que obliga a esta práctica.

**b) Venta ilegal en la vía pública:**

- ✓ **Modificación el Reglamento General de Circulación**, que pretende prohibir a nivel estatal el estacionamiento en la vía pública con fines comerciales de la venta del vehículo.
- ✓ **Actividad comercial fraudulenta**; No sometida a los controles administrativos de la Administración; Se anuncian mediante un cartel en la vía pública; Consumidores desprotegidos; aparcamiento escaso; uso intensivo de la vía pública no autorizado; fraude fiscal; riesgo para la seguridad vial y medio ambiente; competencia desleal sector legal.

**c) Registrar a los “presentadores” de cambios de titularidad en las Jefaturas:**

- ✓ Acuden a las Jefaturas y no son ni vendedores, ni compradores, ni agentes comerciales autorizados.
- ✓ Obligar a los “presentadores” a que se **identifiquen con DNI/NIE**; Incluirlos en una **base de datos** del trámite de cambio de titularidad.
- ✓ Identificar a aquellos que evidencien una actividad comercial fraudulenta y de intrusismo en la gestión administrativa profesional.

**d) Luchar contra la Reparación ilegal de vehículos:**

- ✓ Intensificar la Colaboración interadministrativa. Dimensionar las actuaciones, planificar, coordinar, para ser más eficaces en la lucha contra el ilegal.
- ✓ Colaboración con el sector del automóvil, ya que una abrumadora mayoría cumple con la normativa, pero hay que acabar con la sensación de impunidad.
- ✓ Las responsabilidades administrativas no deben quedar impunes:
  - i. Daño al Medio Ambiente: Gestión de residuos y aceites usados, contaminación
  - ii. Riesgo para la Seguridad vial: Reparación vehículos complejos sin medios técnicos ni personal cualificado. Accidentalidad.
  - iii. Sin Licencia municipal: Control administrativo del ayuntamiento. Proyecto técnico, impacto ambiental.
  - iv. Incumplimiento normativa de industria, placa distintivo, número registro de talleres, control metrológico equipos de taller
  - v. Perjuicio a Hacienda: Sin factura ni impuestos, economía sumergida
  - vi. Consumidor sin derechos ni protección.
  - vii. Empleo irregular y trabajador desprotegido (PRL).



## 6. REGISTRO DE VEHÍCULOS Y ESTADÍSTICAS DGT:

- a) **Reducción de la tasa del Informe del Vehículo un 50%**
- ✓ Para generar “cultura de informe”.
  - ✓ Multiplicaría el número de informes solicitados y se recaudaría el doble que ahora.
- b) **Incorporar al Registro de Vehículos de la DGT nuevos campos:**
- ✓ Que el campo kilometraje se alimente no sólo de las ITV sino de cualquier intervención que realicen los talleres en un vehículo (Libro-Taller).
  - ✓ Campo CNAE en el cambio de titularidad para conocer quién compra y quién vende, depurando el mercado real.
  - ✓ Siniestros comunicados por Agentes de la autoridad y por las Compañías de Seguros.
  - ✓ Vehículos robados o denunciados por robo.

## 7. GARANTÍA Y PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR:

- a) **Elaboración y promoción de un Código de Buenas Prácticas en la compra y venta de un vehículo de ocasión.**
- ✓ La **normativa** de protección de los consumidores es muy exigente con los profesionales que venden vehículos.
  - ✓ Sin embargo con la crisis cada vez hay más **pseudo-profesionales** que venden vehículos al margen de esta normativa, sin garantía, sin documentación ni contrato, factura, libro de mantenimiento, etc., con un perjuicio evidente para el consumidor y una competencia desleal indeseable para el sector.
  - ✓ Pedimos a la Administración que intensifique los controles sobre la venta y reparación de vehículos por dichos pseudo-profesionales; sobre las prácticas comerciales llevadas a cabo en internet, y que actúe con decisión cuando detecte prácticas irregulares.
  - ✓ Ganvam ha hecho una **campaña** a favor de VO por parte de profesionales “**Arranque con Garantía**” que podría ser utilizada y difundida.

## 8. PROTECCIÓN DEL DISTRIBUIDOR

- a) **Código de Buenas Prácticas del Sector de Automoción:** Fomentar e impulsar el Código de Buenas Prácticas como instrumento de auto-regulación y solución de conflictos en un sector estratégico para la economía española.
- b) **Mecanismos de solución de conflictos:** Desarrollo y potenciación de los Mecanismos de solución de conflictos que establece dicho CBP.

- c) **Establecer unos principios básicos** muy sencillos que deben plasmarse e impregnar las relaciones comerciales entre proveedores y distribuidores:
- ✓ Proteger al débil en contratos de adhesión: Se debe reconocer que proveedor y distribuidor no negocian los contratos de igual a igual, sino que se trata por lo general de contratos de adhesión impuestos al distribuidor.
  - ✓ Pactar las condiciones esenciales del contrato: Estándares, Retribución, Objetivos de ventas y Stock.
  - ✓ Colaboración mutua: Fabricante y distribuidor consensuarán el plan de negocio, las inversiones y el calendario de amortizaciones. Si este calendario se interrumpe, consideramos legítimo que el proveedor compense dichas inversiones no amortizadas.
  - ✓ Clientela: Si el distribuidor ha creado o aumentado la clientela y de ello se aprovecha el proveedor o un tercero, lo razonable es que se compense ese esfuerzo realizado. Teniendo Deben desaparecer definitivamente de los contratos las cláusulas de renuncia a indemnizaciones.
  - ✓ Transferencia del negocio: Libertad de cesión del negocio a un miembro de la red o a alguien que cumpla con los estándares del fabricante.
  - ✓ Multimarca: Una opción del distribuidor bajo requisitos y exigencias razonables, pero que no debe quedar limitada contractualmente.
  - ✓ Marco estable para obtener un legítimo retorno de la inversión: Lo deseable que el distribuidor cuente con un marco estable y duradero para desenvolverse y proteger su inversión (Duración mínima del contrato 5 años; Preaviso de 2 años para cancelar y motivación escrita).
  - ✓ Otros asuntos: Reembolso garantías, encuestas satisfacción de clientes, ventas directas, etc. En definitiva, que el distribuidor esté involucrado y preste su consentimiento para todo aquello que tenga impacto en su rentabilidad.

## 9. DEFENSA DE LA MOVILIDAD

- a) **Promover políticas de movilidad urbana que incentiven el uso de vehículos medioambientalmente avanzados respetando la neutralidad tecnológica.**
- ✓ La tendencia hacia el establecimiento de medidas de restricción de tráfico en España y Europa diseñadas con patrones y criterios heterogéneos, está resultando poco comprensible para los usuarios.
  - ✓ Las autoridades públicas tienen que ser conscientes de que las diferentes modalidades de restricciones puestas en marcha, pueden constituir un obstáculo para la movilidad de personas y mercancías en las ciudades. Así, coordinar las medidas, resulta prioritario ante su proliferación.
- b) **Freno a la AUTOFOBIA.**
- ✓ Actuaciones institucionales que ofrezcan una imagen positiva del vehículo.
  - ✓ Poner de manifiesto las ventajas en seguridad y respeto al medioambiente de los vehículos más modernos.

- ✓ La DGT, el Ministerio de Industria, el Ministerio de Medioambiente y la FEMP podrían apoyar esta idea.

## 10. PLAN 360 DE IMPULSO A LA POSVENTA

### a) Re-equilibrio de las relaciones de los talleres con las Compañías de seguro

- ✓ Conseguir relaciones más equilibradas entre talleres de reparación y compañías de seguros. Eliminar la indefensión de la que son víctima los talleres de reparación dadas algunas prácticas abusivas de las aseguradoras.
- ✓ Que el asegurado esté plenamente informado de lo que está contratando y sepa lo que ocurrirá con su vehículo en caso de siniestro (consentimiento informado y decálogo del asegurado).
- ✓ Aprobación de una disposición reglamentaria que regule el proceso de peritación de siniestros.

### b) Defensa del medio ambiente

- ✓ Poner en conocimiento del SEPRONA cualquier ilegalidad sobre el medio ambiente derivada de las reparaciones ilegales (Reciclaje de residuos generados por los talleres).
- ✓ Dotar de medios a la Guardia Civil para garantizar la efectividad de las operaciones contra los ilegales (intercambio de información, investigaciones, etc.)

### c) Apoyo a los talleres en las inspecciones de consumo

- ✓ Conseguir que los talleres cumplan masivamente con las exigencias legales que afectan a su actividad, sobre todo, en materia de Consumo.
- ✓ Control de los talleres móviles que no dependen de un taller.

### d) Promoción del mantenimiento responsable del vehículo.

### e) Mayor control sobre los recambios de dudosa homologación.