

CRISTINA PEDREÑO

PRESIDENTA DE AERVI

Con más de dos décadas de experiencia en el sector de la posventa para vehículo industrial, Cristina Pedreño asumió el pasado mes de febrero la presidencia de Aervi, la Asociación Española de Posventa para Vehículo Industrial. Con ella charlamos de los principales retos del sector y las áreas de trabajo de la asociación para los próximos meses.

Por Juanjo Cortezón 

Talleres en Comunicación: ¿Cómo ha empezado el año para el sector de la posventa de vehículo industrial?

Cristina Pedreño: El sector ha comenzado el año con un crecimiento consolidado, de más del 6% en la comercialización de recambio y de más del 9% en la actividad de los talleres. Sin embargo, detrás de estos buenos resultados, hay cuestiones emergentes que son fundamentales para el mantenimiento del sector, como la captación de talento, la eficacia operativa, la sostenibilidad y un mejor control de los márgenes en las empresas para su crecimiento a medio plazo.

La captación de talento parece un mal endémico del sector en general...

En el caso de la captación del talento, el problema es de base: las distintas opciones de formación profesional para los jóvenes están más centradas en turismo, por lo que para formarse en vehículo industrial deben recurrir a escuelas privadas. Por ejemplo, en mi tierra, en Murcia, la Federación del

Metal sí que ha incorporado un ciclo de grado superior de VI, pero no es lo habitual.

Además, a las nuevas generaciones les cuesta plantearse el sector del vehículo industrial como opción profesional, ya que es un trabajo que requiere mayor esfuerzo físico. Así que tenemos que potenciar la captación de talento en nuestro sector para que podamos tener más candidatos.

¿En qué focos estáis trabajando desde Aervi, ya sea desde el punto de vista normativo, de servicios al asociado, etc.?

Trabajamos en distintos frentes, combinando estrategias sólidas desde el punto de vista normativo, organizando eventos para aumentar nuestra visibilidad en el sector, haciendo networking, apoyo entre compañías, desarrollo e inteligencia del mercado..., es decir, queremos que todos nuestros asociados sean conocedores de los datos del sector y accedan a un paquete integral de apoyo legal. El objetivo lo tenemos claro: reforzar las posibilidades del sector, la eficacia y

la sostenibilidad, frente a los grandes retos del sector, el talento, la normativa, la descentralización...

En cuanto a los datos de inteligencia sectorial, se incluyen en un desarrollo web, donde aparecen los estudios trimestrales de la actividad, los servicios de asistencia jurídica, normativos, etc.

¿Qué crees que puede aportar Cristina Pedreño a la presidencia de Aervi?

Llevo 23 años como CEO y directora de ventas de Grupo Pedreño, una empresa de distribución de recambio de VI que empezó con cinco trabajadores y hoy somos 55. He trabajado en otros sectores, pero la verdad es que este sector me pareció atractivo y con mucho potencial. A Aervi puedo aportar experiencia y conocimiento del mercado desde la primera línea, conociendo de primera mano las tendencias y las necesidades de la cadena de valor, las ofertas que hay en los fabricantes, las necesidades y los retos de la distribución, del instalador, las tendencias del mercado, de la flota, los hábitos del consumidor final y el conocimiento de nuestra competencia principal, que es el OEM.

¿Se está notando el cambio hacia el vehículo pesado eléctrico a nivel de posventa?

No, de hecho, según los datos, las últimas matriculaciones apenas superan el 1%, en vehículo industrial es difícil. Piensa, por ejemplo, en las empresas centradas en transporte internacional, en las que la autonomía del ca-

“La diversidad de los clientes, desde el autónomo hasta las grandes flotas, hace que el sector requiera agilidad, especialización y un servicio excelente. No se trata solamente de reparar, sino de mantener en marcha la cadena logística”

mión eléctrico complica su implantación. Si se quiere reducir la contaminación, se puede plantear otro tipo de transporte, como el ferroviario, cada vez más presente. Además, en el vehículo eléctrico, las reparaciones y el mantenimiento son más complejas.

¿En qué es diferente la posventa de V.I respecto a la del turismo?

La posventa del vehículo industrial es muchísimo más técnica que el turismo, porque a nivel de instalaciones y de tecnología, son más complejas. Y el servicio es más urgente, al estar orientado al cliente profesional, que tiene una alta exigencia operativa, porque el impacto económico de tener el camión parado es muy alto. Por otro lado, la diversidad de los clientes, desde el autónomo hasta las grandes flotas, hace que el sector requiera agilidad, especialización y un servicio excelente. No se trata solamente de reparar, sino de mantener en marcha la cadena logística.

Un aspecto que has comentado es el de la sostenibilidad... En este

contexto, ¿ahora hay más reparación e intercambio en el recambio para V.I?

Nuestra compañía empezó reconstruyendo embragues de vehículo industrial, porque en España estaba la principal fábrica europea de embragues, que se llamaba Freymo, que luego fue de Valeo. Entonces se reparaban muchísimas partes del vehícu-

lo: embragues, radiadores, cajas de cambio, motores... Pero, hoy por hoy, el enfoque ha cambiado de la reparación al producto reconstruido o de intercambio, potenciado por el propio fabricante de la pieza.

En cuanto a la reparación, nuestra empresa, por ejemplo, sigue reconstruyendo embragues o frenos, sobre todo para vehículos antiguos (el par-





“El sector ha comenzado el año con un crecimiento consolidado, de más del 6% en la comercialización de recambio y de más del 9% en la actividad de los talleres”

que español está bastante envejecido), para referencias de algunos modelos que ya no se fabrican.

Siempre que se habla de flotas, suele salir a colación el coste total

operativo de las flotas (TCO), ¿Téneis cuantificado lo que representa la posventa y el mantenimiento dentro del coste de una flota?

Depende, porque es muy diferente cómo opera una flota grande, a una mediana o pequeña. Y tienes que

pensar que, además, los fabricantes de camiones cada vez amplían más los plazos de garantía... En este contexto, una flota que tenga el vehículo en propiedad fuera del período de garantía, la posventa puede suponer un 15% o un 20% del coste total operativo.

En el sector del vehículo industrial, ¿también está teniendo lugar un proceso de consolidación o fusión de empresas?

Sí se está produciendo, pero de forma lenta, ya que las empresas de este sector son más grandes y pertenecen a grupos. Pero unificar fortalezas siempre es positivo en un entorno tan exigente como el del vehículo industrial, para poder ofrecer mejores servicios y condiciones a los clientes. Igual que en otros muchos sectores, las empresas se van fusionando y uniendo, siendo más fuertes y más globales.

¿Cuáles son los principales proyectos en los que está trabajando la asociación de cara a lo que queda de 2025?

Estamos empezando a preparar la cumbre de posventa de vehículo industrial del año que viene. Este año hemos tenido muchísima asistencia y la verdad es que estamos muy motivados y muy contentos.

En la cumbre aprovechamos para aportar recursos e información al sector y debatir sobre los retos del sector, como el talento, el compromiso con el cambio, la visión estratégica hacia el futuro...

Además, estamos trabajando en atraer a nuevos asociados, porque, si el sector está unido, podemos seguir trabajando con más fuerza, defender el derecho de la posventa ante las normativas europeas, para que podamos seguir disponiendo de información técnica, un acceso libre a los datos, para que la posventa pueda seguir siendo independiente y el consumidor final pueda decidir libremente. ✎