

UN GENDARME EN ESPAÑA "Caso Citroën"



Miguel Ángel Cuerno
Presidente de ANCERA
(Asociación Nacional de Comerciantes
de Equipos, Recambios, Neumáticos y
Accesorios para Automoción).

Ocurrió allá por el año 1.800. Entonces, el ejército y la gendarmería francesa entraron en España y nos dijeron cómo teníamos que vivir. En aquella época había, como hoy, españoles, pelotas, afrancesados y gente de mal vivir que llegaron incluso a gobernar y colaborar con gente extraña que, simplemente, nos había quitado el derecho a decidir sobre nuestra vida, en nuestro país.

Finalmente el pueblo, la razón y la justicia colocó a cada uno en su sitio y llevamos más de doscientos años intentando recuperar la confianza con nuestros vecinos y amigos.

Pero no. Ha llegado otro gendarme francés con los galones del chevrón y ha dicho a quién tienen que comprar los recambios de Citroën los talleres españoles, más de 45.000 pymes.

Como hace doscientos años, algunos españoles les ríen las gracias, hacen fiestas con ellos, son socios, dicen que no es importante e, incluso, como entonces, los que gobiernan en el sector, les aplauden y jalean al pasar.

Este cuento, me refiero al bochornoso intento de monopolio de Citroën, vale más que tenga un final feliz y que, como hace doscientos años, todo vuelva a la normalidad, porque, en caso contrario, Citroën, como marca, quedará muy malparada y todos los que dicen que esto no va con ellos o que no es importante, tendrán que dar explicaciones a más de 5.000 empresas a las que los concesionarios Citroën han cancelado, con nocturnidad y alevosía, sus cuentas y los 45.000 talleres independientes a los que en la mayoría de los casos -son micropymes- Citroën les obliga a comprar en sus concesionarios, pagando al contado y sin servicio.

Si los consumidores no quieren este tipo de acciones, ni a las aseguradoras les interesa que no haya libre elección por parte de los reparadores y a estos, los talleres, mucho menos. ¿A quién le interesa el monopolio de suministro de Citroën? A nadie, ni a la marca.

Como decía alguien muy importante, quizá sólo a algunos incompetentes concesionarios de Citroën que sólo saben vender recambios si están solos. Y si esto es así, ni a la propia Citroën le interesan este tipo de empresarios.

En definitiva, y como siempre, el mercado decide quiénes son los buenos, los malos y los mediocres. Dejémosle hacer su trabajo.