

Ignacio Anasagasti / Pablo M. Ballesteros / Juan Roig Valor / Madrid

El **Grupo Volkswagen** encara la recta final de las negociaciones de los **nuevos contratos de venta y posventa en Europa**

con las

redes de concesionarios de VW, Audi, Skoda y VW Vehículos Comerciales

, según han informado a

La Tribuna de Automoción

fuentes del sector.

Tras mantener más de una decena de reuniones con las asociaciones de distribuidores de cada país europeo en 2017 —la española es **Acevas**—, el consorcio alemán presentó, a finales del pasado ejercicio, un **borrador**

de contrato

, para que sea negociado en las próximas fechas, con el objetivo de que se pueda

proceder a su firma en marzo

. De este modo, la nueva regulación contractual entraría en vigor dos años después, en 2020.



En España, Acevas informó del contenido del borrador a sus asociados en un encuentro, celebrado en un hotel de Madrid, el 20 de diciembre. Según fuentes del sector, **no se entregó documentación por escrito**

a los asistentes por cuestiones de confidencialidad, sino que la junta directiva de la asociación se limitó a trasladar verbalmente los principales cambios de la propuesta empresarial.

Aunque las negociaciones están abiertas, el contenido del borrador ha generado **"incertidumbre y preocupación"**

entre la red española. Por ejemplo, un punto que podría resultar conflictivo es el de la

venta por internet

, que quedaría reservada para las marcas. De acuerdo con fuentes sectoriales, el Grupo VW tiene previsto realizar

"inversiones millonarias" en el lanzamiento de una plataforma online de comercialización de coches

, en la que los clientes podrán reservar su vehículo y decidir el lugar de la recogida. Bajo este modelo de negocio, la red de distribución solo recibiría una

comisión por entrega

, cuyo montante variaría en función de las gestiones que se realicen en los puntos de venta.

Aparte de esta cuestión, otros capítulos que han provocado cierto malestar son la manera en la que el fabricante ha regulado **la propiedad de los datos de los clientes** y las **compras por parte de las empresas**

Como parte del proceso de renovación de las cláusulas de los contratos, el Grupo VW también está preparando una hoja de ruta para su red europea, con la finalidad de **ganar en eficiencia, reducir costes operativos y eliminar burocracia** en los procesos.

Desde el inicio de las conversaciones, la empresa alemana ha enfatizado que todas las modificaciones de negocio que se impulsen se harán contando con las concesiones. "**La transformación del grupo**

, enfocada a la electrificación, la movilidad compartida y la digitalización, que aglutina la conducción autónoma y el coche conectado;

se va a hacer de la mano de los concesionarios

", comentó el presidente de VW Group España Distribución,

Francisco José Pérez Botello

, en una entrevista con esta publicación en diciembre de 2016. El ejecutivo precisó que "en ventas es donde se pueden producir los grandes cambios. Los concesionarios del grupo van a

evolucionar más hacia centros de experiencia con la marca

, y quizá sean menos un punto de transacción comercial".