

Car Aftermarket Europe Report 2012, una interesante “foto” de nuestro sector

Con FIGIEFA como partner, la consultora especializada en posventa Wolk proporciona datos detallados, en una perspectiva cenital, sobre 35 países, y detalles de cada uno de los mercados, además de análisis de pros y contras; todo ello proporciona gran

El mercado europeo de recambios de automóviles se enfrenta a grandes cambios. Se caracteriza por una creciente presión competitiva y un fuerte proceso de concentración, junto con márgenes decrecientes y costos crecientes.

Con su "Car Aftermarket Europe 2012 Report", [Wolk Aftersales Experts GmbH](#), una consultora especializada en el mercado posventa del automóvil, presenta los últimos datos disponibles sobre las estructuras de mercado, volúmenes y tendencias de 35 países europeos. El incentivo de este estudio es proporcionar orientación sustanciosa y apoyar la toma de decisiones con el fin de lograr un mayor éxito en el mercado para sus lectores.

"El mercado posventa europeo se enfrenta a grandes cambios", afirma **Helmut Wolk**, Director General de Wolk Aftersales Experts, respecto al segundo informe posventa realizado por su compañía. "El estudio se basa en nuestra completa y extensa base de datos. En él queda de manifiesto que el aumento de la competencia dará lugar a una nueva disminución de los márgenes de las piezas y un crecimiento de los costos de los fabricantes de componentes y sus distribuidores, combinado con una progresiva consolidación y madurez de los mercados posventa."

Con este informe, elaborado y desarrollado significativamente con más alcance, la compañía ofrece a sus clientes -de la industria al taller- datos del mercado y tendencias. Estos datos ayudan a desarrollar estrategias orientadas hacia el futuro, conceptos y medidas.

La posventa europea, estatus y posible evolución

El "Car Aftermarket Europe Report 2012" es una continuación del informe de 2009 y da una idea de la evolución las estructuras de mercado y el volumen de la posventa europea.

En la actualidad este volumen económico es de 115 billones de Euros, y en los 27 estados miembros de la UE, los pequeños distribuidores dominan alrededor del 93,7% por ciento del total del IAM. Los distribuidores medios representan aproximadamente el 5,6%. Sólo el 0,7% de los distribuidores empiezan a generar un volumen de negocios superior a 20 millones de euros, lo que supone el 59% de los recambios europeos totales del mercado. Sólo alrededor de una docena de distribuidores tienen volúmenes de negocios de 200 millones a mil millones de euros. Estos grandes distribuidores independientes generan alrededor del 30 por ciento del mercado de accesorios en precios al por mayor.

El estudio indica que las mayores ventajas de las PYME de distribución es que pueden actuar con mayor flexibilidad, tienen una muy buena relación con sus clientes del taller y son capaces de suministrar con rapidez. Aunque hay que distinguir entre entre las PYME de distribución en las grandes ciudades y en las zonas rurales. En las zonas rurales, los distribuidores dependen a menudo de mayoristas locales con el fin de asegurar las frecuentes entregas "Just-In-Time" para talleres, ya que no tienen almacenes propios.

Uno de los retos más importantes para estos actores del mercado es que están atrapados entre los proyectos B2C-online (independientes, o los de los constructores para los propios talleres independientes, que han reforzado su oferta con líneas de producto con precios más bajos y competitivos para la reparación de vehículos de cuatro a ocho años) que suponen ventas directas al reparador, por un lado, y los grandes distribuidores que venden más y más directamente a los talleres, por el otro.

Esto puede desembocar en un aumento de los precios y problemas de márgenes en el futuro.

FIGIEFA, partner del estudio

Con características específicas de cada país, se muestran las diferentes dimensiones de los mercados OES e IAM; la federación internacional de distribuidores independientes y minoristas del mercado de accesorios de automoción ([FIGIEFA](#)), a la pertenece que la Asociación Alemana de la Industria y Comercio de Piezas de Automotriz (GVA e.V.), es partner en este proyecto.

Análisis de mercado: la posventa tiene recorrido

Los expertos en posventa de Wolk plantean un punto de vista amplio ya que en el informe de 2012, se comparan los datos con los desarrollos recientes de los años anteriores y las previsiones de las tendencias más influyentes hasta 2015.

Wolk comenta "Nuestro último informe ofrece una visión del mercado de recambios que de otro modo sólo unas pocas compañías internacionales podían permitirse. Además, permite a los clientes tener una panorámica de mercado de conjunto y desde una perspectiva cenital, mientras que la mayoría de los otros actores, contemplan sus respectivos mercados desde la perspectiva de sus productos individuales. Este tipo de visión será cada vez más importante en un contexto de estancamiento y declive tendencias del mercado de recambios y sus actividades (tanto OES e IAM) con respecto a los mercados de volumen en toda Europa."

Los expertos de Wolk han observado, al realizar sus investigaciones en todos los mercados europeos estudiados, que el mercado posventa independiente está dominado por cuatro grupos: *ATRI*, *TIAG*, *ADI* y *GAUI*.

También se pone de manifiesto que la mayoría de actores posventa se muestran demasiado pasivos en los puntos de venta, en lugar de ser proactivos en el aprovechamiento de las oportunidades de negocio de la venta de servicios a los talleres, aunque aprecian un progresivo peso específico de las redes de reparación de los distribuidores como *Bosch Car Service*, *AC Auto Check Service*, *Autofit* o *Profi Service Center*. E interpretan que el hecho de la existencia de 385 diferentes conceptos satisfacen las necesidades de los reparadores y las demandas de los conductores

Las consecuencias de no activar estrategias en el punto de venta o de dinamización de servicios al reparador, suponen el desaprovechamiento de potenciales que les llevarían hasta un 25% de crecimiento.

Lo que implica que la posventa aún tiene un largo recorrido hasta agotar sus posibilidades.

Wolk explica: "El análisis de mercados posventa individuales tiene sus ventajas. Permite a los agentes del mercado aprender y sacar sus propias conclusiones partir del material proporcionado; en el curso del proceso continuo de concentración e internacionalización, un conocimiento intrínseco de no sólo el mercado nacional, sino de los mercados vecinos, será cada vez más importante para los actores del mercado de recambios, sobre todo para los distribuidores de recambios- sea para expandirse o porque quieren bloquear la competencia de los países vecinos."

También se desprende del análisis los esfuerzos que los constructores están realizando para intensificar los esfuerzos de aproximación al mercado posventa

Una valiosa guía para los agentes del mercado

Hoy en día, muchas empresas se enfrentan a una gran cantidad de detalles relativos a sus mercados posventa individuales. "Nuestro estudio ayuda a seleccionar los elementos que son relevantes para su propio trabajo entre la avalancha de información que manejan. Los

usuarios que han pedido el informe completo 2012 disponen también de un resumen de 35 países (evaluado por grupos de países UE-15, UE 27 y el conjunto de Europa (35) incluyendo Turquía, Rusia, Ucrania, Bielorrusia y los países ex yugoslavos). Además de esto, se dispone de un 'Quién-es-Quién' de todos los grandes actores europeos en el ámbito del mercado de recambios."

El Informe es una de las cuatro líneas de productos proporcionados por Wolk. El estudio se deriva de base de datos única del mercado de recambio de la compañía. Además de esto, la consultora ofrece la denominada "**Calculadora de recambios de automóviles**", una herramienta que calcula el volumen de mercado de 70 productos individuales y considera las agrupaciones regionales en 35 países europeos. La oferta se completa con una "**base de datos de direcciones europeas**", que cuenta con unos 285.000 talleres y 2.500 de los más grandes distribuidores de recambios.


En planificación: "Barómetro de Aftermarket Europeo"

Además del estudio, está previsto un trabajo centrado en las grandes tendencias en el mercado de recambios. Por otra parte están en preparación, una herramienta de investigación de opinión llamado "**Barómetro Aftermarket**", así como "**Aftermarket SWOT analysis by country**" con el fin de complementar el Car Aftermarket Europe Report 2012.

Disponible ya

El informe está disponible como flipping libro electrónico (solo lectura en línea) y la versión impresa para los usuarios. Precios: informe completo de 35 países europeos: 13.625 euros, informe por país: 715 a 1.415 Euros.

Precio de suscripción (CAE informe 2012 + CAE informe 2014): 11.650 euros por informe. Los miembros de FIGIEFA y [CLEPA](#) disfrutan de precios reducidos.

 [Versión para imprimir](#)