

ThotData.

Evolución de la posventa de VI, 2019-20.

Madrid, julio de 2020

I Encuentro Online de Talleres de Vehículo Industrial de la Posventa Plural: «Talleres y recambio de V.I. en la nueva normalidad»

 **ThotData**



METODOLOGÍA. TARGET Y MUESTRA

Muestra inicial de 638 talleres de mecánica y mantenimiento de vehículos según el código 452 del CNAE 2009, del DIRCE (Ine).

Clasificamos esos 638 talleres según:



Actividad (mecánica, electricidad, chapa, pintura y neumáticos)



Aplicación (turismo, SUV, 4x4, comercial y carga ligera, industrial, agrícola y especial)

Muestra (n = 130 talleres trabajan vehículo industrial).

Unidad de información para ventas (n = 69.452 órdenes de trabajo)

A CORUÑA
ALICANTE
ALMERIA
ASTURIAS
AVILA
BADAJOZ
BALEARES
BARCELONA
BURGOS
CADIZ
CANTABRIA
CIUDAD REAL
GIRONA
GRANADA
GUADALAJARA
GUIPUZCOA
HUELVA
HUESCA
JAEN
LA RIOJA
LAS PALMAS
LUGO
MADRID
MALAGA
MALAGA
MURCIA
NAVARRA
OURENSE
PONTEVEDRA
SALAMANCA
SANTA CRUZ DE TENERIFE
SEVILLA
TARRAGONA
TOLEDO
VALENCIA
ZARAGOZA

Distribución geográfica de la muestra





METODOLOGÍA. TARGET Y MUESTRA

El Ministerio del Interior del Gobierno de España, a partir de las modificaciones introducidas por el Real Decreto 711/2006, de 9 de junio y por Orden del PRE/52/2010, de 21 de enero (Anexo II. Definiciones y categorías de los vehículos) considera como Vehículo Industrial (VI) a aquellos **vehículos con motor de propulsión cuya Masa Máxima Autorizada exceda de 3,5 toneladas, destinados al transporte de mercancías por carretera o al transporte colectivo de personas**. Forman parte de este concepto de VI todo tipo de camiones, autobuses, cabezas tractoras para semirremolques, así como los camiones y autobuses articulados, en sus distintas versiones, que cumplan con dichas características.

5.992 talleres reparan y/o mantienen vehículos industriales en España

2.749 trabajan VI, pero no son especialistas

3.243 son talleres especialistas en VI

1.269 trabajan exclusivamente VI

2.870 talleres
independientes
(257 de ellos,
abanderados a
una red de VI)

373
Serv. Of.



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Indicadores generales de mercado en 2019 y enero-junio de 2020

Entradas al taller

Precio medio

Volumen de negocio



Año 2019

3.122.900

536,48 €

1.675,36 millones €

Año 2020

1.343.821

499,48 €

671,22 millones €



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Indicadores generales de mercado durante el primer semestre de 2019 y de 2020

Entradas al taller



Año 2019

1.491.740

Año 2020

1.343.821

90,1%

Precio medio



543,25 €

499,48 €

Volumen de negocio



810,39 millones €

671,22 millones €

82,8%



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Indicadores generales de mercado durante el primer semestre de 2019 y de 2020

Incremento relativo de la posventa en turismo



Incremento relativo de la posventa en vehículo industrial



Entradas al taller

-33,2%

-9,9%



Volumen de negocio

-34,3%

-17,2%



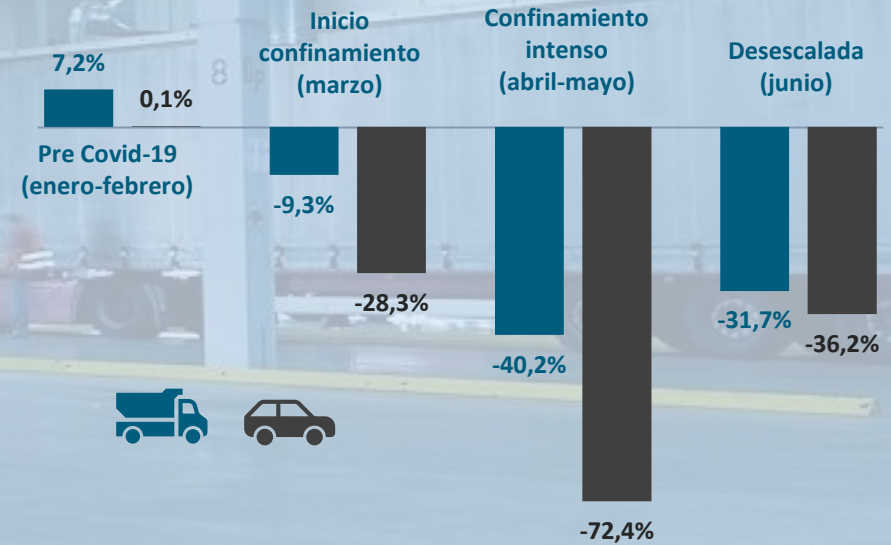
EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Evolución del volumen de negocio de la posventa de VI en el primer semestre de 2020

Volumen de negocio en millones de euros



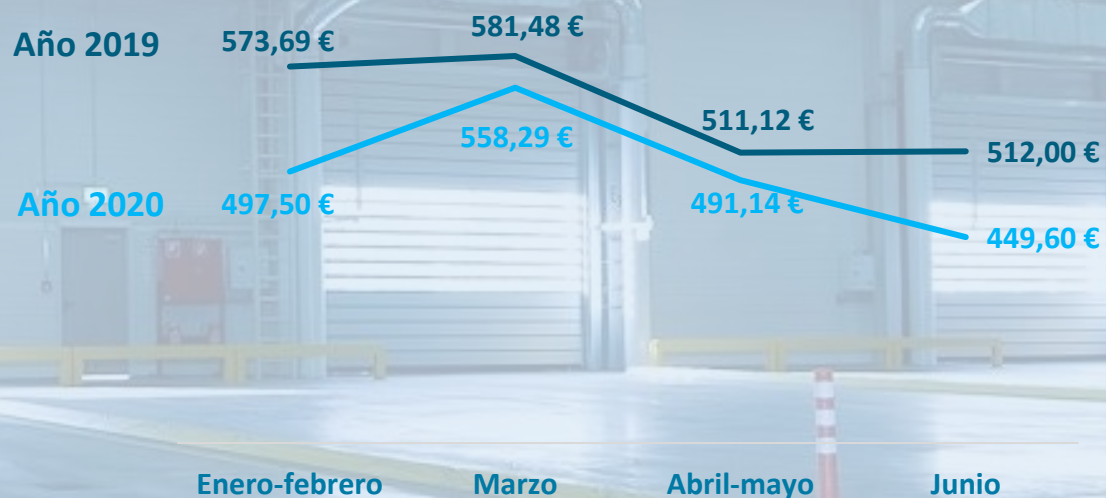
Incremento relativo interanual (2019-2020) del volumen de negocio





EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Ticket medio de la entrada al taller

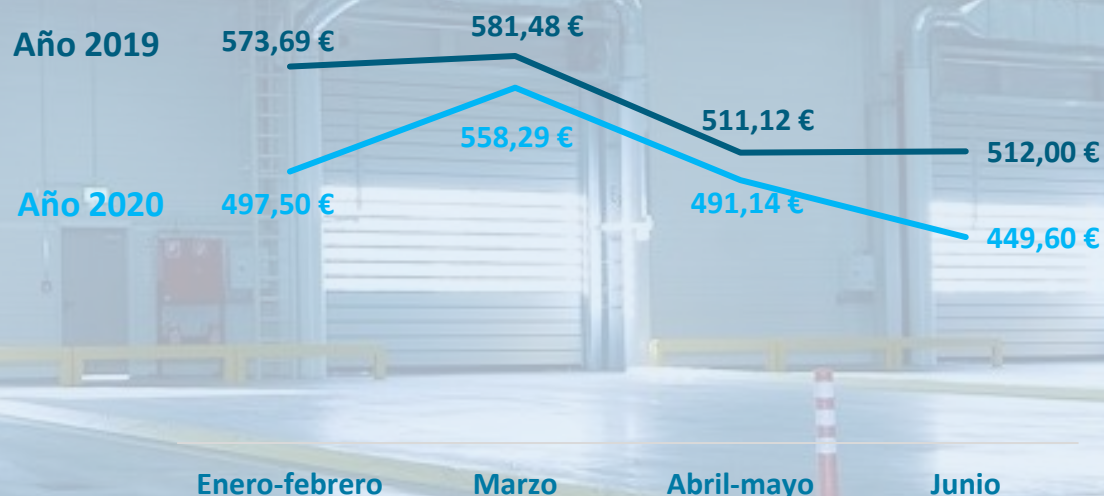




EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Ticket medio de la entrada al taller

Evolución del ticket medio primer semestre 2019-20



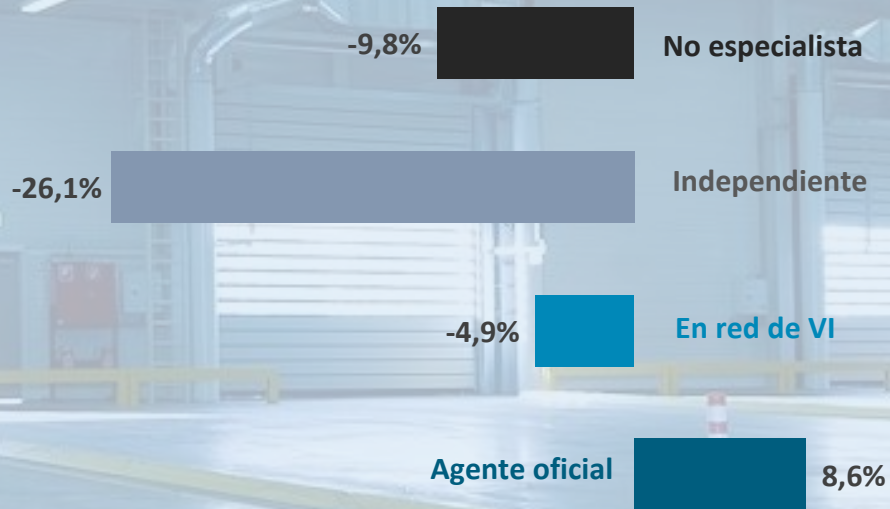
Evolución del ticket medio según tipología comercial del taller

	Pre Covid-19 (enero-febrero)	Inicio confinamiento (marzo)	Confinamiento intenso (abril-mayo)	Desescalada (junio)
Agente oficial	654,19 €	715,58 €	704,04 €	600,97 €
En red de VI	602,11 €	581,46 €	599,80 €	607,31 €
Independiente	592,51 €	593,35 €	488,02 €	499,43 €
No especialista	429,66 €	423,07 €	463,08 €	473,49 €

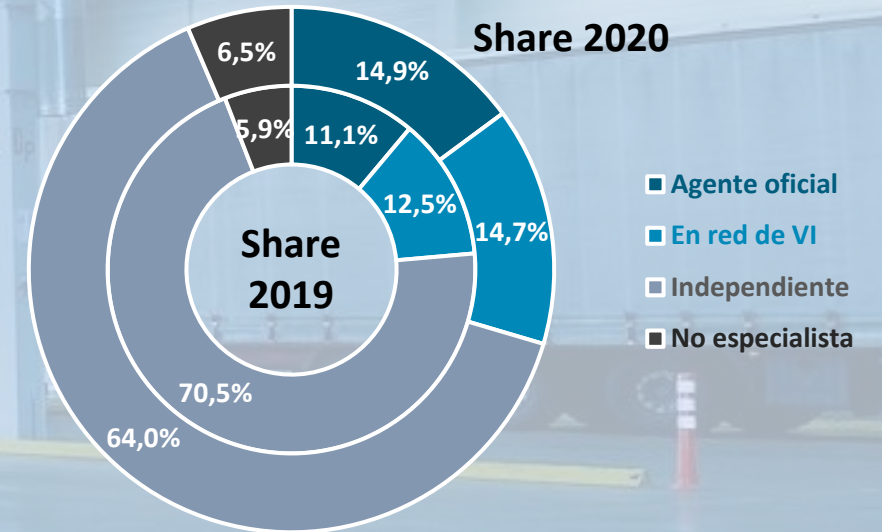


EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Incremento relativo interanual en el primer semestre del año (2019-2020) del volumen de negocio en talleres de distinta tipología comercial



Cuota de mercado de cada tipología comercial de taller (primer semestre de 2019 y de 2020)





EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Evolución del volumen de negocio en algunas familias de recambio en el primer semestre de 2020

Sistema de alumbrado: faros bombillas, intermitentes, luces.

Lubricación: aceite de motor, valvulina, aditivos...

Filtros: de aceite, de aire, combustible, habitáculo y caja de cambios.

Frenado: discos de freno, patillas, kits, cables de freno y ABS...

Sistema eléctrico: batería, alternador, motor de arranque, correa de transmisión, bujías...



Alumbrado

-11,3%



Lubricación

-18,2%



Filtros

-19,6%



Sistema de frenado

-19,2%



Sist. eléctrico

-13,0%



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Previsiones

Evolución del volumen de mercado (en millones de euros) durante 2019

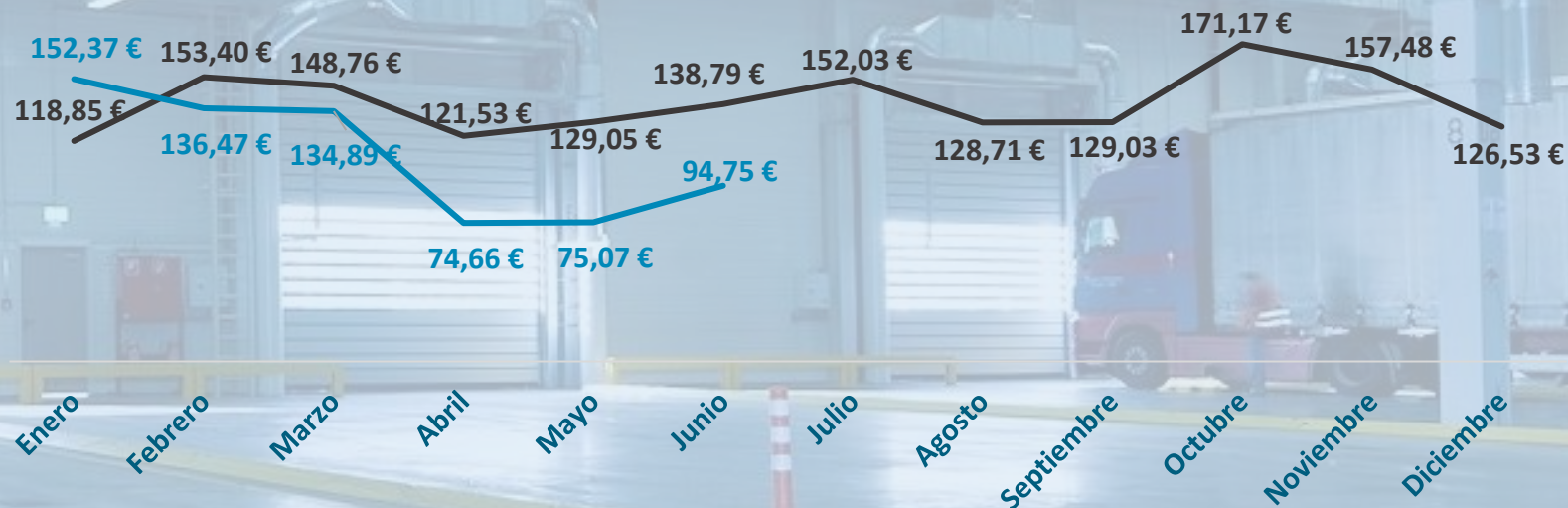




EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA POSVENTA DE VI EN ESPAÑA, 2019-20

Previsiones

Evolución del volumen de mercado (en millones de euros) durante 2019



Previsión de crecimiento del PIB en España:
 Año 2020: -12,8%
 Año 2021: 6,3%

Facturación prevista en 2020:
 1.460,91 millones de euros

Facturación segundo semestre 2020:
 789,69 millones de euros

Facturación prevista en 2021:
 1.552,95 millones de euros

Fuente: FMI, www.epdata.com, a 7 de julio de 2020

- El sector de la posventa de VI experimenta una **caída muy acusada** por la crisis de Covid-19 (-17,2% en el primer semestre del año), pero **de un modo bastante más moderado** que el resto de la posventa.
- La **recuperación**, a su vez, es **menos intensa** que en el resto del sector.
- Se detecta una **inestabilidad de precios**, habitual en el sector, pero más acusada en esta crisis.
- Aunque todas caen en este periodo, **no todas las familias de recambio se comportan del mismo modo**.
- Algunos talleres soportan mejor esta crisis** que otros. Incluso, ganan cuota de mercado a base de crecimiento y, ellos sí, salen más fortalecidos, al menos de momento, de esta crisis.
- La mejor forma de prepararse para el futuro, más que hacer previsiones sobre qué va a pasar, es **dar cada día lo mejor de cada uno**.

I Encuentro Online de Talleres de Vehículo Industrial de la Posventa Plural: «Talleres y recambio de V.I. en la nueva normalidad»