

El envejecimiento del parque es el principal obstáculo para lograr ese nivel de ingresos

Los vehículos de menos de cinco años empiezan a repuntar por la mejora de las matriculaciones

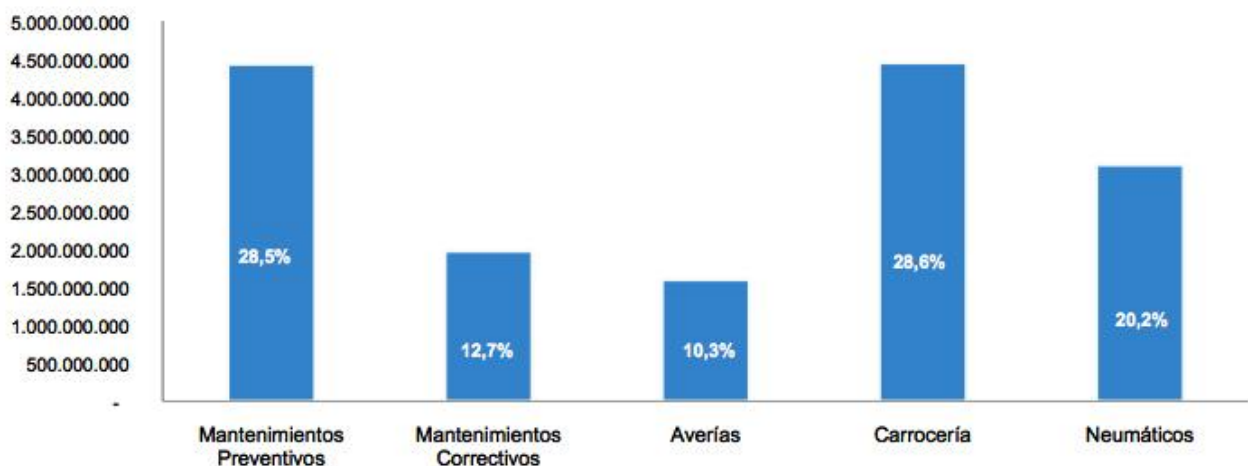
El potencial de ingresos de los talleres de coches supera los 15.000 millones de euros anuales, según Audatex

El sector posventa tiene un potencial de ingresos de 15.500 millones de euros anuales si se realizaran todas las reparaciones que corresponden al tamaño actual del parque automovilístico y teniendo en cuenta la edad y los kilómetros recorridos de los vehículos, según el informe “Presente y futuro del sector de la posventa”, presentado por **Audatex** en el **XXIV Congreso de Faconauto**, que se celebra en Barcelona.

De esa cantidad, los ingresos por mantenimientos –preventivos y correctivos– y averías aportarían la mayor parte, con unos 8.000 millones de euros, seguidos del área de carrocería (4.500 millones) y neumáticos (3.100 millones).

En su estudio, la consultora experta en soluciones digitales para el sector posventa aporta la cifra potencial de ingresos para mostrar el margen de crecimiento del sector, que en 2014 cerró con un volumen de ingresos de 12.000 millones de euros, incluyendo el área de neumáticos.

Cuadro 1. Peso de las áreas posventa en el potencial de ingresos

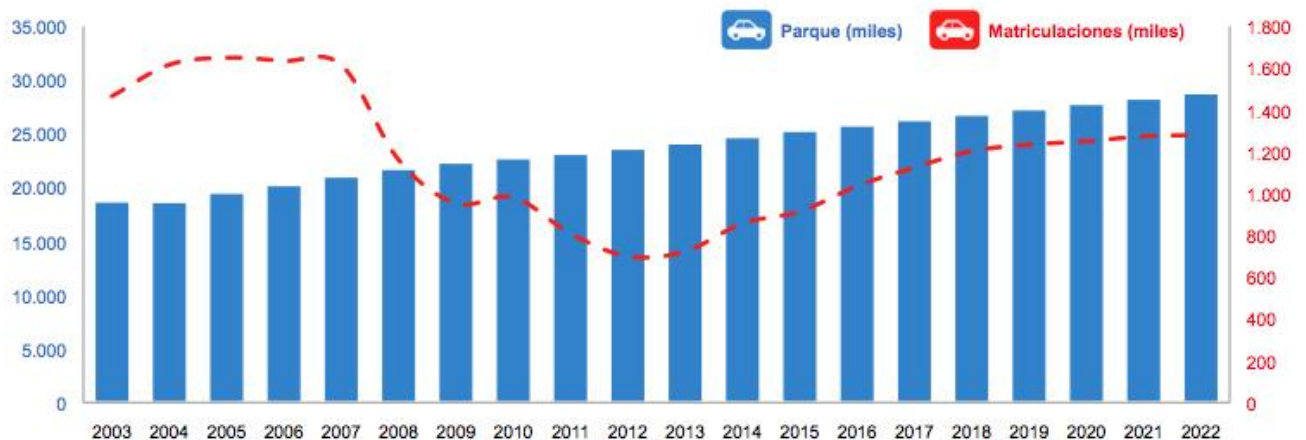


Fuente: Audatex / Datos en millones de euros

Aunque para alcanzar ese potencial máximo es necesario que confluyan diversos factores, uno de los principales requisitos es que se frene el progresivo envejecimiento del parque automovilístico, en el que el 53% de los vehículos ya supera los diez años de edad, lo que sigue repercutiendo en el volumen de facturación, que todavía no ha retomado la senda del crecimiento.

Según destaca [Audatex](#), este envejecimiento se irá reduciendo con el progresivo aumento de las matriculaciones, hecho que ya se produce desde el año 2013 y que se refleja en un tímido repunte de los vehículos de menos de cinco años, que son precisamente los que mayor rentabilidad aportan a los concesionarios y talleres en general.

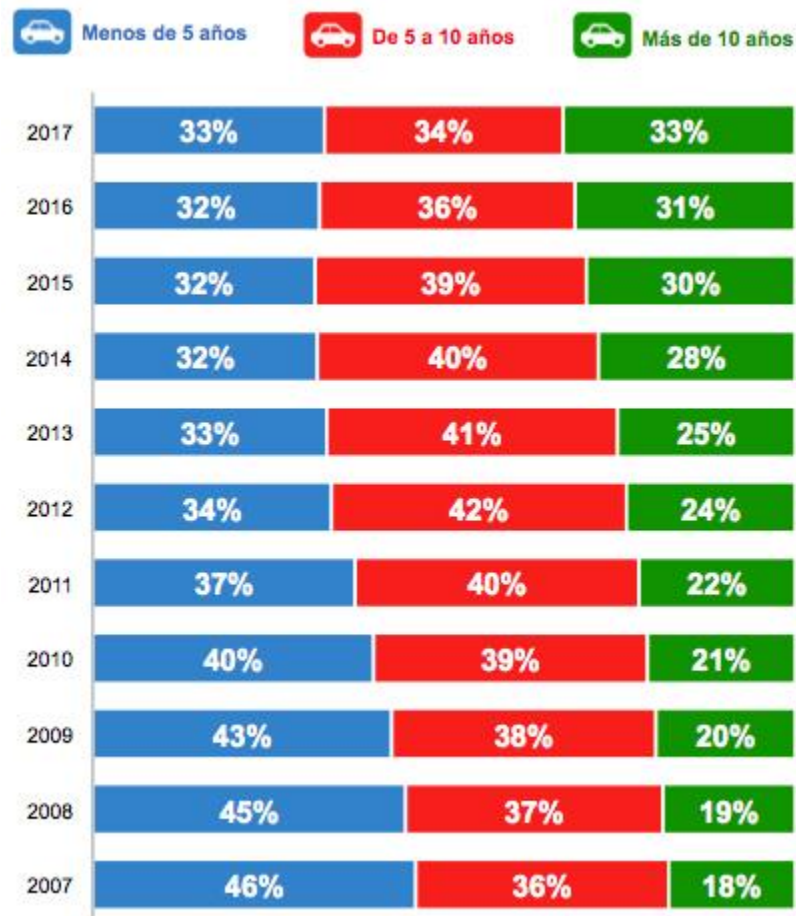
Cuadro 2. Evolución del parque y las matriculaciones



Fuente: Audatex

Aún así, en 2017 todavía habrá 16 millones de vehículos con más de diez años, lo que supondrá el 63% del parque, afectando de forma directa en la facturación, donde el 33% procederá de estos vehículos, frente al 18% justo antes de la crisis, en el año 2007.

Cuadro 3. La facturación posventa según la edad de los vehículos



Fuente: Audatex

Dado que los vehículos más jóvenes –de menos de cinco años– son los que recorren un mayor número de kilómetros (18.870 anuales), su repunte reactivará la actividad de los talleres debido a un aumento de las reparaciones como consecuencia del mayor uso del vehículo. Esto también elevará la rentabilidad de los concesionarios porque el coste de reparación de un vehículo joven es un 12% superior al de uno de más de diez años.

Mejora de la rentabilidad por la innovación

Pero este rejuvenecimiento paulatino del parque todavía es incipiente y requerirá bastantes años para volver a los niveles precrisis, cuando el 46% del parque tenía menos de cinco años. Por eso, [Audatex](#) señala que la mejora de la eficiencia y

rentabilidad de los concesionarios vendrá dada, sobre todo, por la innovación tecnológica y la mejor gestión de la información del ámbito de la posventa especialmente del recambio, que representa el 51% del coste de cada reparación

En este sentido, estas vías, junto con la movilidad y el mundo digital, pueden incrementar la eficiencia de los concesionarios en un 15%, repercutiendo en los ocho pasos de los que consta el proceso de reparación, desde que el vehículo entra hasta que sale del taller.

Según el responsable de Mercado Posventa de Audatex, José Luis Gata, “la tecnología y la innovación siempre han estado presentes en la historia del automóvil y, ahora más que nunca, son las claves para mejorar la rentabilidad y eficiencia de los concesionarios, con el claro objetivo de contrarrestar ese paulatino envejecimiento del parque que impacta de lleno en la facturación del sector posventa. Los concesionarios necesitan información y la necesitan en tiempo real, a través de dispositivos móviles y digitales, porque el mundo está en movimiento y no espera por nadie”.

