



Buscar en el site
 Buscar en el directorio

[e-Boletines](#) [Registro](#)

[Noticias](#)
[Productos](#)
[Reportajes](#)
[Foros y Blog](#)
[Eventos](#)
[Recursos](#)
[Empleo](#)
[Directorio](#)

estás en <http://www.autoprofesional.com/Noticias/Detalle Noticia>

Innovación, reconstruidos, ITV's y lucha contra la piratería CLEPA tiene un plan para dinamizar el mercado del recambio

La patronal europea de los fabricantes de piezas no se resigna a contabilizar impasible el número de víctimas que la crisis económica causa en las filas de quienes suministran componentes a las cadenas de montaje de los constructores de vehículos. Tampoco a ser un convidado de piedra en las **dificultades que la cadena de valor de la posventa, marquista y multimarca, encuentra para adaptarse a las nuevas tecnologías del automóvil, la creciente sensibilidad medioambiental de consumidores y legisladores, o poner en su sitio a los cada vez más frecuentes "falsificadores" de recambios.** Por eso, **Josef Frank, director de Posventa de Clepa, ha diseñado una estrategia para dinamizar el mercado europeo del recambio,** que es el ámbito de su jurisdicción, y **anima a las patronales nacionales de piezas a que hagan lo propio** aprovechando el conocimiento que tienen de sus mercados. Por lo pronto, el ejecutivo de Clepa quiere compartir con ellos una posible estrategia de futuro que pasa por la estrecha vigilancia de los procesos legales en curso en Bruselas y que pueden afectar al recambio (Reglamento 1400/2002, Euro 5...), la innovación y mejora de los productos que ya comercializa la industria para mejor satisfacer las nuevas demandas del mercado, el desarrollo del negocio de piezas reconstruidas (previa clara conceptualización legal de las mismas), la presión para actualizar la directiva europea de ITV's (con protocolos visuales poco profundos de los aspectos mecánicos y grave olvido de la electrónica) y la lucha contra la comercialización de recambios falsificados.

Por Redacción Autoprofesional - 30/06/2009

Se llama Josef Frank. Es el responsable de posventa de Clepa, la patronal europea de los fabricantes de piezas. Y tiene un plan para dinamizar el mercado europeo del recambio. Frente a la falta de iniciativa de que adolecen algunas asociaciones nacionales en el ámbito del recambio, este ejecutivo del asociacionismo propugna un plan para dinamizar los mercados posventa europeos. Lo reveló en el transcurso de **II Simposio Europeo de la Posventa celebrado recientemente en la feria italiana de Autopromotec.**

El pastel de la posventa europea vale 165 mil millones de euros

Según Frank, el mercado de la posventa, marquista y multimarca, de los 25 países de la Unión Europea, tiene unas dimensiones de **165 mil millones de euros.** El dato corresponde a la facturación al consumidor final **para 2008 incluyendo mano de obra, recambios e IVA.** Y las previsiones de futuro consideran que **de aquí al 2020,** esto es, en apenas una década, el pastel de la posventa europeo **crecerá un 40%, hasta los 230 mil millones de euros.** Sin embargo, **este aumento no se producirá por igual en todos los países.** A grandes rasgos, serán los mercados de la Europa del Este los que mejoren más, pasando de una facturación actual de 20 mil millones de euros a 66 mil millones en 2020, lo que representa un alza del 232%. Por el contrario, las ventas subirán más moderadamente en la Europa Occidental, desde los 145 mil millones de 2008 a los 164 mil previstos para dentro de doce años.

Estrategias de constructores, fabricantes de componentes y recambistas

Este crecimiento del mercado posventa, según el responsable de Clepa vendrá de la mano del **envejecimiento del parque de vehículos europeo.** Y aportó un dato: hoy día la edad media de los **265 millones de vehículos** que circulan por las carreteras comunitarias **es ya de 8,5 años.** Esta tendencia, según Frank provocará **tensiones entre los canales posventa marquista y multimarca,** por cuanto los primeros querrán extender su ámbito de influencia más allá de los vehículos fieles a sus periodos de garantía, "más allá de los 8 años". Para ello, "se están desplegando estrategias que contemplan la **ampliación de la garantía del fabricante,** extensiones de los contratos de servicio e **incluso inversiones en servicios posventa para el mercado independiente,** como en el caso de algunas segundas marcas de recambio auspiciadas por los constructores". Desde el lado multimarca, Frank estima que a nivel de los fabricantes se establecerán cooperaciones para buscar sinergias y ahorro de costes en materia, por ejemplo, de logística, al tiempo que también serán importantes "los **productores de piezas especialistas en posventa**". Los **grandes operadores de recambio independiente tenderán a la concentración** y a la internacionalización, tendencia donde jugarán un papel cada vez más importante los grupos de distribución. En las proximidades del automovilista, **"se desarrollarán aún más conceptos de franquicia y abanderamiento de talleres"**.

Las cuatro pilares de la estrategia de Clepa para el recambio

En este escenario, el ejecutivo de Clepa apuntó que el mercado aftermarket sigue ofreciendo muchas oportunidades. Subrayó la necesidad de trabajar en cuatro frentes:

- 1.- La **modificación de productos para actualizarlos a las nuevas necesidades** (refirió los esfuerzos realizados, por



Josef Frank, director de Posventa de Clepa, ofreció en Autopromotec, con motivo del II Simposio Europeo de la Posventa, una lección magistral del estado de la industria de componentes y de sus perspectivas de futuro tanto en el suministro a los constructores como en el mercado del recambio. Autoprofesional tuvo ocasión, además, de formularle algunas preguntas en relación al mercado posventa, ámbito en el que es especialista.

[Lo último](#)

- [Grupo Peña, premio Familia-Empresa 2009](#)
- [Los concesionarios Opel quieren invertir en el plan de Magna para Europa](#)
- [Gates, premio al 'Mejor Proveedor del Año' de Group Auto Union Internationa...](#)
- [Frank Seidel, nuevo Presidente de Bosch para España y Portugal](#)
- [Standex y Volvo firman un acuerdo de colaboración](#)
- [Continental firma con los trabajadores el plan para el cierre de Clairoux](#)

[Más noticias](#)

patrocina



Identificar correctamente un recambio

PROVEEDORES Guía de Proveedores de la posventa de automoción

Publicaciones de interés para el sector de la posventa de Automoción

Su publicidad aquí

Su publicidad aquí

PUBLICIDAD

ejemplo, en las lámparas de larga duración y bajo consumo que reducen hasta en 14 litros el gasto en combustible durante su vida útil). A preguntas de Autoprofesional, confirmó que este elemento dinamizador depende del I+D de los fabricantes.

2.- El mercado de los **recambios reconstruidos** ("los procesos de refabricación ya representan un ahorro de 8,4 millones de toneladas de CO2 así como un importante ahorro de materias primas"), como una "opción medioambiental para los consumidores, que además abaratan el precio del recambio"). Frank comentó a esta redacción que el problema de la definición del "recambio reconstruido" es similar en toda Europa, que Clepa está trabajando en Bruselas, pero que las asociaciones nacionales de productores debieran hacer lo propio con las autoridades de cada país.

3.- La **consolidación de las Inspecciones Técnicas de Vehículos**. A juicio de Frank, la situación actual se caracteriza porque con la actual directiva europea los estados miembros de la Unión tienen diferentes sistemas de ITV, como también diferentes homologaciones de los equipos de diagnosis que emplean en los mismos, lo que se traduce en que unos controles duran y son más profundos que otros. En este contexto, Clepa propone homogeneizar la ITV en duración y profundidad y hacer uso de las modernas herramientas de diagnóstico electrónico y del equipamiento de control técnico existente en el mercado. El objetivo, insiste Frank, "conseguir vehículos más seguros y medioambientalmente limpios, y forzar la salida de las carreteras de los vehículos menos seguros y más contaminantes". Al redactor de Autoprofesional destacado en el Simposio le quedó claro que la presión de Clepa en Bruselas y su apoyo a la patronal europea de las ITVs, CITA, para actualizar la directiva actual no es incompatible con las actividades que puedan llevar a cabo las asociaciones nacionales de fabricantes de componentes con sus homólogos de las ITV y las autoridades públicas.

4.- **Luchar contra la falsificación de recambios** ("sobre todo porque ese tipo de repuestos tiene una influencia negativa en la seguridad del vehículo") mediante la estandarización de un código de barras en los productos que evite las copias. Dicho código ha sido desarrollado por un especialista suizo y ofrece la mayor seguridad con un fácil manejo. Permite, además, el comercio electrónico con plataformas como TecCom (TecIdentify)



Pierre Fleck, vicepresidente ejecutivo de Fiat Group Automobiles Parts and Service, Paolo Cesarini, alto funcionario de la Comisión Europea involucrado en la reforma del Reglamento 1400/2002 y Michel Vilatte, presidente de la patronal europea del recambio independiente (Figiefa), escuchan con atención las palabras de Frank.

Efectos de la legislación sobre la posventa

Josef Frank no quiso dejar pasar la ocasión para recordar la "enorme influencia" que el marco legal europeo tiene sobre los negocios de la posventa del automóvil. Y recordó que en estos momentos

están abiertos procesos legislativos como la **Euro 5 y 6**, la reforma del **Reglamento 1400/2002** o la directiva sobre **Eurodiseño y la famosa cláusula de reparación**, en las que, por ejemplo, los operadores de la posventa multimarca se juegan el acceso a la información técnica del constructor o terminar con las piezas cautivas del constructor.

Preguntado por Autoprofesional durante una pausa del Simposio, Frank señaló que además de la defensa que Clepa realiza de los intereses de los fabricantes de repuestos en Bruselas, **las asociaciones nacionales también pueden y deben informar y seducir a sus autoridades en todos los frentes legales abiertos para que luego voten en consecuencia en las instancias europeas**. El responsable de posventa de Clepa nos dejó claro, además, que para el mercado de los mantenimientos y reparaciones de vehículos **la prioridad de la Unión Europea es que el consumidor obtenga el mayor provecho de la máxima competencia** entre sus proveedores de este tipo de servicios; también que Bruselas quiere simplificar el número de leyes que afectan al automóvil y que todo el aparato legal se va a orientar hacia la competencia, la seguridad vial y la reducción del potencial contaminante de los vehículos.

El consumidor y la posventa

Para Frank, la **batalla por el mercado del automóvil** se está disputando en el **segmento de vehículos de entre 4 y 8 años**, porque es ahí donde los constructores de coches consideran que sus redes oficiales de servicio tienen potencial de crecimiento. El ejecutivo de Clepa mostró en este punto un estudio sobre las expectativas de los automovilistas que acuden a un taller según la edad de su vehículo, dejando claro que el precio sólo parece ser un factor determinante cuando el coche tiene más de ocho años, en el resto pesan más la competencia técnica de los profesionales del taller:



Los componentes en la cadena de montaje del constructor

El responsable de posventa de Clepa quiso, además, ofrecer a los presentes una fotografía de la situación en la que se encuentra hoy día la industria europea de los componentes.

La **industria de sistemas y componentes del automóvil** tiene un "peso específico en Europa". Según señaló Josef

Frank, "emplea a tres millones de personas, factura 300 mil millones de euros e invierte 12 mil de esos millones en I+D". El 50% de la inversión en I+D que se realiza en la industria europea de automóvil sale del bolsillo de la industria auxiliar. "Esa es una de las razones por la cual la mayoría de las patentes de nuevos desarrollos para automoción están firmadas por un miembro de Clepa". Por si todo lo anterior pareciera poco, **el 75% del valor de un coche fabricado en Europa procede de la industria de los sistemas y componentes.**

Sobreproducción

Según Frank, la crisis económica actual tendrá sus consecuencias sobre la industria auxiliar del automóvil. Con datos de la asociación europea de fabricantes de coches, **ACEA**, y de la consultora **PWC**, indicó que la reducción de las ventas de coches a la que asistimos ha intensificado el problema de sobreproducción que ya existía y ahora afecta a toda la cadena de valor aguas abajo. "Mientras que **la capacidad mundial para fabricar automóviles es de 90 millones de unidades**, en 2009 **apenas se venderán entre 50 y 55 millones**, cuando en 2008 se comercializaron 63 millones y en 2007 unos 69".

Efectos estructurales: menos empresas, más fuertes

Esta tendencia tiene unos claros "efectos sobre la configuración estructural del sector". El primero es la "concentración de empresas en un proceso de internacionalización/globalización imparable" en el que se plantean varios modelos de cooperación. Se produce, además, un "desplazamiento de la producción", mientras que las "estructuras de gestión se hacen más aerodinámicas". Inevitablemente "se flexibiliza el empleo". Dicho lo anterior, el responsable de Aftermarket de Clepa, añadió que la crisis también traerá consigo la **insolvencia de algunas empresas** que estarán abocadas al cierre dejando en la calle a sus empleados. En resumen, habrá "menos competidores pero más fuertes".

Razones para el optimismo: nuevas tecnologías para la seguridad vial y el medio ambiente

Tras realizar este diagnóstico de la situación, Josef Frank, apuntó que hay, no obstante, razones para el optimismo. "Desde la perspectiva de los fabricantes de componentes **hay oportunidades y cambios que pueden hacernos pensar en un crecimiento del mercado**: especialmente por la aceleración del **desarrollo de nuevas tecnologías forzada por nuevas normas legales y la competencia**".

En materia de suministro a las cadenas de montaje de los constructores, Frank estima que el **agotamiento de las reservas de petróleo previsto para 2050 estimulará el desarrollo de otras fuentes de energía para propulsar vehículos**: hidrógeno, tecnologías de células de combustible, biocombustibles, vehículos eléctricos, híbridos... y motores de combustión convencionales para vehículos pesados.

Otra fuente de negocio para la industria auxiliar serán los desarrollos surgidos al dar respuesta a la cada vez más exigente **normativa europea de seguridad vial y medio ambiente**. Y cita tres casos: el de la reducción obligatoria de las **emisiones de CO2 de los vehículos** (a menos de 120 g/km en 2012, menos de 95 g/km en 2020), el de la **generalización de los sistemas de control de estabilidad electrónica** (para los turismos en 2011 y para los vehículos pesados en 2014) y los **sistemas de monitorización de la presión de los neumáticos**.

Palabras clave: [clepa](#), [normativa](#), [recambios](#), [taller](#).

[Meneame](#) [Digg](#) [Del.icio.us](#) [Technorati](#) [Fresqui](#) [My Yahoo!](#)

[¿Le interesa esta noticia? Suscríbese gratuitamente a las alertas de Autoprofesional](#)

Promedio (0 Votos)



 [Comentar](#)

[Información anunciantes](#) [Preguntas frecuentes](#) [Contacto](#) [Información legal](#) [Normas de uso](#) [Política de privacidad](#) [Mapa](#) [RSS](#)

OTROS SITIOS DEL GRUPO

www.inese.es
www.construarea.com
www.autoprofesional.com
www.infohoreco.es

www.infoambiental.es
www.elektroprofesional.com
www.ferrepress.com
www.ambienteyclima.com

www.stoneroc.com
www.revistastock.com
www.comprasvexistencias.com
www.lch.es

www.eradar.es
www.eradar.pt
www.maninvest.com
www.construdatos.es

© Reed Business Information 2009