

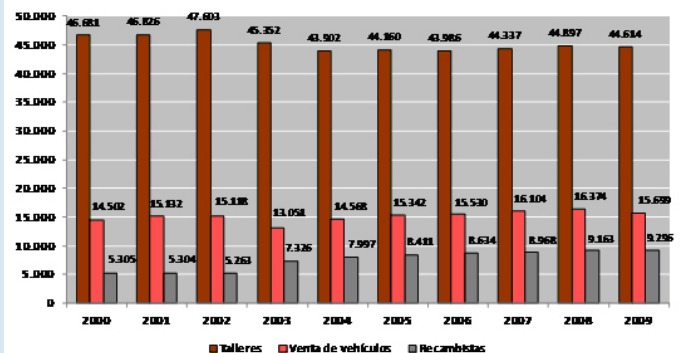
CONTEXTO SECTORIAL

El sector de servicios de automoción de la UE estaba integrado en 2009 por casi 730.000 empresas, que empleaban a 2.500.000 de personas.

Por subsectores de actividad, el de talleres de reparación acaparó el 57,36% de las empresas del sector de la UE, seguido por el de venta de vehículos (27,07%) y el de recambistas (15,28%). En términos del empleo generado, el subsector con mayor peso en la UE relativo fue el de talleres, en el que se ocupó al 42,37% del personal empleado en el sector.

En España, el subsector de talleres ha sufrido oscilaciones entre 2001 y 2009: en 2002 disminuyó un 4,73%, en 2004 y 2006 se recuperó levemente, y entre 2007 y 2009 se mantiene estable.

NÚMERO DE EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DE AUTOMOCIÓN POR SUBSECTORES, ESPAÑA, 2000-2009 (unidades)



DAFO

AMENAZAS

Rapidez del cambio en las tecnologías del automóvil
Fuerte competencia y rivalidad

OPORTUNIDADES

Incremento del parque automovilístico
Nuevo reglamento de distribución de vehículos automóviles
Obligación de que todos los automóviles pasen la ITV
Aparición de nuevos nichos de negocio
Incorporación de nuevas tecnologías de la información

PUNTOS FUERTES

Elevado asociacionismo
Amplia capacidad de oferta de servicios
Posibilidad de fidelizar a través de la variable servicio
Flexibilidad y capacidad de adecuación al entorno

PUNTOS DÉBILES

Dificultad de encontrar personal formado
Presión del factor tecnológico
Déficit en la implantación de políticas empresariales (calidad, marketing, recursos humanos, etc.)
Carencias en gestión y en política comercial
Percepciones erróneas sobre el sector

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

No existen datos publicados sobre el tamaño de mercado de los talleres de reparación de automóviles desde el punto de vista de la demanda, por lo que en su lugar se analizará desde el punto de vista de la oferta. Así, en 2007, en España los talleres de reparación de vehículos facturaron 11.818,36 millones de euros.

Otra forma de valorar el tamaño de mercado es a partir del número de automóviles existente: en 2010, según el Anuario Estadístico General de la Dirección General de Tráfico en la Comunidad Valenciana se contabilizaron un total de 3.330.288 vehículos, de los cuales el 71,58% corresponden a turismos, que son los principales demandantes de estos servicios.

CLIENTES

Se puede decir que un taller de reparación de automóviles tiene tres tipos de clientes potenciales:

- Particulares que poseen un vehículo.
- Empresas que disponen de flotas de vehículos (comerciales, transporte de mercancía, etc.)
- Compañías de seguros que tienen conciertos con talleres para recomendárselos a sus asegurados

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La Comunidad Valenciana en 2009 se encontraba entre las primeras comunidades autónomas en cuanto a número de empresas en los distintos subsectores de la automoción, tan sólo superada por Andalucía, Cataluña y Madrid.

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), en 2009 existían 4.974 talleres en la Comunidad Valenciana. Valencia es la provincia que ostenta un mayor número de talleres de reparación de vehículos, con el 50,04% del total. Por detrás se sitúan Alicante y Castellón, con 37,70% y 12,26% talleres respectivamente.

El taller tipo en la Comunidad Valenciana adopta principalmente la forma jurídica de Sociedad Limitada o Autónomo, factura alrededor de 120.000-144.000 euros, suele tener una plantilla formada por menos de tres asalariados, y su local tiene aproximadamente 350 metros cuadrados de superficie.

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Reparaciones mecánicas, eléctricas y de carrocerías	Entregas urgentes en determinadas reparaciones
Instalación de repuestos y accesorios, y su reparación	Amplitud de horario
Revisiones ordinarios	Atención sin cita previa
Lavado, pulimentado, rociado y pintura	Servicio de avisos a través de las nuevas tecnologías: mensaje de texto o Internet para recordar próxima revisión, información de la reparación, etc.
Reparación, instalación y sustitución de neumáticos	
Remolque y asistencia en carretera	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL TALLER MECÁNICO DE CHAPA Y PINTURA TIPO

CNAE (2009)	4520
IAE	691.2
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Autónomo
Facturación	149.408 euros
Localización	Zonas urbanas o industriales. Se buscan zonas bien comunicadas, con aparcamiento y facilidad de accesos
Personal y estructura organizativa	2 Emprendedores, 1 Aprendiz
Instalaciones	Local de 350 m ² con recepción, una pequeña oficina, 200 m ² de chapa y pintura y 120 m ² de mecánica
Clientes	Particulares y empresas
Herramientas promocionales	Boca-oido, reclamos publicitarios (mecheros, calendarios, etc.), anuncios en directorios comerciales y patrocinios de equipos
Valor de lo inmovilizado	131.900 euros
Importe gastos anuales	140.615,10 euros
Resultado bruto (%)	5,89%

RECOMENDACIONES

Además de la elección de los servicios que conformarán la oferta básica de tu taller, deberás prestar atención especial a todos aquellos elementos que generen valor añadido a tu producto: horario, atención especializada, etc.; y que permitan incrementar los niveles de satisfacción y, por tanto, de fidelidad de tus clientes.

Uno de los aspectos más valorados por el cliente en este sector es el trato personalizado y la imagen del taller, que es la primera presentación al cliente.

El precio medio lo marca el mercado o tu competencia, pero puedes fijar uno distinto si ofreces algún tipo de diferenciación en tu oferta comercial.

Además de los sistemas de promoción de carácter formal (imagen corporativa en tarjetas, directorios comerciales, etc.), el boca-oido es el modo más efectivo para obtener nuevos clientes.

ENLACES DE INTERÉS

www.adeauto.net · www.autoindustria.com · www.autocity.com · www.micoche.com · www.elmundomotor.com · www.race.es · www.supermotor.com · www.dgt.es · www.ideauto.com · www.ine.es