



El conductor como equipamiento opcional

Tendencias 20/20 en el XIX Ciclo de Conferencias de la Cátedra CESVIMAP de la UCAV

JORNADA APASIONANTE EN LA QUE SE HA DIBUJADO UN **FUTURO VERDE, ELECTRIFICADO** Y EN EL QUE EL CONDUCTOR SERÁ **'EQUIPAMIENTO OPCIONAL'**. UN FUTURO EN EL QUE EL REJUVENECIMIENTO DEL PARQUE DE AUTOMÓVILES TENDRÍA CONSECUENCIAS POSITIVAS E INMEDIATAS PARA EL SECTOR DE LA VENTA Y LA POSVENTA

por Ángel Aparicio



Fernando García, profesor de la **Universidad Carlos III de Madrid**, abordó en su charla, *'La percepción en los vehículos autónomos'*, los sentidos del automóvil, que le permiten percibir el entorno. En su exposición dio respuesta a dos grandes preguntas relativas a la movilidad: ¿es el coche autónomo ciencia ficción? ¿Podrá realizar todas las tareas sin intervención humana?

Las motivaciones para su desarrollo son evidentes: 1,4 millones de personas mueren a nivel mundial por accidentes (¡una cifra equivalente a los pasajeros de

diez aviones Boeing 747 al día!). Además, es la principal causa de mortandad entre los 5 y 29 años, estando el 93% de los fallecimientos relacionados con errores humanos. Otros beneficios de la automatización son el uso eficiente de las infraestructuras y del tiempo, la mejora de la productividad y un acceso al transporte sin restricciones.

Predicciones basadas en datos

José Armenteros, del **AfterMarket Club**, tomó la palabra a continuación para explicar las principales conclusiones del



▶ Fernando García, Universidad Carlos III



▶ José Armenteros, AMC

Libro Blanco de Posventa en España, obra en la que se recogen las tendencias del sector y se hacen predicciones de un futuro inmediato. De la obra elaborada por el AMC se desprenden datos concretos, que definen el estado actual y futuro del sector:

- La crisis económica vivida entre 2008 y 2013 ha reducido sobremanera las ventas de vehículos nuevos y usados; también ha disminuido el gasto medio dedicado a su compra. El porcentaje de hogares que posee un vehículo no ha cambiado significativamente desde 2009, manteniéndose en un 76% del total. Se identifican la edad y la renta como los determinantes más claros de la decisión de tener un vehículo.
- El modelo de propiedad de los vehículos (vehículo compartido) todavía no ha cambiado en España.
- El endurecimiento en los requerimientos para acogerse a los planes de incentivo al achatarramiento detrae a los consumidores. Las bajas se explican, en su gran mayoría, por la antigüedad del vehículo. No obstante, los planes de incentivo generan una demanda adicional de vehículo nuevo no despreciable. La acogida de esta ayuda por parte de las familias es baja, siendo las empresas las que, mayoritariamente, se benefician.
- Según el Modelo AMC de Movilidad se prevé una recuperación del volumen de facturación real de la suma agregada

del sector de la venta y la posventa automovilística para el periodo 2017-2025 hasta alcanzar los niveles del máximo alcanzado en plena burbuja inmobiliaria, en 2007. Para el periodo 2025-2030 se estima una leve desaceleración, acompañada de un envejecimiento progresivo del parque, de forma que los coches con más de 15 años llegarán a ser la mitad de los circulantes.

- El sector de la automoción se encuentra en una fase de cambio con una serie de determinantes futuros que podrían modificar, de manera radical, el modelo de negocio actual, tanto de uso (coche eléctrico, autónomo, compartido y conectado) como de marco legal (legislación medioambiental).

Pila de hidrógeno

'*Electrificación*' era el título de la ponencia de **Javier Arboleda**, Service Senior Manager de **Hyundai**, que transmitió con entusiasmo las bondades de los vehículos híbridos, eléctricos puros y, fundamentalmente, de pila de hidrógeno, en los que la marca coreana es referencia mundial. Son vehículos de gran eficiencia, alta autonomía, nulas emisiones y alta velocidad de carga. ¿Y por qué apuesta Hyundai por la pila de hidrógeno? Porque la pila (en inglés, *fuel cell*) sólo proporciona ventajas. Aparte de las citadas:

- No se ve afectada por el clima
- Es escalable al tamaño del vehículo



▸ Javier Arboleda, Hyundai



▸ José Luis Gata, Solera

- Aporta par instantáneo
- Es un propulsor silencioso
- Es en sí misma una fuente de energía (el propio coche es un generador de energía)

Cada vez más viejos

José Luis Gata, Responsable de Mercado de Posventa de **Solera**, trasladó al auditorio a un mundo de cifras en su ponencia *‘¿Futuro envejecimiento del parque de vehículos’*. Y aportó datos reveladores:

- En 2017, las ventas de vehículo nuevo en España representan el 5% del parque; el vehículo de ocasión alcanza un 8%.
- En 2022, más de un 40% de los vehículos tendrán más de 15 años, frente al 30% actual.
- En 2007, el porcentaje de vehículos de menos de 10 años era del 67%; en 2014, este porcentaje apenas superaba el 46% y, en 2022, se estima que bajará hasta el 39%.
- El VO mayor de 10 años alcanza el 59% de las ventas, cuando hace una década no llegaba el 22%. Un coche de más de diez años, el más habitual en nuestras carreteras, pierde más del 70% de su valor.
- En los cinco primeros años de vida de un coche, la mitad es fiel al concesionario. Esto supone un 18% del parque. En cambio, cuando el coche supera la década de antigüedad se reduce por

debajo del 30% la lealtad. Pasa a dominar, claramente, el multimarca.

- De acuerdo a la estimación de Solera en el Congreso de Faconauto de 2017, la evolución del número de reparaciones ha sido prácticamente plana a causa del estado de la economía, las matriculaciones y la evolución del parque. En 2017 se incrementó un 2,8 % la facturación de reparaciones respecto al año anterior (el crecimiento de 2016 fue del 4,6%).

¿Cómo afectaría al sector si se retiraran los vehículos de más de 15 años (más de 11,6 millones de vehículos)?

Según las cifras de Solera, con un incremento de la facturación en posventa de 12%. ¿Regresaremos a cifras pre crisis en el sector? Para 2018 se estima un crecimiento de la facturación de ventas y posventa en el sector cercano al 4%. Solera prevé que el crecimiento se mantenga de forma continuada hasta 2025. No obstante, hasta 2025 no se alcanzará el volumen de negocio de 2007.

En conclusión, **en 2022 habrá un 41% de vehículos con más de 15 años**. Si se retiran estos vehículos, la posventa y las ventas obtendrán cifras positivas. Para Solera, son necesarios vehículos entre 6 y 10 años para incrementar la actividad de la posventa en los concesionarios ■



EN 2022 UN 41%
DE LOS VEHÍCULOS
TENDRÁN MÁS DE
15 AÑOS

