

INFORME GANVAM POSVENTA: Diagnósis para afrontar la transformación digital

La diferencia de precio de mano de obra por hora entre talleres puede alcanzar el 30%

Los costes laborales de los talleres se acercan ya al 60% de su facturación

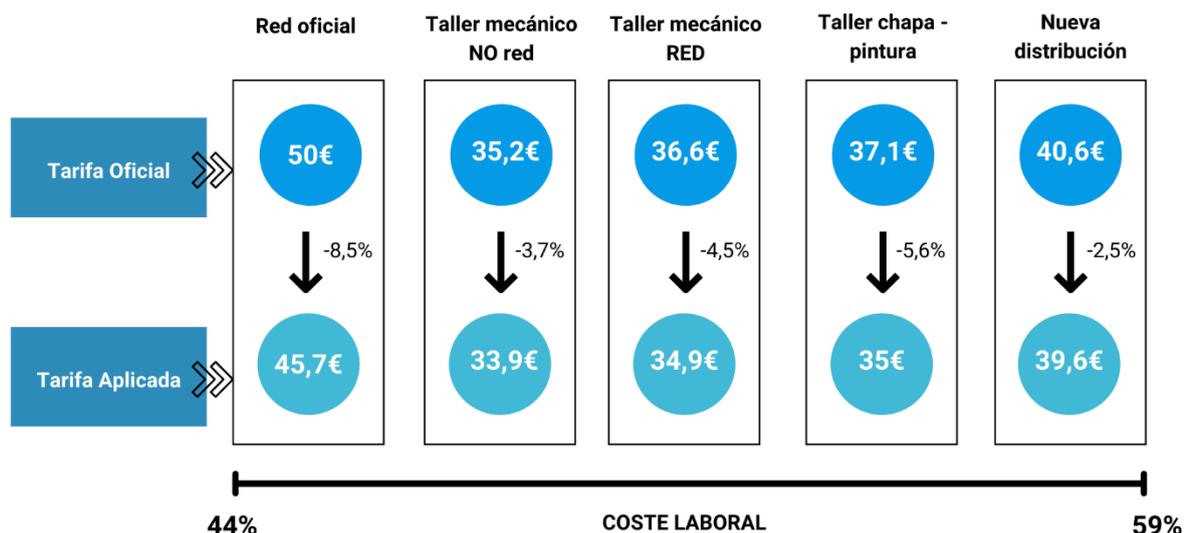
- Teniendo en cuenta que los costes fijos suponen el 40% de los ingresos por hora facturada, GANVAM advierte de la necesidad de cuidar los márgenes para afrontar la inversión en tecnología y nuevos perfiles profesionales que exige el contexto digital
- La patronal de la distribución estima que el 20% de los 44.675 talleres que operan en la actualidad están en riesgo de quedar fuera del mercado

Madrid, 14 de septiembre de 2021.- Factores ajenos a las decisiones empresariales como pueden ser la subida del IPC o el incremento del salario mínimo interprofesional sitúan ya los costes laborales de los talleres en un entorno cercano al 60% de su facturación, según el informe “Diagnósis para afrontar la transformación digital” de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (GANVAM), elaborado en colaboración con la consultora GIPA.

Este informe -que analiza con detalle los precios de mano de obra, tarifas oficiales frente a las aplicadas y costes por hora efectiva de los talleres- pone de manifiesto que, como los gastos fijos suponen el 40% del volumen de negocio, el sector posventa se ve en la necesidad de cuidar los márgenes para poder encarar las inversiones en tecnología y perfiles profesionales que exige el contexto digital.

En este sentido, si bien las diferencias de precio de mano de obra pueden diferir hasta en un 30% según el tipo de taller, oscilando entre los 50 euros por hora de un servicio oficial y los 35 euros de uno independiente, lo cierto es que más del 62% de los negocios no llegan a cobrar la totalidad de su tarifa oficial por los descuentos y promociones comerciales aplicadas a los clientes, con el fin de consolidar su cartera.

Cuadro 1: Precio de la mano de obra. Tarifa oficial vs tarifa aplicada



En concreto, la diferencia entre la tarifa oficial y la finalmente aplicada alcanza el 8,5% en el caso del taller de marca que, al contar con mayor volumen de empresas y por tanto de flotas en su cartera de clientes, está en disposición de realizar más descuentos que el taller independiente; el cual, sin acceso a las economías de escala, juega con una rebaja media del 3,9%. Así, los descuentos aplicados dejan en 45,7 euros la hora facturada para el taller oficial y en 34,2 euros la del independiente.

Una media de 19,9 euros en coste por hora para el personal productivo

Teniendo en cuenta que el sector posventa paga 19,9 euros de media por hora a su personal productivo, un 7,5% más que en 2020, los datos de Ganvam muestran que los talleres dedican entre un 44% y un 59% de su facturación en mano de obra al coste laboral.

Este resultado evidencia que, sobre todo, el negocio independiente necesita buscar aliados que les proporcionen músculo inversor, máxime cuando los costes laborales por trabajador -que situaron el coste total por trabajador y mes en los 2.372.75 euros durante el primer trimestre, según el INE- podrían continuar al alza.

En esta línea, el informe de Ganvam también pone el foco en el porcentaje de ocupación -es decir, en el peso de las horas efectivas de trabajo sobre las horas pagadas-, situándolo en una media del 85% (un punto porcentual más que hace un año aunque todavía por debajo de las cifras prepandemia), lo que pone de manifiesto que existe un margen de mejora en materia de productividad que la digitalización de procesos contribuirá a resolver.

En palabras del director de Desarrollo de Ganvam, Fernando Miguélez, “el 54% de los talleres -hablamos de más de 24.000 negocios, de los que más de una tercera parte tienen menos de 4 empleados- no están abanderados y no hay duda de que la alta fragmentación unida a la baja rentabilidad genera grandes dificultades para la transformación. Por si solos es complicado que puedan afrontar, por ejemplo, la complejidad del vehículo conectado, existiendo el riesgo de que el 20% de los 44.675 talleres que operan en la actualidad queden fuera del mercado”.

De ahí que una de las principales líneas estratégicas de Ganvam esté siendo el desarrollo del ecosistema tecnológico y de servicios -Ganvam NeXo- que facilite a las pymes del sector de la distribución la adaptación al nuevo modelo de negocio que se deriva de la transformación digital.

La Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (GANVAM) es una organización sin ánimo de lucro e independiente políticamente fundada en 1957 que agrupa a más de 7.000 asociados entre concesionarios oficiales; compraventas independientes; servicios oficiales; agencias concertadas y talleres independientes, entre otros sectores de la distribución abarcando vehículos nuevos; usados; turismos; industriales; motocicletas y tractores agrícolas. En conjunto, estas empresas comercializan y dan servicio a más del 80% del parque nacional. El principal objetivo de Ganvam es representar los intereses de los distribuidores y reparadores ante el Gobierno, las distintas Administraciones y la sociedad en general, potenciando el papel socioeconómico que desempeña su sector, con la creación de 350.000 empleos directos y una facturación de alrededor de 94.000 millones de euros.

Más información

Tania Puche / Jorge Medina

rensa@ganvam.es

667522916

www.ganvam.es