

RECAMBIOS Y ACCESORIOS

nº 392

www.posventa.com



SUMARIO

INFORME

› Hablamos con expertos en filtración para conocer el impacto de la pandemia en el mercado.

ENCUENTROS

› Ancera presenta sus líneas de trabajo para propiciar la recuperación del sector.

MERCADO

› La distribución de recambios para turismo crecerá el 3,1% en 2021.



FILTROS

El vaso medio lleno

Las empresas son optimistas para 2021

A pesar de los malos resultados cosechados por la posventa en su conjunto en 2020, las empresas especializadas en filtración son moderadamente optimistas de cara al actual ejercicio. El año ha comenzado con síntomas de recuperación y los actores miran al segundo semestre para encontrar el punto de inflexión definitivo.

› Por **Fco. Javier Martínez**

El segmento de la filtración, al igual que el resto de mercados del sector de la posventa, ha sufrido las consecuencias de la pandemia tanto en términos de volumen como de facturación. Las diferentes consultoras estiman un descenso en el volumen de negocio en 2020 de entre el 12 y el 20%, en línea con el resto del sector, aunque las previsiones para 2021 son positivas gracias a la importancia que la filtración ha adquirido en los últimos meses y al mayor interés

por mantener el vehículo en detrimento de la compra. Como señala **Roberto Aldea, presidente de Grupo Cartés**, "2020 ha tenido graves consecuencias para prácticamente todos los sectores de actividad", y en el caso de concreto de la filtración "el impacto también ha sido claro". El ejercicio 2020, como explica el propio Aldea, fue muy irregular en cuanto a volumen de negocio. A pesar del parón sufrido durante los meses de marzo, abril y mayo, "el verano, junto con los últi-

mos meses del año, certificaron la tendencia a la recuperación, a pesar de las consecutivas olas de la pandemia que hemos experimentado". Una recuperación que, a su juicio, se ha extendido a las primeras fechas del actual ejercicio. "Las primeras semanas del año han comenzado un poco más estables y esperamos que la reactivación vaya siendo cada vez mayor. En este sentido, 2021 será un punto de inflexión para muchos, no sólo para nuestro sector. Los últimos meses del año han sido fundamenta-

EL SECTOR VIVIÓ UNA IMPORTANTE RECUPERACIÓN EN VERANO QUE SE PROLONGA HASTA LA ACTUALIDAD

les para asegurar los resultados de 2020 y poner las bases de recuperación en 2021”.

A pesar de esta visión optimista, el presidente de Grupo Cartés no obvia que *“la incertidumbre aún es patente”* y pone la mirada en el segundo semestre para la consolidación de este cambio de tendencia: *“Las previsiones económicas son más optimistas de cara al segundo semestre y nuestro objetivo es, efectivamente, seguir trabajando con un claro enfoque en el cliente, las operaciones y la eficiencia”.*

Para **Ricardo Peris, director Comercial en España de MANN+HUMMEL Ibérica**, el impacto económico de la COVID-19 en el sector de la filtración *“ha sido grave, pero no catastrófico”.* Después de un comienzo 2020 muy esperanzador, *“durante los meses previos al verano vimos cómo se paralizaba toda la cadena de suministro en su conjunto”*, si bien tras este parón casi total, *“durante los meses de verano el sector empezó a recuperar de forma progresiva y desigual su actividad”.* Echando mano de las previsiones de las consultoras, Peris estima una caída para 2020 *“de entre un 15 % y un 20 % de la facturación”.*

MEJOR QUE OTROS SECTORES

Aunque el impacto de la pandemia ha sido muy importante en el negocio de fabricantes, distribuidores y talleres, **Eduardo Martí, director general de UFI Filters Ibérica**, considera que *“el sector de la posventa del*

LAS EMPRESAS DEL SECTOR ESPERAN QUE LA RECUPERACIÓN SE CONSOLIDE A PARTIR DEL SEGUNDO SEMESTRE

VIRUS TRAP, LA ÚLTIMA INCORPORACIÓN DE IMPREFIL PARA LA PURIFICACIÓN DE AIRE

En un momento en el que una óptima filtración es fundamental para reducir el riesgo de contagios, Imprefil Distribuciones ha ampliado su catálogo de filtros purificadores de aire Sanifilt, del fabricante Virgis Filter. En concreto, el distribuidor ha incorporado la nueva gama Virus Trap, equipados con filtros HEPA de alta eficiencia. Estos filtros están especialmente diseñados para el transporte público, aunque también pueden emplearse en hoteles, gimnasios, restaurantes, residencias de ancianos, escuelas, hospitales o museos.

Según Imprefil, las unidades con filtro HEPA de la gama Virus Trap tienen una eficiencia del 99,995%, por lo que garantizan un alto nivel de protección contra agentes de transmisión aérea, como virus o bacterias. El filtro se puede utilizar como un elemento fijo o unidad portátil y está disponible en dos versiones: 300 y 600 m³/h, proporcionando hasta 10 m³ de aire limpio por minuto.

La compañía recuerda que este sistema es obligatorio para entornos donde es necesario aire purificado, especialmente en hospitales y laboratorios, y, además, son particularmente útiles en entornos con gran afluencia de público como comercios, transportes y oficinas.

El número de unidades para una rápida y completa purificación depende del tamaño del habitáculo, tipo de entorno, el número de personas y la tasa de recirculación requerida.



automóvil es uno de los que ha salido mejor parado del impacto recibido por la COVID-19”. Según los datos que maneja su compañía, la caída del sector de la filtración se ha situado, a finales de 2020, en un horquilla de entre el -12 y el -15% sobre el año anterior. Para Martí, esta caída ha sido menor que en otros mercados debido a que *“la campaña de verano ha sido un total éxito, con un repunte en las ventas de nuestros distribuidores muy relevante, y en consecuencia, en nuestro nivel de facturación”.* Sin embargo, este crecimiento experimentado en verano, como también opinan otros actores, no ha servido para

pintar de verde los resultados, sino más bien para *“recuperar una parte de la facturación que no se había realizado en los meses de cierre”.*

El año 2021, según la estimación de Eduardo Martí, será *“parecido a 2020, con un inicio de año muy inestable, pero con una recuperación a partir del segundo trimestre que nos va a llevar a resultados próximos al 2019”.* En definitiva, el director General de UFI Filters Ibérica considera que nos encontramos en *“un año de recuperación de posiciones y asimilación de nuevos escenarios en el mercado”.*

Ana García Berrocal, regional marketing manager de DRiV para España >

MANN+HUMMEL CELEBRA SU 80º ANIVERSARIO



MANN+HUMMEL está de aniversario. La firma alemana celebra en 2021 sus 80 años de vida, un tiempo en el que la compañía se ha convertido en líder mundial en filtración, con más de 80 plantas repartidas por los cinco continentes y más de 22.000 empleados en todo el mundo.

Filterwerk MANN+HUMMEL nació en 1941 de la mano de Adolf Mann y el Dr. Erich Hummel. Con 20 años de experiencia en el sector textil, en la década de los 40 se hicieron con el control de la producción de filtros de aceite y aire del fabricante de pistones Mahle, con sede en Stuttgart.

A pesar de su tradición en el mundo del motor, desde principios de 2018, la compañía se ha involucrado en el sector de la filtración de aire y agua, razón por la que ha ido adquiriendo compañías de filtración líderes en este negocio, como Jack Filter, Tri-Dim Filter Corporation y MICRODYN-NADIR. Tras dichas adquisiciones, la empresa cuenta con una cartera de productos de filtración HEPA de última generación, laboratorios especializados en test de filtración, así como especialistas con amplia experiencia en filtración de quirófanos dentro del grupo.

"Estos dispositivos filtran el virus del SARS-CoV-2, los virus de la gripe y el resfriado, así como los alérgenos libres del aire. Consideramos que nuestra competencia en filtración es clave para contribuir a una movilidad más limpia, así como a un agua y aire más limpio", explican desde la compañía.

ña y Portugal, también considera que la filtración "es un mercado en ligero crecimiento". Desde su punto de vista, y como consecuencia de la caída de las matriculaciones, "tenemos ante nosotros un parque automovilístico envejecido en el que se hace aún más necesario invertir en componentes de filtración de calidad que garanticen una respuesta adecuada a las necesidades del motor". Así, como recuerda la responsable de marketing de DRiV, "más del 60% de los turismos y todoterrenos supera los 10 años de antigüedad". Hablamos, por lo tanto, de vehículos "con una edad y kilometraje avanzados que necesitan cambiar los filtros con mayor

frecuencia. Por todo ello, nos enfrentamos a un mercado de filtración en recuperación que ofrece interesantes oportunidades a los fabricantes de recambios de calidad". Gracias a esta tendencia positiva, desde DRiV espe-

EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS MANTIENE UN BUEN COMPORTAMIENTO, AUNQUE EL AUTOBÚS NO DESPEGA

ran que en los próximos meses el mercado vaya recuperando poco a poco el nivel de ventas previo a la crisis: "si no es en 2021, para el año 2022 esperamos estar ya en los niveles de venta del 2019".

MEJOREN V.I.

El sector del vehículo industrial, al tratarse de una actividad esencial, "no ha sufrido tanto como otras áreas y, en todo caso, también está experimentando una recuperación que esperamos se afiance a lo largo de los próximos meses". Estas palabras de Roberto Aldea resumen a la perfección el comportamiento de este nicho específico de mercado, que en el pico álgido de la pandemia fue capaz de mantener un nivel de actividad superior al 60%.

Del mismo modo, Eduardo Martí reconoce que "el impacto no ha sido tan acusado como en el sector del vehículo ligero" debido a la importancia del transporte de mercancía incluso en los meses de confinamiento. "En términos generales, se ha notado una tendencia positiva y una recuperación de la actividad y cifra de negocio en los últimos meses del año", concluye.

Ricardo Peris es otro de los actores que expone que "el mercado del vehículo industrial se ha visto afectado en diferente medida". Eso sí, Peris considera necesario separar el comporta-

Champion ofrece 535 referencias de filtros de aire, 222 de combustible, 206 de aceite y 339 de habitáculo.





“**En Imprefil hemos sorteado 2020 de una manera notable, ya que no hemos tenido que recurrir a créditos ICO ni al ERTE**

Jesús Villafáñez, CEO DE IMPREFIL DISTRIBUCIONES



“**Nuestra red de distribución en el país nos ha permitido cumplir con los pedidos de manera rápida y eficiente**

Ana García Berrocal, REGIONAL MARKETING MANAGER DE DRIV PARA ESPAÑA Y PORTUGAL



“**Somos optimistas y confiamos en la capacidad de reacción y resiliencia del sector de la posventa**

Ricardo Peris, DIRECTOR COMERCIAL EN ESPAÑA DE MANN+HUMMEL IBÉRICA

LA OPINIÓN

“SOMOS UN SECTOR ÚNICO”



Me gustaría hacer una reflexión a nuestro sector. Sinceramente, creemos que es fundamental que no se pierda la confianza y seguridad en que vamos a salir pronto de esta terrible situación que estamos sufriendo como sociedad que, indudablemente, nos afecta como sector de forma muy directa. La actitud positiva debe primar en todo lo que hagamos

cada día en cada uno de nuestros negocios y, sobre todo, no debemos dejar de apoyar y ayudar más que nunca a nuestros clientes y proveedores. Somos un sector único y más fuerte de lo que muchos piensan.

Eduardo Martí, DIRECTOR GENERAL DE UFI FILTERS IBÉRICA

chos actores consideran que la pandemia ha avivado la necesidad de mejorar la filtración, sobre todo del aire que entra dentro del habitáculo. Esta tendencia ha sido aprovechada por los diferentes fabricantes y distribuidores tanto para dar salida a su gama más avanzada de filtros de habitáculo como para incorporar nuevas soluciones de filtración para todo tipo de vehículos. Como explica **Jesús Villafáñez, CEO de Imprefil Distribuciones**, “han aparecido tendencias y necesidades al respecto de higienizar los ambientes y filtrar el aire de recintos cerrados, tanto estáticos como móviles”. Del mismo modo, Villafáñez aprecia un mayor interés por los filtros de alta calidad como respuesta a estas necesi-

LOS CLIENTES EXIGEN MÁS QUE NUNCA UN BUEN STOCK Y UN EFICIENTE SERVICIO LOGÍSTICO

dades de filtración: “El filtro de altas prestaciones ha experimentado un incremento en los últimos meses. Parece que al haberse puesto en movimiento más vehículos, en detrimento del transporte público, ha aumentado la rotación de los filtros principales, es decir, de aceite, aire y combustible”. En una línea similar, Ricardo Peris entiende que “en 2021 el sector de la filtración cobrará aún más importan- >

Especialistas en filtración y térmico




Distribuidor de:



imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com • Tienda online: e-imprefil

CENTRAL: **IMPREFIL**
Avda. Artesanos, 38 • 28760 Tres Cantos (MADRID)
Tel. 902 180 726 - 918 031 119 • Fax 918 034 756

Delegación Cataluña: **IBARFIL, S.L.**
C/ Escultor Ordoñez, 164 • 08016 BARCELONA
Tel. 902 180 398 - 933 592 620 • Fax 933 594 265

“SOMOS OPTIMISTAS”

El objetivo de Cartés para 2021 consiste en seguir trabajando en el desarrollo de nuevas soluciones que permitan incrementar la rentabilidad de clientes, generarles ahorros y garantizar la seguridad de las personas a través de la filtración. Unos adecuados stocks, formación y nuevas soluciones de análisis, control y monitorización de los sistemas permitirán, en colaboración con el profesional y como parte de su equipo, un desarrollo conjunto de cara a futuro.

Somos optimistas, fieles a nuestros valores de pasión, excelencia, cercanía e integridad, y centrados en corto, el medio y el largo plazo para garantizar el éxito de aquellos con los que trabajamos y, por tanto, el de la compañía.

El servicio que prestamos, tanto por parte del equipo técnico-comercial, como en la herramienta web de clientes, la logística o la atención telefónica por parte de expertos, ponen el foco, ahora más que nunca, en el profesional que se siente respaldado por un partner como Grupo Cartés.

Roberto Aldea, PRESIDENTE DE GRUPO CARTÉS

LA OPINIÓN



LA PANDEMIA HA INCREMENTADO EL INTERÉS POR LA FILTRACIÓN, TANTO EN EL VEHÍCULO COMO EN OTROS ESPACIOS

cia”, ya que en este contexto “conseguir una buena calidad del aire que ayude a conseguir los niveles óptimos de contaminación será uno de los principales objetivos del sector durante este año”. En ese sentido, “la

filtración tendrá un peso importante en los presupuestos de muchas empresas, ya que una correcta filtración será primordial para conseguir llegar a los estándares de contaminación permitidos”, añade Peris. Al mismo

MANN+HUMMEL ofrece la calidad premium de MANN-FILTER y las marcas WIX y FILTRON para vehículos más sensibles al precio.



tiempo, el director comercial de MANN+HUMMEL Ibérica ha querido poner el foco en “la gran incertidumbre que nos rodea a todos” en el mercado del recambio, ya que “no sabemos cómo va a desarrollarse la pandemia, y por lo tanto, no sabemos cómo va a reaccionar el mercado”. En cualquier caso, continúa, “somos optimistas y confiamos en la capacidad de reacción y resiliencia de este sector”.

SERVICIO, SERVICIO Y SERVICIO

En estos momentos de dificultades para el taller, todos los expertos consultados para la elaboración de este informe coinciden en la necesidad de ofrecer un mayor servicio en forma stock y capacidad logística. “El cliente es exigente y busca calidad del producto, cobertura y rapidez en la entrega, a un precio asequible”, expresa Ana García Berrocal, una opinión que es compartida por Roberto Aldea, quien añade que “en un momento como el actual, nuestro trabajo principal es el de garantizar el suministro al profesional, a través de elevados stocks y servicio logístico”. A pesar de la diferente tipología de cliente, Aldea considera que lo que todos ellos valoran, independientemente de sus necesidades específicas, “es la disponibilidad de los stocks y la propuesta de soluciones desde nuestro expertise, que aporten eficiencia, ahorros y cuidado de las personas”. “Los clientes nos demandan agilidad para que puedan recibir sus pedidos en el tiempo acordado”. Así de explícito se expresa Ricardo Peris, quien vuelve a hacer hincapié en la necesidad, ya mencionada, de contar con un buen stock y un adecuado servicio de entrega. Asimismo, Eduardo Martí indica que este año en particular “los clientes nos piden mucha flexibilidad”, ya que nos encontramos en “un año de recuperación, no solo de cifras, sino de ilusión y confianza”. En esta misma línea, Jesús Villafañez resume que el cliente solicita “que el distribuidor le facilite la vida, es decir, que identifique la necesidad, que tenga un stock siempre disponible, que el precio sea el adecuado y que el crédito sea suficiente para funcionar con normalidad”. ●

**MANN
FILTER**

¿Tus lunas se empañan?

Es momento de cambiar el filtro de habitáculo



**¡12
meses
libre de
vaho!**

¿Te resulta familiar? Hace frío y llueve fuera. Tienes prisa. Sin embargo, acabas de subirte al coche y ya se están empañando las lunas, así que tienes que esperar hasta que tengas suficiente visibilidad como para conducir. Mucha gente desconoce que si los sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado no pueden desempañar rápidamente los cristales, puede ser que el problema probablemente se encuentre en el filtro de aire del habitáculo. Un filtro lleno de polvo va a impedir que el interior del vehículo se ventile adecuadamente, generando la molesta condensación en las lunas del coche. Esto puede remediarse reemplazando regularmente el filtro de habitáculo y, por supuesto, eligiendo el filtro adecuado. Elige siempre MANN-FILTER. 100% calidad de equipo original.

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

www.mann-filter.com

DISTRIBUCIÓN

Objetivo: recuperación

Ancera centrará sus esfuerzos en 2021 en la recuperación del sector

Ancera se ha marcado como objetivo principal para 2021 promover la recuperación del sector. Para ello, trabajará codo con codo con las principales asociaciones profesionales para conseguir un marco normativo adecuado y una óptima gestión de los fondos europeos.



Tras un año 2020 cargado de incertidumbre por la pandemia, el sector de la distribución de recambios afronta 2021 con el objetivo claro de recuperar buena parte de los volúmenes perdidos en el pasado ejercicio. Un objetivo que es también compartido por Ancera, cuyos esfuerzos estarán centrados, en buena medida, en propiciar un marco adecuado para la recuperación del sector.

El pasado 3 de febrero, los medios especializados celebramos un encuentro virtual con representantes de la patronal para hacer balance de 2020 y, lo que es más importante, conocer los proyectos de la asociación de cara a 2021, un año en el que, como decimos, Ancera trabajará de manera especial para consolidar la recuperación en el sector de la distribución de recambios. Este encuentro contó con la participa-

ANCERA HA ASISTIDO A MÁS DE 25 REUNIONES CON CEOE EN EL AÑO 2020 PARA DEFENDER LOS INTERESES DEL SECTOR

ANCERA HA DESARROLLADO EN 2020 UNA SERIE DE NUEVOS SERVICIOS PARA OFRECER MÁS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO A LOS SOCIOS

ción de **José Luis Bravo, presidente de la patronal; Carlos Martín, secretario general, y Miguel Ángel Cuerno**, que mantiene su vinculación con la entidad como director corporativo.

NUEVO EJE DE ACTUACIÓN

Precisamente el eje de la recuperación será la principal apuesta de Ancera para este año. Un eje que se suma a los cuatro con los que la entidad trabajó en 2020: representativo, normativo, comunicación y operacional. *"Para el 2021, nuestro eje troncal se va a incrementar con el de la recuperación del sector"*, explicaba Carlos Martín, secretario general de Ancera. *"Trabajaremos para conseguir más ayudas y subvenciones, para que sigamos considerados sector esencial, y vamos a luchar*

LA LABOR DE ANCERA HA SIDO VITAL PARA AMPLIAR EL TIEMPO DE CARENCIA DE LOS CRÉDITOS ICO A DOS AÑOS Y LA AMORTIZACIÓN A OCHO

para que los fondos europeos contemplen de forma fehaciente a las pymes".

Respecto a los fondos europeos, el presidente de la asociación, José Luis Bravo, explicó que *"todavía no se ha reunido la mesa en Bruselas que tiene que decidir dónde y cómo pedirlos, pero vamos a estar con CEOE y no nos vamos a apartar de nuestro objetivo: que las pymes sean las receptoras de los fondos europeos"*.

UN AÑO "COMPLICADO"

Los responsables de la entidad aprovecharon este encuentro con la prensa para hacer balance de un año que ha sido *"muy complicado"* para el sector, como reconocía José Luis Bravo: *"En la distribución de recambios no somos inmunes al*



conjunto de la economía del país. Pero somos fuertes, estamos más unidos que nunca y nuestro sector mantendrá una línea de crecimiento constante”.

Bravo también ha querido poner en valor el trabajo de la patronal para amortiguar los efectos de la pandemia en el conjunto del sector. “Ha sido un año complicado, pero hemos puesto en valor lo que hemos realizado en 2020. Nuestro esfuerzo ha sido fundamental, y sobre todo la unidad del sector ha sido clave para que la distribución multimarca no cesase su actividad”.

UN TRABAJO POR Y PARA EL SECTOR

Carlos Martín, secretario general de Ancera, y Miguel Ángel Cuerno, director corporativo, resumieron algunas de las acciones llevadas a cabo por la asociación a lo largo de 2020, poniendo especial énfasis en la labor de representación en entidades

EL ENCUENTRO TAMBIÉN CONTÓ CON LA PRESENCIA DE LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN

“RESISTIMOS MEJOR QUE OTROS SECTORES”

José Luis Bravo, presidente de Ancera, realizó en este encuentro una primera previsión para 2021 teniendo en cuenta el contexto sanitario y económico en el que nos encontramos. Unas cifras que se han reelaborado a la baja debido a la incertidumbre generada después de un verano muy positivo: “Las previsiones eran más positivas en septiembre y octubre por la recuperación del verano, pero el tercer trimestre no fue bueno; las ventas no han sido las esperadas y nos ha cogido una tercera ola muy potente”.

Al mismo tiempo, el presidente de la patronal reconocía que “no somos un sector inmune” a la situación general del mercado, aunque también hizo hincapié en que “resistimos mucho mejor que otros sectores” cuya actividad está mucho más vinculada a la situación económica del país.

“Como sector estamos preocupados, pero somos un sector privilegiado. Estamos pasando por una situación que no está afectando también a nosotros, pero somos optimistas”, concluía.



como CEOE, Confemetal o Figiefa. Como explicaba Martín, “la presión ha sido insistente para ser considerados sector esencial o conseguir una prórroga de la carencia de los créditos ICO hasta dos años y la amortización a ocho, lo que ofrece oxígeno en la liquidez de las empresas para seguir pagando facturas y mantener los puestos de trabajo”.

Por su parte, Miguel Ángel Cuerno fue el encargado de resumir esta intensa labor de trabajo con las diferentes asociaciones, tanto nacionales como europeas. “Hemos asistido a más de 25 reuniones con CEOE y a dos mensuales con nuestra asociación europea Figiefa. Hemos sido fieles a nuestro espíritu de represen-

tación del sector allá donde hiciera falta y hemos actuado activamente”.

SERVICIOS PARA LOS SOCIOS

No menos importantes han sido los nuevos servicios desarrollados en el último año para los distribuidores. Los más destacados: informes sobre el parque de vehículo, tipología de vehículos y antigüedad de los mismos; la posibilidad de ofrecer los distintivos medioambientales; servicios de captación de las necesidades de los clientes y otros informes relacionados con la actividad de los negocios durante y después del estado de alarma, junto con una agenda de las actividades del sector. ●



Más lento de lo esperado

La distribución de recambios para turismo crecerá el 3,1% en 2021

Ancera ha publicado sus primeras estimaciones para 2021, un año en el que la patronal espera recuperar la senda del crecimiento, aunque a un ritmo más lento de lo esperado inicialmente.

► El ejercicio 2021 será de crecimiento en el sector de la distribución de recambios, pero a un ritmo más lento de lo esperado. Esta es la principal conclusión que podemos extraer de la encuesta elaborada por Ancera a más de 1.600 puntos de venta durante la primera quincena de enero de 2021. Según la misma, el sector del recambio fue capaz de recuperar buena parte del terreno perdido durante los meses más duros del confinamiento para cerrar 2020 en torno al 90% de actividad, ligeramente por debajo del 95% previsto por Ancera tras los buenos resultados del verano. La actividad anual media se ha situado en el 88,8% en turismo, respecto a 2019, y en el 91,8% en vehículo industrial. Este mismo estudio pone de manifiesto que el sector de la distribución de recambios para turismo espera crecer el 3,1% en 2021, mientras que el segmento de vehículo industrial prevé hacer lo propio un 6,2%.

EL CRECIMIENTO ESPERADO PARA 2021 ES DEL 3,1% EN TURISMO Y DEL 6,2% EN VEHÍCULO INDUSTRIAL

“VA A SER UN AÑO DE RECUPERACIÓN TÍMIDA”

Observando detenidamente la evolución anual de 2020, el informe refleja *“una caída y recuperación de la actividad en forma de V en el sector turismo desde la segunda quincena de marzo, hasta finales de mayo consiguiendo durante los meses estivales cifras superiores a 2019, y posteriormente estabilizarse en niveles de actividad cercanos al 90%”*, explica **Carlos Martín, secretario general de Ancera**. Para Martín, *“la declaración de sector esencial ha servido como medida de choque para evitar un mayor desplome de la actividad”*. El secretario general de la organización estima que *“2021 va a ser un año de recuperación tímida y de transición hasta un segundo semestre de 2022, donde llegaremos a las cifras de actividad de 2019. La incertidumbre va a seguir marcando el primer semestre de este año, que será continuista a los últimos meses de 2020”*.

MENOS ALTIBAJOS EN V.I.

El sector del recambio para vehículo industrial ha tenido durante 2020 un comportamiento más lineal. La bajada de la actividad durante marzo y abril fue menos acusada que en turismo, ya que muchos servicios de transporte mantuvieron su actividad durante el

confinamiento. Esto ha permitido a la distribución de recambios de V.I. crecer progresivamente, desde el mínimo del 64% de actividad registrado en los meses de marzo-abril, hasta llegar a un 91,8% anual al cierre del ejercicio.

CAE EL EMPLEO

El informe elaborado por Ancera arroja cifras negativas en cuanto al empleo en el sector en 2020. El efecto de la pandemia en el nivel de actividad y facturación de las empresas ha provocado un incremento del paro del 5% en el segmento de turismos y del 13,7% en vehículo industrial.

“Desde Ancera trabajamos mano a mano para incrementar las ayudas al sector y facilitar recursos para el mantenimiento de los puestos de trabajo”, explica **José Luis Bravo, presidente de Ancera**. En este sentido, la patronal va a ir a la par con CEOE y Confemetal para coordinar los fondos europeos para el sector. La recuperación y resiliencia se convierte en un nuevo eje estratégico de Ancera. Así, la formación y la adquisición de competencias profesionales en temas tan importantes para los fondos europeos como la transición ecológica y la digitalización van a ser elementos importantes para mantener el empleo en el sector.