

La prospettiva DI ANCERA

la cura
della Redazione

Siamo stati a Madrid per il 35° Congresso di ANCERA e abbiamo incontrato la Presidente Nines García de la Fuente, che ci ha parlato del mercato spagnolo



Nines García de la Fuente, Presidente di ANCERA



ANCERA (Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios, Neumáticos y Accesorios de Automoción - Associazione Nazionale dei Commercianti di Attrezzature, Ricambi, Pneumatici e Accessori per Autoveicoli) ha scelto l'hashtag "Puzzle de la distribución" per il suo 35° Congresso, dove circa 300 operatori dell'IAM spagnolo (e non solo) hanno potuto approfondire i trend del settore a livello nazionale ed europeo. Abbiamo chiesto alla Presidente dell'Associazione Nines García de la Fuente di aiutarci a mettere insieme "i pezzi" del mercato spagnolo per conoscere le sue peculiarità, e di illustrarci alcune delle attività di ANCERA.

Quali sono stati i temi più importanti discussi durante il 35° Congresso ANCERA?

Uno dei temi chiave del nostro congresso è stata la redditività, non solo in termini di margini, costi e spese, ma allo stesso tempo come trasferiremo tutto questo sul mercato. Anche i processi, parlando di digitalizzazione, inventario, logistica e persino della fedeltà e della soddisfazione dei nostri clienti. Il congresso di ANCERA è storicamente un punto d'incontro per la distribuzione e altri operatori del settore, come stampa, associazioni, fornitori e agenti commerciali, tra gli altri. Ecco perché la consideriamo la cornice perfetta per mettere sul tavolo tutte queste questioni, quelle che il settore stesso ci trasferisce.

Come in Italia, anche in Spagna il mercato sta andando bene. Quali sono i fattori che contribuiscono ai numeri positivi del vostro paese?

Il 2023 è iniziato con dinamismo. E sebbene preferiamo peccare per eccesso di prudenza (sappiamo già dell'inflazione su base annua...), siamo positivi. Secondo i nostri report, durante il primo trimestre siamo cresciuti del 15%, e il 95% dei ricambisti ha dichiarato progressi positivi (rispetto allo stesso periodo del 2022). Molto probabilmente chiuderemo il semestre con cifre al rialzo e l'aspettativa è che l'anno continui su questa linea. Il fatto che aumenti l'età media del parco a causa delle basse immatricolazioni ma non il chilometraggio medio, così come dell'inflazione, sta causando questo aumento dell'attività lorda. Dovremmo davvero sentirci orgogliosi, perché siamo stati e siamo un settore capace, efficiente e unito.

Quali sono le sfide tipiche del mercato post-vendita nel contesto spagnolo?

Come abbiamo già accennato, le attuali sfide della distribuzione spagnola ruotano attorno alla redditività: margini, costi e spese, trasferimento al mercato di tali costi, inflazione, instabilità dei prezzi e logistica. Ma non è tutto. Ci sono anche un'altra serie di fattori che riguardano il nostro settore, come il futuro del mercato (consolidamento, aumento delle vendite, incertezza, disponibilità delle parti...), la fidelizzazione dei clienti, la digitalizzazione, la gestione delle scorte o le immatricolazioni. Ricaviamo tutti questi dati dal rapporto di attività che ANCERA elabora trimestralmente e con cui analizziamo il presente del ricambio, ma anche il suo recente passato e il suo prossimo futuro, per tastare il polso ai nostri partner e al settore stesso. È noto che conoscere e controllare le cifre è sempre un riferimento molto prezioso in qualsiasi mercato.

Come affrontano il passaggio alla nuova mobilità gli operatori del mercato spagnolo?

Il futuro della mobilità è un tema rilevante, ma non è stato ancora del tutto definito. In ANCERA e nel settore nel suo complesso, lavoriamo costantemente sull'analisi del mercato e della domanda, al fine



di adattarci alle sfide e agli sviluppi tecnologici che l'innovazione automobilistica pone.

Se ci concentriamo sulla mobilità elettrica, i veicoli elettrici hanno rappresentato nel 2022 il 3,8% del parco totale, come abbiamo pubblicato in uno dei recenti rapporti sulle immatricolazioni di ANCERA. E le previsioni sono che tra 5 anni non rappresenterà più del 2%. Pertanto, nel prossimo futuro, a breve e medio termine, continueremo a commercializzare più ricambi per veicoli a combustione che per quelli puramente elettrici. Insomma, l'impatto che questo potrà avere sul post-vendita richiederà almeno qualche anno in più. In ANCERA, ovviamente, cerchiamo di rispondere non solo alle attuali preoccupazioni del settore, ma anche alle sfide future.

ANCERA è un'associazione particolarmente attiva nel rapporto con le istituzioni nazionali e internazionali. Quali sono le vostre attuali priorità? Come le state perseguendo?

Il 2023 è stato presentato come un anno chiave per l'aftermarket. In questo senso, stiamo affrontando mesi intensi dal punto di vista normativo. Lo standard di plastica, l'installazione di luci a Led, il dispositivo v16 geolocalizzato... Oltre ad altre questioni internazionali ed europee, come la connettività (cybersecurity, regolamenti di approvazione o legge sui dati), informazioni tecniche (SERMI), la clausola di riparazione e il regolamento di esenzione (461/2010). Quest'ultimo rinnovato per 5 anni, ma sul quale dobbiamo continuare a lavorare con perseveranza per ottenere il rinnovo nel 2028, compresi i punti che difendono gli interessi della distribuzione. La missione di ANCERA è proteggere e rappresentare gli interessi dei nostri associati.

Come valuta il dialogo con le altre associazioni nazionali europee dei distributori? Con ADIRA?

Sia ANCERA che ADIRA sono membri di FIGIEFA. Il coordinamento tra le diverse associazioni europee è essenziale per difendere gli interessi e la competitività del settore in Europa. Inoltre, il rapporto personale con ADIRA e Piergiorgio (Beccari, ndr) è stretto e la collaborazione tra le due entità è molto dinamica.

«IL 2023 È INIZIATO CON DINAMISMO. E SEBBENE PREFERIAMO PECCARE PER ECCESSO DI PRUDENZA (SAPPIAMO GIÀ DELL'INFLAZIONE SU BASE ANNUA...), SIAMO POSITIVI. SECONDO I NOSTRI REPORT, DURANTE IL PRIMO TRIMESTRE SIAMO CRESCIUTI DEL 15%, E IL 95% DEI RICAMBISTI HA DICHIARATO PROGRESSI POSITIVI»

