

No. 11 / Krf / Noviembre de 2017, Cologne

EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería 2018: balance de las asociaciones del sector sobre el tercer trimestre de 2017

Hasta la fecha, la economía alemana ha podido continuar su crecimiento este año gracias al buen comportamiento del mercado interior. El sector de la ferretería ha podido participar en parte de esta coyuntura positiva y ha registrado un ligero crecimiento. Sin embargo, las asociaciones sectoriales que participarán en EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería 2018 (del 4 al 7 de marzo) no comparten una imagen positiva unívoca.

Según la Asociación Comercial de Bricolaje, Construcción y Jardín (BHB/Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V.) el mercado del bricolaje y los materiales de construcción en Alemania ha generado unas ventas brutas totales de 14.200 millones de euros en los primeros nueve meses de 2017, lo que supone un crecimiento del 0,8 por ciento al final del tercer trimestre respecto del mismo período del año anterior. Considerando los ajustes en las áreas de ventas, el sector también logró un crecimiento de ventas del 0,5 por ciento. Esto significa para el conjunto del año 2017 el sector mantiene un buen ritmo para alcanzar sus objetivos anuales. Las ventas absolutas más elevadas en el período de referencia en los comercios de construcción y bricolaje alemanes se han registrado con los materiales de química de construcción y construcción (1.450 millones de euros), artículos de fontanería y calefacción (1.270 millones de euros), equipamiento para jardín (1.090 millones de euros), pintura y materiales para pintar (977 millones de euros) y herramientas, maquinaria y equipamiento para talleres (940,4 millones de euros). Con un total de 3.640 millones de euros, un 25,6 por ciento del total de ingresos brutos anuales, el ámbito de productos para el jardín muestra su peso y relevancia en el buen ejercicio económico del mercado del bricolaje y los materiales de construcción.

Tras nueve meses, la BHB hace un balance provisional positivo sobre el resultado de ventas a pesar de la desaceleración en el tercer trimestre.

A pesar de las condiciones climáticas, que no han sido precisamente ideales en los meses de verano, el sector mantiene la senda de estabilidad y crecimiento que ha registrado desde el inicio del año. Las compañías comerciales afiliadas a la BHB han logrado en general aumentar la facturación. Esto muestra que -con sus ofertas, surtido, servicios y conceptos de ventas- el sector comercial llega a los clientes y los inspira en sus proyectos para el hogar y el jardín. A comienzos del año, la BHB había pronosticado un crecimiento de ventas del 1.3 por ciento para el año fiscal 2017 y



INTERNATIONAL
HARDWARE FAIR
04.03.-07.03.2018
www.eisenwarenmesse.com

Your contact:
Sarah Becker-Kraft
Tel.
+49 221 821-3513
Fax
+49 221 821-3544
E-mail
s.becker-kraft@koelnmesse.de

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln
P.O. Box 21 07 60
50532 Köln
Germany
Tel. +49 221 821-0
Fax +49 221 821-2574
info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

Executive Board:
Gerald Böse
(President and Chief Executive Officer)
Katharina C. Hamma
Herbert Marnier

Chairwoman of the Supervisory Board:
Mayor of the City of Cologne
Henriette Reker

Headquarters and place of jurisdiction:
Cologne
District Court Cologne, HRB 952

un crecimiento de ventas del 1.0 por ciento en términos homogéneos, o sea, considerados los ajustes en las áreas de ventas, lo que está en línea con los pronósticos económicos de los principales institutos económicos alemanes para el año 2017.

Page
2/6

La asociación de fabricantes prevé un mercado estable

En general, las condiciones económicas actuales aseguran que las empresas industriales organizadas en la **Asociación de Fabricantes Casa y Jardín (HHG/Herstellerverband Haus & Garten e.V.)** también esperan un entorno de mercado estable para el próximo año. Sin embargo, algunos ámbitos de oferta del canal de ventas de bricolaje y construcción han quedado en los últimos meses rezagados respecto de las expectativas de ventas. Las encuestas entre los miembros revelaron especialmente para este canal de distribución, entre otros, un rendimiento más débil en el grupo de productos de las pinturas y los accesorios de pintura. También en los segmentos de ferretería y herramientas los resultados son peores que en el año anterior. “A veces es difícil para nosotros encontrar una explicación coherente de por qué actualmente hay menos demanda de pintura o de herramientas”, indica el gerente de la asociación, Ralf Rahmede. Y añade: “Por el contrario, hay muchos indicios de que aquí no hay ninguna tendencia negativa que se esté consolidando; pero también queda claro hasta qué punto está fragmentado el comercio de productos del bricolaje actualmente. El comercio físico tradicional de materiales de construcción y bricolaje continúa manteniendo su posición destacada, pero pueden aumentar significativamente otros canales de distribución”.

Solidez en la industria de las herramientas

Las ventas de herramientas en 2016 ascendieron a 4.300 millones de euros. En la primera mitad de 2017 las ventas aumentaron un 7,2 por ciento. A este resultado global positivo en el primer semestre de 2017 ha contribuido especialmente el mayor impulso del mercado doméstico, según la **Asociación Profesional de Fabricantes de Herramientas (FWI/Fachverband Werkzeugindustrie e.V.)**. En Alemania, la demanda interna de herramientas alemanas aumentó un 9,7 por ciento en la primera mitad de 2017. Pero también los pedidos recibidos del exterior, con un 7,7 por ciento de incremento, han confirmado de nuevo la tradicional fuerza exportadora de la industria alemana de herramientas.

Según las estimaciones de la asociación FWI, las exportaciones de herramientas alcanzaron los 4.000 millones de euros en 2016, un 3,2 por ciento más que en el año anterior. En la primera mitad de 2017, las exportaciones aumentaron en un 3 por ciento. Con alrededor del 72,5 por ciento de las exportaciones totales, Europa es el destino más importante para los fabricantes de herramientas alemanes. En la primera mitad de 2017, el 59 por ciento de las exportaciones totales se destinó a los países miembros de la UE, pero las exportaciones a estos países solo han aumentado ligeramente, en un 0,5 por ciento. El país de destino más importante en cuanto las exportaciones son los Estados Unidos. Las exportaciones de herramientas a EE. UU. aumentaron únicamente un 3 por ciento en 2016; sin embargo, en el primer

semestre de 2017 se ha registrado un 10,6 por ciento más de exportaciones que en el mismo período del año anterior, representando el 8,6 por ciento del total de las exportaciones mundiales de herramientas. Las exportaciones a los países asiáticos disminuyeron en 2016 (-3.9 por ciento), mientras que en la primera mitad de 2017 el mercado se ha recuperado (+8,7 por ciento) y las exportaciones a estos países han representado el 12,8 por ciento de las exportaciones totales. En especial las exportaciones a China se han incrementado enormemente, en casi un 40 por ciento, en los últimos cinco años. Aunque en 2016 experimentaron un descenso del 8 por ciento, representando 194 millones de euro, en la primera mitad de 2017 han aumentado un 24,4 por ciento.

La FWI estima que las importaciones de herramientas ascendieron a 2.200 millones de euros en 2016, superando el nivel del año anterior en un 1,6 por ciento, y siendo el 6,6 por ciento de ellas procedentes de países asiáticos (representando aproximadamente el 42 por ciento de las importaciones totales). Entre los años 2010 y 2016 las importaciones de la República Popular de China se mantuvieron casi constantes, representando el 55 por ciento de las importaciones asiáticas. En términos de valor, esto corresponde a alrededor de 515 millones de euros en 2016. En el primer semestre de 2017, las importaciones asiáticas aumentaron levemente respecto del año anterior (+0.4 por ciento) y las de China también se incrementaron solo ligeramente (+1.1 por ciento).

Rainer Langelüdecke, gerente de FWI, espera un crecimiento porcentual pequeño, sólo de un dígito, para 2018, ya que el clima de negocios en la industria alemana de herramientas sigue siendo muy seguro. Se espera que las exportaciones a los Estados miembros de la UE mantengan su tasa de crecimiento actual y que el descenso en las entregas al Reino Unido (-8,3 por ciento en el primer semestre de 2017) pueda ser compensado por un aumento en el mercado interno alemán en 2018. A pesar de una ligera apreciación del euro, la asociación predice un desarrollo positivo también para las exportaciones a los destinos de fuera de Europa. Entre los países en que los fabricantes de herramientas alemanes quieren centrar más la atención están Estados Unidos, los países de América del Sur y Asia, e incluso está aumentando el interés en África, ya que la FWI confía en este continente como mercado de futuro.

El comercio electrónico en el mercado minorista de ferretería y del hogar

Según lo informado por la **Confederación del Comercio de Ferretería (ZHH/Zentralverband Hartwarenhandel e.V.)**, hasta el momento el comercio minorista de ferretería y artículos para el hogar sólo ha podido beneficiarse en cierta medida de la buena coyuntura doméstica actual. La situación sólo pudo mejorar en los meses de verano, de modo que el comercio minorista de ferretería pudo ganar un 0,6 por ciento en la primera mitad del año, mientras que el ámbito de los artículos domésticos perdió un 0,1 por ciento. Las superficies físicas tradicionales están experimentando una disminución adicional de clientela debido al uso creciente de Internet.

Por lo que respecta a la gama de oferta, los ámbitos que precisan de asesoramiento especial, así como las actividades de servicio se desarrollan satisfactoriamente. Esto es especialmente aplicable a la tecnología de sujeción y seguridad, pero también a las herramientas eléctricas, la ferretería y los herrajes presentan una evolución aceptable. Ollas y sartenes, porcelana, vidrio y muebles de jardín (ámbito dependiente del clima), en cambio, registraron una evolución más débil. El ámbito de los pequeños electrodomésticos y las barbacoas está llegando a su límite en el comercio especializado o está migrando cada vez más a la red (Internet) a través de promociones con precios atractivos. Por ello los minoristas especializados se centran más en gamas especiales o productos de marca de alta gama que requieren una consulta intensiva y, en algunos casos, planificación y montaje.

Impulsado por el crecimiento de dos dígitos en el comercio electrónico, se espera que el total de las ventas minoristas crezca un 3 por ciento en 2017. Se prevé que las condiciones generales positivas, la buena economía interna y una buena temporada de Navidad permitan aumentar las ventas en el sector minorista de artículos de ferretería y hogar entre un 1,1 y un 4 por ciento.

También para 2018 las condiciones marco actuales apuntan que continuará la tendencia al alza en Alemania, de la cual también deberían beneficiarse el comercio minorista de ferretería y artículos del hogar si se adaptan a las expectativas del cliente.

En general, los mayoristas del comercio intermediario entre productores prevé una situación positiva del sector en 2017, que debería ser respaldada por un mayor repunte en determinados grupos de clientes en la segunda mitad del año: la industria de la construcción, de herramientas y de ingeniería mecánica, así como los oficios manuales cualificados han elevado sus pronósticos en verano tras una evolución positiva y una situación de pedidos crecientes en la primera mitad del año. Esto permite esperar una mejora en las ventas de los mayoristas comercio intermediario entre productores en los próximos meses.

En el comercio de accesorios y herrajes para la construcción se mantiene el desarrollo positivo de los últimos años, aunque el crecimiento de ventas previsto de aproximadamente 2,5 por ciento es levemente más bajo que en 2016 (3,7 por ciento). Sin embargo, dado que 2016 fue superior a la media, no se esperaba un aumento adicional de este nivel.

Las áreas de tecnología de seguridad, tecnología de fijación y componentes de construcción siguen desarrollándose de manera muy positiva. En algunos casos, aquí se pueden alcanzar tasas de crecimiento de dos dígitos. El sector de herrajes de ventanas puede registrar al menos un ligero plus, en el cual las importaciones europeas, sobre todo de Polonia, continúan teniendo un gran peso en los volúmenes y márgenes de ventas. En el ámbito de los herrajes de puertas, el crecimiento es estable. En el mercado en crecimiento de los hogares inteligentes (smart home) y en el sector servicios pueden registrarse los primeros buenos resultados, aunque aquí las ventas aún son bajas en general.

Dado que los libros de pedidos de la mayoría de constructoras están bien llenos, se puede suponer que a medio plazo se mantendrá el desarrollo económico positivo para el sector de la construcción y el comercio profesional relacionado con los herrajes para la construcción. La caída en las cifras de permisos de construcción no debería afectar excesivamente el desarrollo coyuntural en 2018.

El comercio de herramientas especializadas puede seguir sin problemas el buen desarrollo de ventas registrado en 2016, incluso con valores ligeramente mejores. Ya en el primer cuatrimestre se registró una mejora en comparación con el año anterior, lo que resultó en un aumento en las ventas del 1,6 por ciento al cerrar la primera mitad del año. Sin embargo, se constata un desarrollo diferenciado dependiendo de los segmentos de oferta individuales. La seguridad laboral, las herramientas de precisión y los suministros industriales pueden aumentar por encima del crecimiento empresarial. Por otro lado, las herramientas manuales, la maquinaria fija y las instalaciones operativas registran un crecimiento de ventas de entre el 1,3 y el 1,5 por ciento. Los segmentos de herramientas eléctricas y accesorios para estas también pueden crecer, mientras que la tecnología de conexión y sujeción y los herrajes para construcción se estancaron en la primera mitad del año. Durante los meses de verano la situación se estabilizó en un nivel aceptable y para el tercer cuatrimestre se prevé una mejora adicional. Además, existe una creciente disposición de los clientes a invertir, por lo que se espera un crecimiento de alrededor del 1,8 por ciento para 2017 en su conjunto. Al mismo tiempo, la tendencia hacia las herramientas inalámbricas continúa y entretanto ya representa más del 50% de la facturación comercial en el sector de herramientas eléctricas.

El incremento de los pedidos por parte de determinados grupos de clientes sugiere también para 2018 un entorno similarmente bueno para los mayoristas del comercio intermediario entre productores.

La relevancia de EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería

John W. Herbert, secretario general de la Asociación Europea de Minoristas del Bricolaje/Hágalo usted mismo (EDRA/ European DIY Retail Association) y de la Red Global de Mejoras del Hogar (GHIN/ Global Home Improvement Network) destaca la relevancia de EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería para los sectores, especialmente desde el punto de vista de los comerciantes europeos: “Los miembros de la Global Home Improvement Network (GHIN), que incluye la European DIY Retail Association (EDRA), esperan con gran interés la celebración de EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería en Colonia en marzo del próximo año. Para el crecimiento anual de ventas minoristas en el ámbito del bricolaje en todo el mundo, estimado por la Federación Europea de Fabricantes de Bricolaje (fediyma/ European Federation of DIY Manufacturers) en aproximadamente 540.000 millones de euros, EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería en Colonia es la feria comercial más importante del mundo en nuestro sector para la industria de la ferretería y de relevancia crucial para nuestros miembros. Al menos 300 compradores del comercio de materiales de construcción y bricolaje de todos

los continentes acudirán a Colonia”, afirma Herbert. “Para los miembros de GHIN / EDRA las ferias son centrales para nuestro sector y EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería en Colonia es una de las más importantes. EDRA / GHIN ejercerá de anfitrión de sus numerosos miembros, les ofrecerá una cena y organizará un recorrido por las principales tiendas de bricolaje en la zona de Colonia. Nuestros visitantes extranjeros agradecen especialmente el servicio ejemplar de Koelnmesse”.

Nota para la redacción:

En nuestra galería de imágenes en internet, en www.eisenwarenmesse.com, en el espacio „Press“ tienen a su disposición material fotográfico sobre la EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería Colonia.

En www.eisenwarenmesse.com/Pressinformation encontrarán informaciones para la prensa.

En caso de publicación, agradeceremos el envío de un ejemplar.

EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería Colonia en Facebook:

<https://www.facebook.com/eisenwarenmesse>

EISENWARENMESSE - Salone Internazionale delle Ferramenta en twitter

<https://twitter.com/eisenwarenmesse>

El blog oficial de EISENWARENMESSE - Feria Internacional de Ferretería:

<http://news.eisenwarenmesse.de/en/>

Your contact:

Sarah Becker-Kraft
Communications Manager

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Cologne
Germany
Tel +49 221 821-3513
Fax +49 221 821-3544
s.becker-kraft@koelnmesse.de
www.koelnmesse.com