

EL LIBRO BLANCO DE LOS TALLERES 2024



conepa

Federación Española
de Empresarios de Talleres de Automoción

powered by **MSI**

EL LIBRO
BLANCO
DE LOS
TALLERES
2024



Todos los derechos reservados. Esta publicación, o cualquiera de sus partes, no podrá ser reproducida o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, mediante fotocopias o cualquier otro sin permiso previo por escrito del editor.

Es voluntad de MSI cumplir con todos los requisitos recogidos en la Ley de Propiedad Intelectual, haciendo referencia a los derechos de autor de terceras personas o entidades. En caso de omisión o error, MSI se compromete a efectuar las correcciones precisas en las posteriores ediciones de esta obra.

© MSI, Sistemas de Inteligencia de Mercado, S.A., 2024

Coordinación editorial: MSI

ISBN: 978-84-09-61259-8

www.msiberia.com

INDICE

Carta del Presidente de CEOE	17
Carta del Presidente de CONFEMETAL	19
Carta del Presidente de CONEPA.....	21
Agradecimientos	23
Socios Colaboradores	25
1. Análisis de la Demanda	34
1.1. Introducción	34
1.2. Evolución del Parque por Mercados	35
1.3. Evolución del Parque por Mercados y Canales	40
1.4. Evolución del Parque por Mercados y Propulsiones.....	54
1.5. Evolución del Parque por Mercados y Tramos de Edad.....	68
1.6. Evolución del Parque por Mercados y Comunidades Autónomas	79
1.7. Previsión del Parque por Mercados	99
1.8. Previsión del Parque por Mercados y Tramos de Edad.....	104
1.9. Conclusiones	116
Enterprise Mobility Tribuna de opinión MSI & Conepa El Libro Blanco	118
2. Previsiones de mercado.....	122
2.1. Previsiones VN Internacional.....	122
2.2. Previsiones VN Mercados Nacional.....	131
2.4. Previsiones VO Internacional.....	190
2.5. Previsiones VO Nacional	194
360 Business School : La formación del equipo mejora la gestión y rentabilidad del taller	248
3. Análisis de la Red de Asistencia.....	252
3.1. Cifras del Sector	252
3.2. Nuevas legislaciones influyentes.	277
3.3. La Asociación como representación del sector	287
3.4. Conclusiones.....	288
Dealerker: Fidelizar clientes con las nuevas tecnologías	290
4. Gestión de las Redes de Asistencia.....	292
4.1. Análisis.....	292

4.2.	Descripción y características de los talleres	293
4.3.	Análisis de operaciones y servicios	294
4.4.	Gestión operativa y KPI.....	297
4.5.	Tecnología y digitalización de la gestión de talleres	312
4.6.	Servicios adicionales y su impacto en la rentabilidad	314
4.7.	Preferencias del cliente.....	315
4.8.	Conclusiones	341
	Car: Los 7 principales VALORES en la experiencia del cliente en los talleres de automóviles	344
5.	Condicionantes futuros de la postventa	348
5.1.	Introducción	348
5.2.	Entorno económico: los principales indicadores que influirán en el sector.....	349
5.3.	Transformación de los negocios en el futuro.	352
5.4.	Como será la Revolución Digital en las Empresas de Automoción	353
5.5.	Preferencias de los Clientes en la Movilidad y en los Vehículos	356
5.6.	Cómo será la Oferta Futura Tecnológica de los Vehículos	357
5.7.	Mapa Futuro de la Movilidad en cuanto a la Normativa y Legislación	359
5.8.	Cuáles serán los Aspectos más Positivos del “Lobby” Asociativo Empresarial.....	360
5.9.	Conclusiones	360

TABLAS

Tabla 1: Evolución Parque 2022-2024 por Mercados	36
Tabla 2: Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Mercados	38
Tabla 3: % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Mercados	39
Tabla 4: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por Canales	42
Tabla 5: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales	42
Tabla 6: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	43
Tabla 7: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por Canales	45
Tabla 8: Comerciales. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales	46
Tabla 9: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	47
Tabla 10: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por Canales	49
Tabla 11: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Canales.....	49
Tabla 12: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	50
Tabla 13: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por Canales	52
Tabla 14: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales	52
Tabla 15: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	53
Tabla 16: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	56
Tabla 17: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	57
Tabla 18: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	59
Tabla 19: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	60
Tabla 20: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones.....	61
Tabla 21: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	62
Tabla 22: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	63
Tabla 23: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	64
Tabla 24: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	65
Tabla 25: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones.....	66
Tabla 26: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	66
Tabla 27: Ciclomotores y Motocicletas. C% Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones.....	67
Tabla 28: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	69
Tabla 29: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	69
Tabla 30: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	70
Tabla 31: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	71
Tabla 32: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	72
Tabla 33: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	73
Tabla 34: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	74
Tabla 35: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	74
Tabla 36: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	75
Tabla 37: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	77
Tabla 38: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	77

Tabla 39: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	78
Tabla 40: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	80
Tabla 41: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	81
Tabla 42: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	83
Tabla 43: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	85
Tabla 44: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	86
Tabla 45: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	88
Tabla 46: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	90
Tabla 47: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	91
Tabla 48: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	93
Tabla 49: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	95
Tabla 50: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	96
Tabla 51: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	98
Tabla 52: Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados	100
Tabla 53: Cuotas Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados	102
Tabla 54: % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados	103
Tabla 55: Turismos + 4x4. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	105
Tabla 56: Turismos + 4x4. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	105
Tabla 57: Turismos + 4x4. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	106
Tabla 58: Comerciales. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	108
Tabla 59: Comerciales. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad.....	108
Tabla 60: Comerciales. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	109
Tabla 61: Camiones y Autobuses. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	111
Tabla 62: Camiones y Autobuses. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	111
Tabla 63: Camiones y Autobuses. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad ..	112
Tabla 64: Ciclomotores y Motocicletas. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad.....	113
Tabla 65: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad ..	114
Tabla 66: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	115
Tabla 67: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 Euro 5	122
Tabla 68: Turismos + 4x4. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5	124
Tabla 69: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5	125
Tabla 70: Turismos + 4x4: Análisis especial de precios VN	126
Tabla 71: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 Euro 5	127
Tabla 72: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5	128
Tabla 73: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5	130
Tabla 74: Evolución VN 2022-2026 por Mercados.....	131
Tabla 75: Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Mercados	133
Tabla 76: % Variación Evolución VN 2022-2026 por Mercados.....	134
Tabla 77: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por Canales	135
Tabla 78: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales	136

Tabla 79: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	138
Tabla 80: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por Canales.....	139
Tabla 81: Comerciales. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales	140
Tabla 82: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	141
Tabla 83: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por Canales	143
Tabla 84: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales	144
Tabla 85: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	145
Tabla 86: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por Canales	146
Tabla 87: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por Canales	147
Tabla 88: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	148
Tabla 89: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	149
Tabla 90: Turismos + 4x4.Cuotas Evolución VN 2022-2026 por propulsión	150
Tabla 91: Turismos + 4x4.% Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión	151
Tabla 92: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por propulsión	153
Tabla 93: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión	155
Tabla 94: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	156
Tabla 95: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	157
Tabla 96: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión	158
Tabla 97: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	160
Tabla 98: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por propulsión	161
Tabla 99: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión	162
Tabla 100: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión	163
Tabla 101: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	164
Tabla 102: Turismos + 4x4. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	166
Tabla 103: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	168
Tabla 104: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	170
Tabla 105: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	172
Tabla 106: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	174
Tabla 107: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	176
Tabla 108: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	179
Tabla 109: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	181
Tabla 110: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.....	183
Tabla 111: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.....	186
Tabla 112: Ciclomotores y Motos. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.....	188
Tabla 113: Evolución VO Mercado VO Euro 5.....	190
Tabla 114: Cuotas Evolución VO Mercado VO Euro 5	191
Tabla 115: % Variación Evolución VO Mercado VO Euro 5	193
Tabla 116: Evolución VO 2022-2026 por Mercados	194
Tabla 117: Cuota Evolución VO 2022-2026 por Mercados	195
Tabla 118: % Variación Evolución VO 2022-2026 por Mercados	196
Tabla 119: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	198
Tabla 120: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen.....	199

Tabla 121: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	200
Tabla 122: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	202
Tabla 123: Comerciales. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen.....	203
Tabla 124: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	204
Tabla 125: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	205
Tabla 126: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	206
Tabla 127: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	208
Tabla 128: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen.....	209
Tabla 129: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen.....	210
Tabla 130: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	211
Tabla 131: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	212
Tabla 132: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad.....	213
Tabla 133: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	214
Tabla 134: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	215
Tabla 135: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad.....	216
Tabla 136: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	217
Tabla 137: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	218
Tabla 138: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad.....	219
Tabla 139: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	220
Tabla 140: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	221
Tabla 141: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	222
Tabla 142: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad.....	223
Tabla 143: Evolución Ratio VO/VN 2022-2026 por Mercados	224
Tabla 144: Ratios Mercado VO/VN por CC.AA.	226
Tabla 145: Ratios VO/VN por precios medios y CC.AA.	227
Tabla 146: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	229
Tabla 147: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.....	231
Tabla 148: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	232
Tabla 149: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	233
Tabla 150: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	235
Tabla 151: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	236
Tabla 152: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	237
Tabla 153: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	239
Tabla 154: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	240
Tabla 155: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.....	241
Tabla 156: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	243
Tabla 157: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2023 por CC.AA.	244
Tabla 158: Respuestas válidas de la encuesta	253
Tabla 159: Censo de Talleres Activos 2023.....	255
Tabla 160: Facturación Directa del Sector Automóvil en Miles de Euros	256

Tabla 161: Fuentes	258
Tabla 162: Ingresos (miles de euros)	258
Tabla 163: Empleo generado por la postventa	259
Tabla 164: Tipos de ingresos por fabricantes 2022.....	260
Tabla 165: Tipos de ingresos por fabricantes 2023.....	261
Tabla 166: % Variación Tipos de ingresos por fabricantes	263
Tabla 167: Tipos de ingresos por edad 2022	264
Tabla 168: Tipos de ingresos por edad 2023	265
Tabla 169: % Variación Tipos de ingresos por edad	268
Tabla 170: Tipos de ingresos por fabricantes y edades 2022.....	269
Tabla 171: Tipos de ingresos por fabricantes y edades 2023.....	271
Tabla 172: Marcas – Provincias 2022	273
Tabla 173: Marcas - Provincias 2023.....	274
Tabla 174: variación porcentual de los ingresos de posventa de cada fabricante en diferentes provincias entre 2023 y 2022	275
Tabla 175: Metros cuadrados de taller útil	294
Tabla 176: Tipo de sociedad	295
Tabla 177: Tasa de eficiencia para talleres según tamaño	298
Tabla 178: Tasa de productividad para talleres según tamaño	299
Tabla 179: Capacidad real del taller según tamaño	301
Tabla 180: Capacidad ajustada del taller según tamaño	301
Tabla 181: Rentabilidad media.....	302
Tabla 182: Cantidad media de cambio de neumáticos según tamaño.....	303
Tabla 183: Media pasos de electromecánica según tamaño del taller	304
Tabla 184: Media de pasos chapa & pintura según tamaño del taller	305
Tabla 185: Facturación media electromecánica según tamaño del taller	306
Tabla 186: Facturación media chapa y pintura según tamaño de taller	307
Tabla 187: Facturación media neumáticos según tamaño de taller.....	308
Tabla 188: Ticket medio electromecánica según tamaño de taller	309
Tabla 189: Ticket medio chapa & pintura según tamaño de taller.....	310
Tabla 190: Ticket medio neumáticos según tamaño del taller.....	311
Tabla 191: Porcentaje anual de horas de formación por tamaño de taller	312
Tabla 192: Geografía de la encuesta.....	318
Tabla 193: Edad de la muestra	320
Tabla 194: Vehículo que utilizan frecuentemente	321
Tabla 195: Gama a la que pertenece el vehículo.....	322
Tabla 196: Tipo de propulsión del vehículo	323
Tabla 197: Preferencia de tipo de taller para revisiones de mantenimiento.....	324
Tabla 198: Preferencia de tipo de taller para avería, colisión o siniestro	325
Tabla 199: Preferencia de tipo de taller para cambio de neumáticos.....	326
Tabla 200: Tiempo de espera revisiones de mantenimiento	327
Tabla 201: Tiempo de espera reparación por avería o colisión	328

Tabla 202: Preferencia al reservar una cita en el Taller	329
Tabla 203: Información sobre el estado de la reparación	330
Tabla 204: Valoración de Pre-ITV	331
Tabla 205: Valoración de financiación	332
Tabla 206: Valoración coche de sustitución	333
Tabla 207: Valoración del recambio reciclado	334
Tabla 208: Consulta de la valoración del Taller por internet.....	334
Tabla 209: Criterios de Valoración en el mantenimiento	335
Tabla 210: Criterios de Valoración en la reparación	336
Tabla 211: Valoración experiencia del Cliente	338
Tabla 212: Valoración de la ubicación del Taller	339
Tabla 213: Criterios en los que se debe mejorar	340

GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución Parque 2022-2024 por Mercados.....	37
Gráfico 2: Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Mercados	39
Gráfico 3: % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Mercados	40
Gráfico 4: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales.....	43
Gráfico 5: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	44
Gráfico 6: Comerciales. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales	47
Gráfico 7: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	48
Gráfico 8: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Canales	50
Gráfico 9: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales	51
Gráfico 10: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales	53
Gráfico 11: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales....	54
Gráfico 12: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	58
Gráfico 13: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	59
Gráfico 14: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones.....	61
Gráfico 15: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	62
Gráfico 16: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	64
Gráfico 17: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	65
Gráfico 18: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones	67
Gráfico 19: Ciclomotores y Motocicletas. C% Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones.....	67
Gráfico 20: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	70
Gráfico 21: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	71
Gráfico 22: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	72
Gráfico 23: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	73
Gráfico 24: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	75
Gráfico 25: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	76
Gráfico 26: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad	78
Gráfico 27: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad.....	79
Gráfico 28: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.....	84
Gráfico 29: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	89
Gráfico 30: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.....	94
Gráfico 31: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.	99
Gráfico 32: Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados	101
Gráfico 33: Cuotas Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados	102
Gráfico 34: % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados	104
Gráfico 35: Turismos + 4x4. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	106
Gráfico 36: Turismos + 4x4. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	107
Gráfico 37: Comerciales. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad.....	109

Gráfico 38: Comerciales. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	110
Gráfico 39: Camiones y Autobuses. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad	112
Gráfico 40: Camiones y Autobuses. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad.....	113
Gráfico 41: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad.....	114
Gráfico 42: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad.....	115
Gráfico 43: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 Euro 5	123
Gráfico 44: Turismos + 4x4. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5	124
Gráfico 45: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5	125
Gráfico 46: Precios VN Medios.....	127
Gráfico 47: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 Euro 5	128
Gráfico 48: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5	129
Gráfico 49: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5	130
Gráfico 50: Evolución VN 2022-2026 por Mercados.....	132
Gráfico 51: Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Mercados	133
Gráfico 52: % Variación Evolución VN 2022-2026 por Mercados.....	134
Gráfico 53: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por Canales	136
Gráfico 54: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales	137
Gráfico 55: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	139
Gráfico 56: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por Canales.....	140
Gráfico 57: Comerciales. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales	141
Gráfico 58: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	142
Gráfico 59: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por Canales	143
Gráfico 60: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales.....	144
Gráfico 61: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	145
Gráfico 62: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por Canales	146
Gráfico 63: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por Canales	147
Gráfico 64: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales	148
Gráfico 65: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	150
Gráfico 66: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por propulsión	151
Gráfico 67: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	152
Gráfico 68: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por propulsión	154
Gráfico 69: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión	155
Gráfico 70: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	156
Gráfico 71: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	158
Gráfico 72: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión	159
Gráfico 73: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión.....	160
Gráfico 74: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por propulsión	161
Gráfico 75: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión	162
Gráfico 76: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión	163

Gráfico 77: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	165
Gráfico 78: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	169
Gráfico 79: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	171
Gráfico 80: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	175
Gráfico 81: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	177
Gráfico 82: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	182
Gráfico 83: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	185
Gráfico 84: Ciclomotores y Motos. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	189
Gráfico 85: Evolución VO Mercado VO Euro 5	190
Gráfico 86: Cuotas Evolución VO Mercado VO Euro 5	192
Gráfico 87: % Variación Evolución VO Mercado VO Euro 5	193
Gráfico 88: Evolución VO 2022-2026 por Mercados	195
Gráfico 89: Cuota Evolución VO 2022-2026 por Mercados	196
Gráfico 90: % Variación Evolución VO 2022-2026 por Mercados	197
Gráfico 91: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	198
Gráfico 92: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	200
Gráfico 93: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	201
Gráfico 94: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	202
Gráfico 95: Comerciales. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	203
Gráfico 96: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	205
Gráfico 97: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	206
Gráfico 98: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	207
Gráfico 99: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	208
Gráfico 100: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	209
Gráfico 101: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	210
Gráfico 102: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen	211
Gráfico 103: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	212
Gráfico 104: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	213
Gráfico 105: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	215
Gráfico 106: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	216
Gráfico 107: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	217
Gráfico 108: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	218
Gráfico 109: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	219
Gráfico 110: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	220
Gráfico 111: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	221
Gráfico 112: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	222
Gráfico 113: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	223
Gráfico 114: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad	224
Gráfico 115: Evolución Ratio VO/VN 2022-2026 por Mercados	225
Gráfico 116: Interés / Demanda por Combustible	245

Gráfico 117: Interés / Demanda por Antigüedad.....	246
Gráfico 118: Tipos de ingresos por fabricantes 2022.....	262
Gráfico 119: Tipos de ingresos por fabricantes 2023.....	262
Gráfico 120: Tipos de ingresos por edad 2022.....	266
Gráfico 121: Tipos de ingresos por edad 2023.....	266
Gráfico 122: Distribución de ingresos por edad y tipo de actividad 2022.....	267
Gráfico 123: Distribución de ingresos por edad y tipo de actividad 2023.....	267
Gráfico 124: Distribución por edad.....	270
Gráfico 125: 2023.....	272
Gráfico 126: Vehículo que utilizan frecuentemente.....	321
Gráfico 127: Gama a la que pertenece el vehículo.....	322
Gráfico 128: Tipo de propulsión del vehículo.....	323
Gráfico 129: Preferencia de tipo de taller para revisiones de mantenimiento.....	324
Gráfico 130: Preferencia de tipo de taller para avería, colisión o siniestro.....	325
Gráfico 131: Preferencia de tipo de taller para cambio de neumáticos.....	326
Gráfico 132: Tiempo de espera revisiones de mantenimiento.....	327
Gráfico 133: Tiempo de espera reparación por avería o colisión.....	328
Gráfico 134: Preferencia al reservar una cita en el Taller.....	329
Gráfico 135: Información sobre el estado de la reparación.....	330
Gráfico 136: Valoración de Pre-ITV.....	331
Gráfico 137: Valoración de financiación.....	332
Gráfico 138: Valoración coche de sustitución.....	333
Gráfico 139: Valoración del recambio reciclado.....	334
Gráfico 140: Consulta de la valoración del Taller por internet.....	335
Gráfico 141: Criterios de Valoración en el mantenimiento.....	336
Gráfico 142: Criterios de Valoración en la reparación.....	337
Gráfico 143: Valoración experiencia del Cliente.....	338
Gráfico 144: Valoración de la ubicación del Taller.....	339
Gráfico 145: Criterios en los que se debe mejorar.....	340

MAPAS

Mapa 1: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.	82
Mapa 2: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.	87
Mapa 3: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.	92
Mapa 4: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.	97
Mapa 5: Turismos + 4x4. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	167
Mapa 6: Comerciales. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	173
Mapa 7: Camiones y Autobuses. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	180
Mapa 8: Ciclomotores y Motos. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.	187
Mapa 9: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	230
Mapa 10: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	234
Mapa 11: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.	238
Mapa 12: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2023 por CC.AA.	242
Mapa 13: Geografía de la muestra.....	319

Carta del Presidente de CEOE

Antonio
Garamendi
Lecanda

Presidente de CEOE



Es un honor poder escribir estas primeras líneas introductorias del *Libro Blanco de los Talleres*, en tanto que se trata de un estudio sin precedentes por su profundidad a la hora de abordar la situación presente de un sector tan relevante para la economía española como es el de la reparación y el mantenimiento de vehículos.

Los datos os respaldan. Más de 44.000 empresas activas en el sector y unos niveles de facturación que se cuentan por decenas de millones de euros. Sin duda, es importante resaltar estas cuestiones puesto que, si bien venimos defendiendo desde muchos frentes la importancia de la industria en España, también lo es poner en valor cada uno de los ámbitos que, como el vuestro, la componen.

Confío en que este estudio arroje luz sobre el día a día del sector no solo para las sus propias empresas, sino, sobre todo, para aportar conocimiento a toda la cadena de proveedores, colaboradores y, por supuesto, a las administraciones. De esta forma, se facilitará a las empresas su desempeño, pero también será más sencilla y productiva nuestra interrelación con el sector público. Y es que, es preciso darse a conocer y

trasladar nuestra realidad, para poder posteriormente entablar un diálogo constructivo en los procesos de toma de decisión

Desde luego, ejercicios como este son de gran utilidad para CEOE a la hora de poder ofrecer el mejor servicio en la defensa de los intereses de nuestras empresas. Por otro lado, considero de especial interés que el libro no se quede solo en una mera evaluación coyuntural del sector o en una fotografía fija de variables económicas, sino que también ahonde en cuestiones como el análisis de las diferentes líneas de negocio, la estructura de la facturación o el perfil de los consumidores.

Al mismo tiempo, muestra de la capacidad de que tiene el sector para ser puntero, innovador y competitivo, es el espacio dedicado al medio ambiente, la sostenibilidad, la digitalización y la Inteligencia Artificial y a algo tan relevante como es la reflexión sobre el futuro de la movilidad en España, en la que CEOE está trabajando de forma activa.

Son estas cuestiones sobre las que todos debemos reflexionar antes de pasar a la acción para adaptarnos a un entorno en constante cambio y determinado por la incertidumbre y las transformaciones. Podemos ganar el futuro si hacemos bien las cosas, y este informe va, en ese sentido, en la dirección adecuada.

Quiero felicitar a la Federación Española de Empresarios y Talleres de Automoción (CONEPA) el trabajo que realiza en defensa del sector. También a la Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (Confemetal), de la que formáis parte. Y, finalmente, os traslado la voluntad de CEOE de seguir apoyando a vuestras empresas y a vuestras organizaciones desde el orgullo y el espíritu constructivo.

Carta del Presidente de CONFEMETAL

José Miguel
Guerrero

*Presidente de
CONFEMETAL*



La edición de este Libro Blanco de los Talleres permite hacer una reflexión en torno a los Servicios del Sector del Metal, representados en CONFEMETAL y entre los que los talleres son uno de los segmentos más relevantes en cuanto a presencia y cohesión territorial, importancia económica, contribución a la sostenibilidad energética y medioambiental, y niveles de empleo.

Los talleres, en buena medida pequeñas y medianas empresas, son también un buen ejemplo de las fortalezas y capacidades de las pymes españolas del sector servicios y de los desafíos a los que se enfrentan, ante la digitalización y la revolución tecnológica, la exigencia de enmarcarse en la corriente global de innovación, eficiencia, la productividad y la competitividad.

Los Servicios – instalaciones, mantenimiento, reparación, servicios postventa...- son un importante motor de la economía española, transmisores de la energía capaz de crear riqueza y empleo estable. De cómo sean capaces de convertir retos en oportunidades para poder superarlos, depende en buena medida de que las administraciones creen las condiciones para conseguirlo.

En los últimos años y a pesar de las dificultades planteadas por las sucesivas crisis, las empresas de servicios han iniciado una revolución espectacular, atrayendo inversión, innovando, incorporando tecnología, mejorando las capacidades de sus trabajadores, y aplicando mejoras de gestión y organización, para convertirse en factor de mejora de la seguridad, el ahorro energético y la protección medioambiental, decisivos para elevar los niveles de bienestar del conjunto de la sociedad.

Pero ese camino recorrido con el esfuerzo de empresarios y trabajadores necesita, para ensancharse, acabar con algunas de las debilidades estructurales que sigue teniendo nuestra economía y que penalizan nuestro potencial de crecimiento, muy especialmente el de las Pymes más vulnerables frente a determinados factores y núcleo central de los servicios del Sector del Metal.

Ese motor de la economía española que suponen los servicios necesita mejores instrumentos de financiación bancaria y nuevas fórmulas de financiación no bancaria, y mejoras de las herramientas de evaluación del riesgo.

En paralelo, la digitalización puede permitir grandes avances, pero necesita que se mejore el marco regulatorio para incentivar la inversión en transformación digital y que los fondos europeos lleguen realmente a los últimos eslabones de la cadena productiva.

El tejido de talleres extendido por todo el territorio necesita incorporar tecnología y aplicar lo desarrollado por el sistema español de Ciencia-Tecnología-Empresa, que debe adecuar la innovación a las necesidades reales de las pymes y mejorar los instrumentos financieros destinados a financiarla, para rentabilizar, en todos los sentidos, los resultados de la investigación.

Pero para poder sacar partido a la innovación, es imprescindible contar con personal formado y versátil, lo que exige políticas estables y sistemas flexibles de formación y que se incentive el esfuerzo realizado por las empresas para adaptar a los trabajadores al cambio constante de técnicas y tecnologías que imponen los mercados.

En un momento en el que las empresas del sector tienen graves dificultades para encontrar personal cualificado, es necesario apostar por la formación profesional dual para las pymes, modificar el modelo de formación profesional para el empleo, aumentando el protagonismo de las empresas que son quienes la financian casi totalmente, y utilizar eficientemente el 0,6 por ciento que aportan en concepto de formación profesional.

Los servicios se ven perjudicados por la gran dispersión de normas y la poca coordinación entre administraciones que se traduce en tiempo y costes que distraen de la verdadera actividad productiva, perjudican su competitividad y bloquean las posibilidades de crecer y ampliar mercados. Buen ejemplo de ello es la profusión de requisitos medioambientales que suman trabas y costes, y favorecen la competencia desleal y la economía sumergida.

La generación de empleo de calidad exige un marco laboral realista que permitiría reducir costes no salariales, mejoraría los mecanismos de flexibilidad interna e incentivaría la contratación y la cualificación.

Estos son, entre otros, los retos para mantener y reforzar la tendencia de consolidación y mejora, que no se conseguirá sin un marco social, político y económico favorable, predecible y estable que permita invertir, innovar, generar actividad y crear empleo.

Carta del Presidente de CONEPA

Ramón

Marcos

Presidente de CONEPA



CONEPA (Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción), es una organización empresarial de ámbito nacional, encuadrada dentro del área de la posventa de automoción, que reúne a 21 Asociaciones de talleres de reparación y mantenimiento de automóviles de diferentes ámbitos territoriales y que abarca todo tipo de taller en todas las especialidades.

CONEPA nació en 2004 con el objetivo de representar y defender los intereses del colectivo ante instituciones públicas y privadas.

Miembro asociado de CONFEMETAL, mantiene una estrecha relación con las Administraciones Públicas a través de los organismos competentes relacionados con sus ámbitos de actuación, especialmente Industria, Consumo y Medio Ambiente.

Se caracteriza por el estrecho vínculo con todas aquellas asociaciones que forman el mundo de la posventa de automoción con un claro objetivo, hacer lobby a todos los niveles para conseguir un sector fuerte y respetado.

En el marco de la Unión Europea, CONEPA mantiene asimismo contactos constantes con diferentes órganos de la Comisión y del Parlamento con la finalidad de ser un instrumento jurídico que permita a los talleres participar a nivel europeo en todas aquellas cuestiones de interés para el sector reparador, en las cuales debe intervenir necesariamente una organización empresarial de carácter nacional. El objetivo de CONEPA y de todas las Asociaciones integradas en ella es trabajar por y para el taller y reivindicar en todos los foros la importancia del sector, ya no solo por ser fuente de riqueza y creación de empleo en España, sino para destacar la función social del taller como garante y prescriptor de la seguridad vial.

Con la participación en proyectos como el Libro Blanco de los Talleres, se demuestra el compromiso con los nuestros, demostrando que las Asociaciones son aliadas incondicionales de sus asociados tanto en los retos del presente como en los desafíos del futuro.

Agradecimientos

En primer lugar, queremos tener un recuerdo cariñoso desde CONEPA, de nuestro presidente Ramón Marcos y estar eternamente agradecidos a su labor en la federación. Fue un empresario fundamental para entender los últimos treinta años del asociacionismo sectorial en España. Conocido y reconocido por su extraordinaria calidad humana, su orientación al diálogo, a la colaboración con todas las asociaciones empresariales del ecosistema de la posventa de automoción y la firme defensa de los empresarios del taller, Ramón Marcos deja un legado extraordinario de trabajo y resultados en favor de los talleres.

Queremos tener un agradecimiento muy especial a todas las asociaciones provinciales que forman CONEPA, a sus Juntas Directivas, así como a sus talleres miembros, por haber colaborado en la creación del libro con sus datos. Gracias a ellos, dispondremos de una información excelente, que servirá para tomar las decisiones correctas en el sector de la posventa.

Dentro de CONEPA, agradecer por hacer posible el Libro a Víctor Rivera, Ana Ávila, al equipo profesional de CONEPA y a Tomás Herrera. Su esfuerzo y labor ha sido crucial para llevar a cabo el Libro. Además, se espera un trabajo aún mayor en la promoción de este durante mucho tiempo. Y como no, Raúl González de MP3 y a su equipo, por su ayuda a los proyectos de la federación, entre ellos, este Libro.

Agradecer a Antonio Garamendi, Presidente de la CEOE y a José Miguel Guerrero, Presidente de Confemetal, por sus prólogos y apoyar este proyecto. Nuestro gran reconocimiento por su labor incansable en favor de los empresarios y profesionales que forman el sector de la automoción y la posventa.

Nuestro más sincero agradecimiento también a las empresas que han colaborado para que este libro sea posible. Muchísimas gracias a Enterprise y Cristina Méndez; Dealerker y Francisco Díaz; CAR y Pau Barca; 360 Business School y Juan Montesinos. Nos han aportado sus conocimientos también con sus artículos de opinión, que formarán parte del conocimiento cualitativo de todo el sector de la posventa.

Hemos tenido también unos socios colaboradores imprescindibles para hacer realidad el libro. Estos son PPG, Carcutter, TUV SUD, Volkswagen PRO Service, Signus, Grupo Solera, BASF, Cevimap, Tiresur, GT Motive, Glass Drive, Aktrion, Wurth, Coches.net y Motortec. De verdad, muchas gracias.

Agradecer a otras personas que han colaborado y que no queremos pasar sin mencionarlas. Ellas han ayudado con su profesionalidad y su buena disposición para construir el libro. Lo han hecho incondicionalmente y con su mejor talante. Ellos son: Ernesto Zapata de PPG; José Luis Gata del Grupo Solera; Ruben Aparicio de Cevimap; Isabel Morillas, María Llacer e Iñaki Alonso de TUV SUD; João Eça y Marcel Blanes de Coches.net; Sergi Monsó de Carcutter; Carlos Puig de Glass Drive, Javier Arenas, Natalia Utrilla y Alejandro Ortiz de BASF; Ramón López y Vincent Noverjes de Aktrion; Isabel Rivadulla y Julián Madruga de Signus; Miguel Ángel Sánchez de Volkswagen PRO Service; Pablo Liñares de GT Motive; Antonio José Castuera de Tiresur; Daniel Arroyo y Alex Domenech de Wurth; Alexander Wiecha de Enterprise; Oriol Fontanet de CAR; Luis Satrústegui y Ester Martín de

Dealerker; Álvaro Anguas de Santander Consumer; Miguel Ángel García Rosete de Northgate; Javier García de Sophus 3; Chimo Ortega de Capital Radio; Chema Bermejo de Ruta 2025; David Moneo de IFEMA. Muchas gracias a todos.

Como último agradecimiento, a la empresa que ha construido el libro con la aportación de sus datos, experiencia, generación de los estudios, creación de las encuestas, interpretación de la información y toda la textualización del libro. Gracias a MSI y a toda la profesionalidad de su equipo. Este equipo ha sido: Alfonso Segovia, Elena Jalón, Pilar Sánchez, Paloma Muñoz, Paul Guzman, Javier Armenteros, José Armenteros, Pedro Lucas y José Manuel López.

Ha sido un placer desde CONEPA elaborar este Libro Blanco y seguir mejorando día a día para que este sector, al que tanto queremos, siga creciendo y genere mayor valor añadido a la economía y a la sociedad. A partir de aquí, tendremos que trabajar juntos para cambiar el futuro de la posventa, a la cual le queda una larga vida por delante.

Socios Colaboradores



PPG

PPG es un proveedor global de pinturas, recubrimientos, productos ópticos y materiales especializados. PPG ayuda a los clientes en los mercados industriales, de transporte, productos de consumo, construcción y postventa para mejorar más superficies en más formas que cualquier otra empresa.

Los productos, procesos y servicios de PPG, Nexa Autocolor® y MaxMeyer® han sido concebidos para ayudar a rentabilizar los procesos de repintado en el área de la carrocería del concesionario. Estos servicios para la gestión de carrocería se enmarcan en MVP Business Solutions, cuyo objetivo es orientar al taller para maximizar su valor productivo.



CarCutter

La venta de coches empieza con las fotos, y la primera impresión es la que cuenta. Unas fotos del inventario limpias y uniformes generan confianza en el cliente y reputación de marca, convirtiendo a los visitantes de la web en compradores seguros.

En CarCutter, ayudamos a los distribuidores a aprovechar el poder de las imágenes para mejorar su comercialización online. Nuestra aplicación y solución API, impulsadas por IA, agilizan los procesos fotográficos del inventario y son líderes en la industria. Captura tus coches en cualquier lugar y publícalos online en menos de 15 minutos, sin necesidad de fotógrafos profesionales ni equipos. Nuestras salas de exposición virtuales en 3D, ultra realistas, garantizan la uniformidad en todos los anuncios.

Procesando casi 50 millones de imágenes de vehículos al año, CarCutter es el socio de confianza de cientos de concesionarios en todo el mundo. Visita hoy mismo nuestro sitio web para obtener más información y ver cómo CarCutter puede transformar la presencia online de tu negocio.



TUV SUD

La misión de TÜV SÜD de proteger a las personas, el medio ambiente y la propiedad contra los efectos adversos de la tecnología se alinea perfectamente con las mega tendencias que impactan directamente en la industria automotriz. La descarbonización, el desarrollo de e-fuels, los avances en motores de combustión interna más eficientes, la proliferación de vehículos eléctricos e impulsados por hidrógeno, la integración de vehículos conectados y el avance hacia la conducción autónoma son todas áreas en las que se requiere una gestión de riesgos y una transformación sostenible.

Los expertos de TÜV SÜD se comprometen a ayudar a las empresas automotrices a enfrentar estos desafíos mediante un amplio portfolio de soluciones que incluyen inspección, consultoría, formación y asistencia técnica. Trabajando en estrecha colaboración con sus clientes, adaptan estas soluciones a las necesidades particulares de cada empresa, ayudándoles a gestionar los riesgos asociados con la adopción de nuevas tecnologías y a navegar con éxito en un mercado en constante evolución hacia la sostenibilidad y la innovación.



SIGNUS

Desde la creación de SIGNUS, en mayo de 2005, la entidad ha venido trabajando para garantizar la correcta gestión de los neumáticos puestos en el mercado por todas sus empresas adheridas de acuerdo a los pilares que fundamentan las políticas más avanzadas en materia medioambiental.

Además de cumplir eficazmente su misión como sistema colectivo de responsabilidad ampliada del productor, esta entidad se ha convertido en el instrumento determinante para garantizar la correcta gestión ambiental de los neumáticos fuera de uso -cerca de 200.000 toneladas anuales- que tiempo atrás en la mayor parte de los casos terminaban en vertederos, creando así una cadena de valor que permite transformar los residuos en materias primas secundarias y consolidando una importante industria en torno al reciclaje de los neumáticos. SIGNUS emplea en I+D parte de la contribución medioambiental que paga el consumidor cuando adquiere sus neumáticos, lo que permite profesionalizar el sector y facilitar su desarrollo.



coches.net
Tu siguiente movimiento

coches.net

[coches.net](https://www.coches.net) es el portal de motor líder en España. Más de 25 años de experiencia nos avalan poniendo en contacto a vendedores y compradores de vehículos a través de nuestro marketplace que cuenta con más de 20 millones de visitas y 250 millones de páginas vistas al mes, lo que

nos convierte en la primera marca en la que piensa el principal comprador de un coche.

Como partners digitales y expertos en automoción, innovamos continuamente para ofrecer nuestro conocimiento y experiencia, ayudando a los profesionales a impulsar su negocio digital.

Como termómetro del sector, aportamos datos relevantes como nuestro barómetro mensual, que proporciona el precio medio de oferta de vehículo de ocasión, o estudios anuales que nos permiten analizar el comportamiento, los hábitos y las aspiraciones de nuestros usuarios y cuyas conclusiones aportan, a los distintos actores de la industria, datos y tendencias reales del sector.



CESVIMAP

Cesvimap

CESVIMAP es el laboratorio de innovación de MAPFRE y protagonista en la transición hacia una movilidad sostenible. CESVIMAP también es un centro tecnológico de referencia global para el diseño, aseguramiento, uso, reparación y reciclado de vehículos.

CESVIMAP colabora con fabricantes, concesionarios, talleres, compañías de renting y sharing, importadores, distribuidores y proveedores y FFCCS, a quienes facilita formación integral. En los 41 años de vida del centro se han impartido 6.000 cursos (también universitarios) en modo presencial y on line, con 100.000 alumnos.

CESVIMAP es también experto en consultoría de taller. La certificación de talleres TQ y el programa PROMASS aportan una mirada externa al negocio. A ellas se une el sello verde Move2Green, que reconoce el compromiso medioambiental de los talleres. En esta línea, desde CESVIrecambios se han recuperado en 2023 más de 600 toneladas de piezas para su reutilización. En cifras globales, hemos superado los 50.000 vehículos descontaminados, dando una segunda vida útil a más de un millón y medio de piezas.



Aktrion

Aktrion Group reúne la experiencia de una empresa de más de 30 años de trayectoria que forma parte de OCS, uno de los mayores grupos de Facility Management en todo el mundo, con la cercanía, gracias a una estructura local. Así opera en España de una manera cercana y próxima a cada cliente, con un equipo propio que suministra sus servicios en todo el territorio nacional. Desde su sede nacional en

Valencia ofrece servicios de ingeniería, calidad y posventa para empresas de diversos sectores industriales como automoción, aeronáutica e industria.

En el área de automoción, ofrece servicios de conocimiento en electrificación de vehículos y formación en los diferentes niveles, consultoría en el área de posventa, sostenibilidad y ahorro de la huella de carbono, digitalización en los procesos de taller, pruebas dinámicas en vehículos, inspección y certificación para que los productos de sus clientes cumplan con todos los requisitos de calidad, seguridad y garantía.



Glass Drive

Glassdrive España, marca del Grupo Saint-Gobain, es especialista en reparación, sustitución y calibración de lunas de automóviles. Esta empresa de ámbito internacional y en continua expansión forma parte de Saint-Gobain, que cuenta con más de 350 años de experiencia técnica y un firme compromiso con la innovación.

En Glassdrive, siempre damos prioridad a la reparación como respuesta a nuestro compromiso con un mundo más sostenible. Implementamos prácticas sostenibles para la clasificación y recolección de nuestros residuos y priorizamos la utilización de recambios y materiales producidos en Europa.

Como especialistas, contamos con las más innovadoras herramientas profesionales.

Tenemos más de 260 centros repartidos por todo el territorio nacional, de ellos 30 son centros Truck Service, especialista en el mundo del camión.

¿Nuestra fórmula del éxito? Sabemos que trabajamos con personas, tanto con aquellas que depositan su confianza en nosotros, como las que reparan los automóviles de forma rápida y competente. Ese es el secreto: las personas que están delante y las que están detrás de las lunas.



Grupo Solera

Solera es referente mundial de software, datos y servicios integrados en la gestión del ciclo de vida del vehículo y de las flotas. Actualmente presta servicio a más de 300.000 clientes y socios en más de 100 países.

En el área de posventa, Solera abarca toda la gestión del siniestro, digitalizando cada uno de los procesos del taller, desde la recepción a la entrega del vehículo, y donde está integrando la inteligencia artificial paulatinamente. Todo ello con el objetivo de aportar eficiencia y rentabilidad a los clientes y contribuir a mejorar la satisfacción del cliente final. También está integrando la sostenibilidad en los procesos, tanto el cálculo de las emisiones de los siniestros, como incorporar el recambio reciclado, profesionalizando y digitalizando la economía circular en el taller a partir de los coches que se dan de baja y acaban como siniestro total y en el desguace.

Es también el principal proveedor de datos para la toma de decisiones de los negocios de posventa (concesionarios, talleres independientes, distribuidores de recambios, operadores de renting, etc.).



Volkswagen Proservice

Somos el distribuidor de Recambios Originales del Grupo Volkswagen y ofrecemos productos y consumibles de nuestra marca HORUM®. Estamos especializados en brindar ofrecer servicios a medida del taller independiente.

Nuestra propuesta de valor es: calidad del recambio original, el servicio especializado y el asesoramiento personalizado.

Disponemos de 43 puntos PRO Service repartidos por España para que siempre tengas disponible el stock que necesitas.



BASF
We create chemistry



BASF

BASF Coatings, con nuestras marcas de repintado Glasurit y R-M, pone a disposición de los talleres la gama de productos más ecoeficiente del mercado, ayudando a nuestros clientes a conseguir la mayor rentabilidad y al mismo tiempo disponiendo de los productos más sostenibles de la industria.

Nuestras marcas, homologadas por la gran mayoría de los fabricantes de vehículos, ofrecen garantía de por vida en sus reparaciones y aseguran la más alta calidad, devolviendo al vehículo a su estado original.

El equipo experimentado de BASF Coatings y su Red de más de 40 distribuidores en España, ofrecen el trato más cercano, personalizado y exclusivo a sus talleres. Un trato profesional que unido a la oferta más amplia de formación técnica, comercial y de servicios de consultoría hacen de Glasurit y R-M los mejores socios para su negocio.

Un socio para su negocio y también para la industria en general, ya que el compromiso de BASF va más allá y trabaja en asociación con otros actores para garantizar la sostenibilidad y el futuro de este sector, así como en la formación de jóvenes profesionales, gracias a su flamante Centro de Formación en Guadalajara dónde recibimos más de 2.000 profesionales al año.



GT Motive

GT Motive es una empresa con 50 años de historia, especializada en el mundo de la automoción. Con presencia en 28 países, somos líderes en proporcionar software, datos y servicios de calidad para el

sector. Nuestro equipo, formado por más de 360 colaboradores, está comprometido con la excelencia y la innovación.

Ofrecemos soluciones integrales a compañías de seguros, peritos, talleres y gestores de flotas, facilitando su trabajo diario y contribuyendo al éxito de sus operaciones. Nuestra amplia experiencia y conocimiento nos permiten estar a la vanguardia, adaptándonos a las necesidades cambiantes del mercado y manteniendo nuestra posición como referentes en la industria.



Tiresur

Con una sólida trayectoria de 90 años, Tiresur se ha consolidado como uno de los principales distribuidores de neumáticos en la península ibérica. Su nuevo almacén ubicado en Burgos se suma a su gran infraestructura de distribución, que cuenta ya con 6 centros logísticos

estratégicamente ubicados en España y Portugal.

Dispone de una consolidada red logística, pudiendo llegar a cualquier punto de la geografía española en menos de 3 horas, resaltando también su marcada orientación al cliente; motores que impulsan la mejora continua del servicio, destacando su departamento de atención al cliente, así como su plataforma B2B para hacer los pedidos, la cual se encuentra disponible las 24 horas durante los 365 días del año, alcanzando en algunos territorios hasta cinco repartos diarios.

Gran disponibilidad para una amplia gama de neumáticos en todos los segmentos (Turismo, 4x4, SUV, Camión, Industrial, Agricultura, Moto) de marcas Premium, Quality y Budget, varias de ellas de distribución exclusiva y fuertemente asentadas tanto en el mercado nacional como internacional.



Würth

Würth es la multinacional alemana líder mundial en la comercialización de consumibles y herramientas para el taller. En España está presente desde hace más de 45

años; cuenta con el mayor equipo comercial del sector (300 vendedores especializados en Automoción); la mayor red de Autoservicios propios (más de 150); ofrece un buen servicio (ISO 9001 de Aenor y Tüv) y una extensa gama de productos de calidad específicos para Automoción.

Würth como Proveedor Integral ofrecemos soluciones de rentabilidad para los Talleres de Automoción, algunos ejemplos son nuestros equipos de Diagnóstico, Calibración de ADAS, Máquinas y Gases para AACC, Vestuario personalizado y calzado Laboral, Material de Protección Interior Eco, Sistemas Avanzados de Gestión de Stocks y una web www.wurth.es de gestión ágil y completa.

Desde hace más de 45 años trabajamos conjuntamente con todos los Talleres de España para mejorar la productividad y rentabilidad con productos y sistemas modernos y eficientes.

Würth siempre Cerca, más Cerca, de la postventa en España.



Motortec

MOTORTEC MADRID, la Feria líder de la posventa del sur de Europa

MOTORTEC MADRID se ha consolidado, a lo largo de sus dieciséis ediciones anteriores, como la Feria líder de la posventa en el sur de Europa. Su próxima convocatoria, organizada por IFEMA MADRID, volverá a reunir a esta industria, en su Recinto Ferial, del 23 al 26 de abril de 2025. La amplia demanda empresarial ha determinado que la organización reserve ocho de los pabellones de sus instalaciones.

A la exposición comercial, con las últimas novedades del sector, el Salón suma la programación de una amplia agenda de encuentros profesionales, configurando un espacio de análisis de primer nivel.

MOTORTEC MADRID 2025 contará, además de con una nutrida participación empresarial, con el renovado apoyo de las principales asociaciones de este importante segmento económico, incluida CONEPA – ASETRA, agrupación que en todo momento ha respaldado a su Feria de referencia.

01

ANÁLISIS

DE LA DEMANDA.

BLOQUE EVOLUCIÓN DEL PARQUE

1.1 Introducción

1.2 Parque por mercados

1.3 Parque por canales

1.4 Parque por propulsiones

1.5 Parque por tramos de edad

1.6 Parque por CC.AA.

1.7 Previsión de Parque por mercados

1.8 Previsión de Parque por tramos de edad

1.9 Conclusiones

1. Análisis de la Demanda

1.1. Introducción

En este capítulo se va a analizar la evolución de los tres últimos años del parque de vehículos por varios mercados en España. La visión clara del progreso de nuestro parque en España es de vital importancia para saber en qué contexto nos encontramos en los diferentes valores que el mismo nos revela en sus diferentes niveles de edad, estatus de los canales de compra, propulsiones y distribuciones territoriales.

El cálculo del parque en su fórmula más sencilla es la suma de las matriculaciones de vehículos nuevos y las importaciones de los mismos, restando las bajas definitivas de los vehículos y las exportaciones. Pero no basta con ello para tener un cálculo de calidad del parque. Hay que tener en cuenta también otros aspectos fundamentales que se enumeran a continuación:

- El trasvase de vehículos por territorio. Esto es debido a la transferencia del mercado de ocasión recolocando todos ellos en su provincia, municipio y código postal actual debido a la transferencia territorial desde la localidad de origen a la localidad de destino.
- El trasvase de los vehículos por propietario. Esto también se produce por el mercado de ocasión. Hay que recolocar el parque en el propietario de destino, el cual puede ser un particular, una empresa o un alquilador.
- Recolocación de las flotas de renting y alquiladores. Las empresas de estos dos canales de compra matriculan el volumen de sus flotas de vehículos en ciertas localidades, en las que habitualmente hay un acuerdo con sus ayuntamientos, para tener un impuesto de matriculación más económico. Gran parte de sus vehículos circularán en otros territorios de España, por tanto, hay que aplicar unos ratios para recolocar estos vehículos en las localidades, donde realmente circulan. En el caso de las flotas de renting se aplica un coeficiente empresarial que tienen todos los códigos postales, teniendo en cuenta en los últimos años también el renting particular. En el caso de los alquiladores, aplicando un coeficiente turístico, que también tienen todos los códigos postales de España.
- Aplicación de la “mortalidad lógica”. En este caso, es un ratio que se aplica a los vehículos muy antiguos, sobre todo en los de más de 20 años. En efecto, hay vehículos que ya no circulan que aún no se han dado de baja si nos referenciamos meramente al parque administrativo. Por tanto, a ciertos vehículos con edades muy altas hay que aplicar una tasa de mortalidad para tener un parque aún más real.
- Contabilización de trasvases entre países limítrofes a España. Aunque son volúmenes muy pequeños, existen vehículos que no cambian de tipo de matrícula a nivel país pero que no circulan en España o a la inversa.
- Contabilización de robos de vehículos. La mayor parte de los vehículos que se sustraen, ya no circulan en las carreteras españolas. Hay que tener en cuenta también este parámetro para tener un parque mejor calculado.

Por estas razones, tenemos que enfatizar que el parque de los vehículos tiene que estar perfectamente vivo y localizado. El cálculo, por tanto, no debe ser sólo cuantitativo, sino también cualitativo porque es en el que los negocios de posventa van a tomar sus decisiones, para el potencial de negocio que ofrece su buena codificación.

El desarrollo de nuestro parque es de gran importancia en nuestra sociedad actual, ya que juega un papel fundamental en la movilidad de las personas y de las flotas, siendo vital también para el desarrollo del negocio del sector automotriz y del desarrollo económico del país. Si tuviéramos que dar cuatro razones fundamentales por las que el parque de vehículos es importante para nuestra economía y nuestra sociedad, serían las siguientes:

1. Facilita el transporte de las personas y de las mercancías. Permite desplazarse a las personas de un lugar a otro, ya sea por motivos personales o profesionales. Además, posibilita el transporte de mercancías, lo que es fundamental para el comercio y economía de un país.
2. Genera empleo y riqueza. La industria de la automoción crea trabajo y negocio, no sólo dentro de manera directa al mismo sector, sino también de forma indirecta a otros sectores. Un parque de vehículos en funcionamiento contribuye al PIB y a la generación de empleo para la sociedad de un país.
3. Impulsa el turismo. Algunos segmentos del mercado contribuyen al buen servicio para el turismo, permitiendo al mismo explorar nuevos lugares y disfrutar de nuevas experiencias, contribuyendo al reparto de la inversión del turista en diferentes zonas.
4. Mejora la calidad de vida. Un parque de vehículos en buen estado enriquece la vida de las personas y empresas, contribuyendo a desplazarse de forma más cómoda y segura, reduciendo tiempos de traslado y mejorando la accesibilidad a diferentes servicios y actividades.

En definitiva, el parque de vehículos es un elemento crucial para la movilidad y el desarrollo de la sociedad, por lo que es muy importante mantenerlo actualizado, en buen estado y promover su uso responsable para garantizar su sostenibilidad y la calidad de vida para sus usuarios a largo plazo.

1.2. Evolución del Parque por Mercados

La evolución del parque de vehículos es de suma importancia para la posventa ya que constituye el grupo de clientes potenciales a los que se les pueden ofrecer servicios, reparaciones, repuestos y mantenimiento. Cuanto más grande sea el parque de vehículos, mayor será la demanda de productos y servicios posventa, lo que puede generar mayores ingresos para los profesionales del sector.

Además, el parque de vehículos también influye en la diversificación de la oferta de productos y servicios posventa, ya que cada vehículo puede tener necesidades específicas y requerir diferentes tipos de atención. Esto impulsa a los profesionales de la posventa a estar actualizados con las tecnologías y tendencias del mercado, para poder ofrecer soluciones adecuadas a cada cliente.

Pero no sólo es importante tener un gran volumen, sino que también sus usuarios tienen que hacer kilómetros y hacer uso habitual de sus vehículos, ya que eso genera aún más, un mayor negocio al sector de la posventa.

El uso del vehículo motorizado ha disminuido en los últimos años. Esto se debe al aumento del teletrabajo (que aumentó considerablemente desde la pandemia), restricciones de movilidad en las grandes urbes y el abaratamiento de los viajes de largo desplazamiento. No obstante, en los dos últimos años sí que se ha incrementado ligeramente el uso del vehículo en carretera, donde ha disminuido es en las ciudades.

También ha caído el uso del vehículo privado en favor del vehículo compartido, y ha aumentado por los particulares la contratación de la suscripción de su vehículo, de ahí el aumento del renting particular. Estas dos últimas modalidades, no motiva a que disminuya la posventa, pero sí la diversifica menos, ya que se concentra la misma donde las empresas que ofrecen estos productos quieran hacer sus servicios de reparación.

En resumen, el parque de vehículos es un factor clave para el desarrollo y crecimiento de la industria de la posventa, ya que representa una oportunidad de negocios importante y permite a los profesionales del sector ofrecer servicios especializados y personalizados a una amplia base de clientes.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Turismos+4x4	24.751.278	25.053.374	25.465.139
Comerciales	3.527.764	3.575.157	3.652.961
Camiones	457.737	472.127	479.748
Buses	28.351	28.448	31.703
Ciclomotores	944.060	868.333	801.133
Motocicletas	2.436.343	2.488.252	2.557.900
TOTAL	32.145.533	32.485.691	32.988.584

Tabla 1: Evolución Parque 2022-2024 por Mercados

La evolución del parque sumando todos los mercados ha crecido en volumen en los últimos tres años. Todos los parques analizados tienen como cierre el 1 de enero de cada año. Todos los mercados aquí analizados son Turismos+4x4, Comerciales, Camiones, Buses, Ciclomotores y Motocicletas. El acumulado de todos ellos, cerró el año 2022 con 32.145.533 Uds.; siguiendo en el

2023 con 32.485.691 Uds.; y el cierre de este año ha sido de 32.988.584 Uds. Ha sido una evolución positiva en todos los mercados, salvo en ciclomotores debido a la menor venta de vehículos 15 años atrás y sus bajas son más altas año tras año que las matriculaciones de nuevos. En el futuro este mercado se irá regulando en su equilibrio de ventas de nuevos y bajas.

El mercado más importante es el de Turismos y 4x4, con su mayor volumen, notablemente superior al resto de mercados. Ha sido una evolución constante de crecimiento de aproximadamente de 400 mil vehículos entre el año 2022 y 2024. Así el año 2022, cerró con 24.751.278 Uds., evolucionando hasta el año 2024 con 25.465.139 Uds. El segundo mercado más importante, el de los Vehículos Comerciales hasta 3,5 Toneladas, ha crecido también en volumen en estos tres años. Del año 2022 al año 2023 creció ligeramente, cerrando respectivamente con 3.527.764 Uds. el primero y con 3.575.157 Uds. el segundo. En cambio, el año 2024 cerró con un volumen algo superior siendo su parque actual de 3.652.961 Uds.

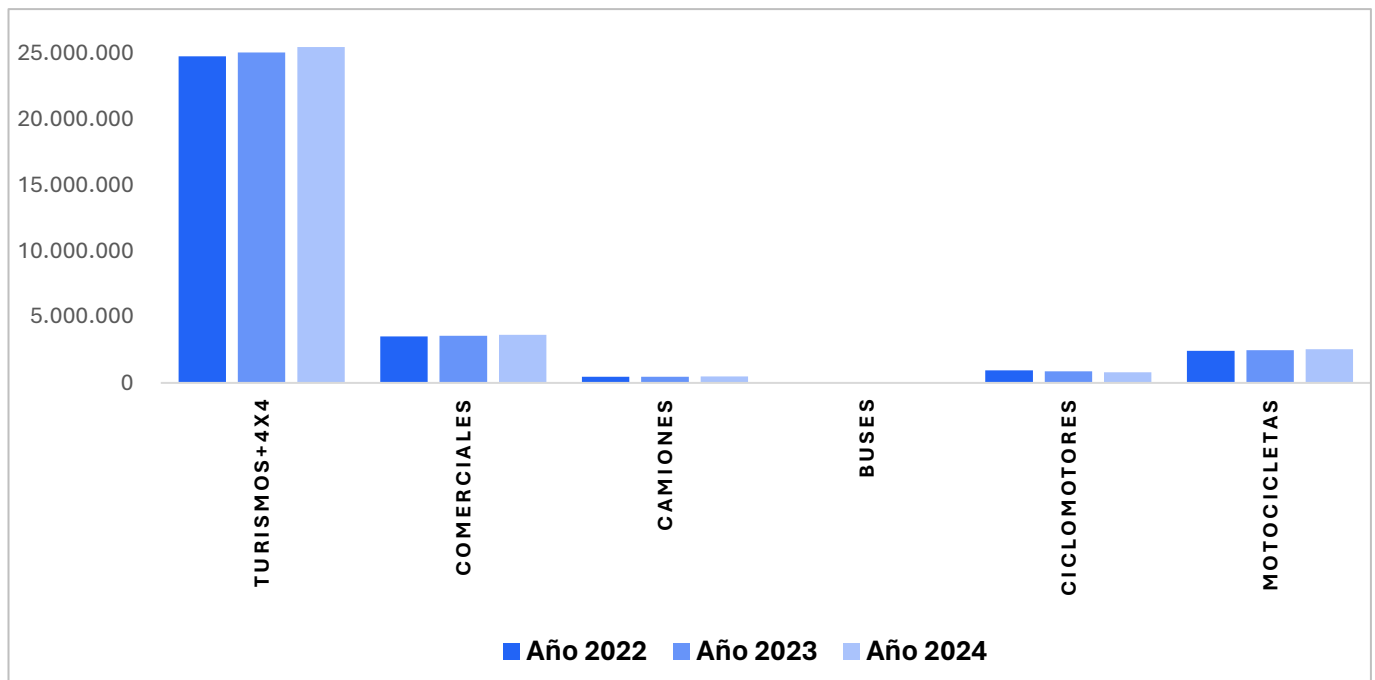


Gráfico 1: Evolución Parque 2022-2024 por Mercados.

El segmento de camiones, después de un año 2022 bueno de ventas de nuevos, cerró el parque del 2023 con un volumen superior al anterior, creciendo aproximadamente en 15 mil vehículos más añadidos. Si el año 2022 tenía un volumen de 457.737 Uds., en el año 2023 tuvo un conglomerado de 472.127 Uds. El parque actual de este mercado es de 479.748 Uds. Buses creció tímidamente en el año 2023 con casi 100 vehículos más respecto a su año anterior. Cierra el año 2023 con 28.448 Uds., creciendo notablemente en el año actual con más de 3 mil vehículos. Actualmente, su parque es de 31.703 Uds.

El sector de las Dos Ruedas, en su conjunto decrece si comparamos el año 2022 y 2024. En su conjunto caen en tres años unos 20 mil vehículos, sumando Ciclomotores y Motocicletas. Esto es debido a la caída de los ciclomotores en volumen, que es más acelerada que el crecimiento de las

motocicletas. Así tenemos, que los ciclomotores cerraron el año 2022 con 944.060 Uds., el año 2023 con 868.333 Uds. y este año 2024 con 801.133 Uds. motocicletas en cambio ha tenido un constante crecimiento, acelerando este proceso de incremento en este último año. El parque del año 2022 era de 2.436.343 Uds., el año 2023 fue de 2.488.252 Uds. mientras que actualmente es de 2.557.900 Uds.

A continuación, se analiza por cuotas de mercado el peso de uno de los mercados y su evolución en los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Turismos+4x4	77,0%	77,1%	77,2%
Comerciales	11,0%	11,0%	11,1%
Camiones	1,4%	1,5%	1,5%
Buses	0,1%	0,1%	0,1%
Ciclomotores	2,9%	2,7%	2,4%
Motocicletas	7,6%	7,7%	7,8%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 2: Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Mercados

Como ya se ha dicho, el parque que más pesa es el de Turismos y 4x4, que ha mantenido un 77% del peso en los tres últimos años. En los dos últimos años ha crecido una décima en cada uno de ellos. Los Comerciales han mantenido un 11%, como segundo mercado que más pesa entre todos ellos. El año actual lo cerró con una décima.

Los Camiones tuvieron en el año 2002 un 1,4% de cuota, creciendo hasta el 1,5% en los dos años siguientes. Los Buses, el mercado que menos pesa, ha mantenido una cuota del 0,1% en los tres últimos años. Los dos mercados representantes del Vehículo Industrial, actualmente tiene un peso del 1,6%.

En el segmento de las Dos Ruedas, los Ciclomotores han ido perdiendo paulatinamente peso. Si en el año 2022 tenían un 2,9% de cuota, en el año 2023 tuvieron un 2,7% y en el 2024 un 2,4%. En cambio, el peso de las Motocicletas creció año tras año, aunque levemente. Si en el año 2022 cerró con un peso del 7,6%, actualmente tienen una cuota del 7,8%. La suma de ambos mercados, cierran con una cuota este año del 10,2%.

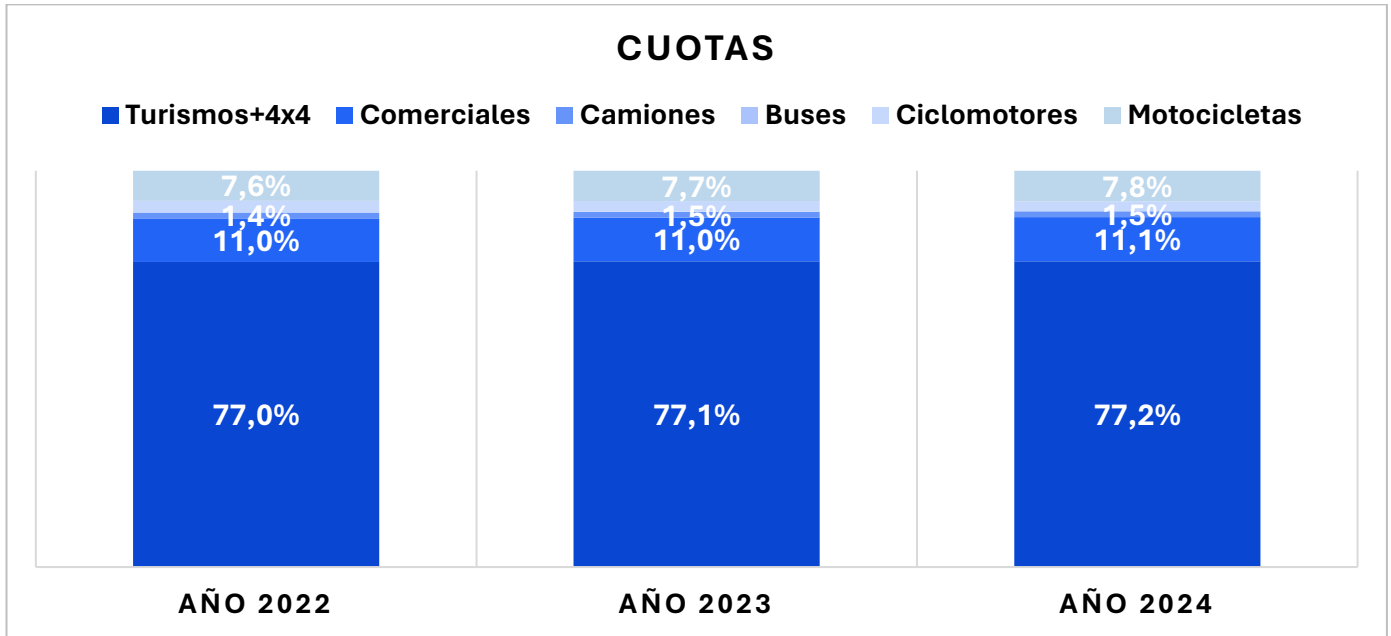


Gráfico 2: Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Mercados

En este apartado, se analiza los porcentajes de variación que han tenido los parques de todos los mercados en estos tres años.

Cuando anteriormente se han analizado los volúmenes de parque sumando todos los mercados, se veía el crecimiento notable en unidades. ¿Pero en qué porcentaje están creciendo? Como se ve en la siguiente tabla, el año 2022 creció un 0,8%, el año 2023 un 1,1% y en el 2024 un 1,5%. Desde el año 2022 al 2024 al final el acumulado de todos los parques ha crecido un 2,6%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Turismos+4x4	0,9%	1,2%	1,6%
Comerciales	1,7%	1,3%	2,2%
Camiones	-1,4%	3,1%	1,6%
Buses	-0,1%	0,3%	11,4%
Ciclomotores	-7,4%	-8,0%	-7,7%
Motocicletas	1,9%	2,1%	2,8%
TOTAL	0,8%	1,1%	1,5%

Tabla 3: % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Mercados

Los Turismos y 4x4 han tenido un incremento constante en estos años. En el año 2022 crecen un 0,9%, en el año 2023 un 1,2% y en el 2024 un 1,6%. Los Vehículos Comerciales crecen un 1,7% en el año 2022, en el año 2023 un 1,3% y actualmente aumentan su cifra hasta un 2,2% más.

Los Camiones después de caer en el año 2022 un 1,4%, incrementaron notablemente su cifra en el año 2023 hasta un 3,1% más que en el año anterior. En el año 2024 ralentizan levemente su crecimiento con un 1,6% más de vehículos circulando. Los Buses sufren una caída en el año 2022, aunque muy leve, ya que es del 0,1%. Así en cambio, en los dos años siguientes tienen una tendencia positiva, creciendo un 0,3% en el año 2023 y un incremento muy superior a todos con un 11,4% en el año 2024. Esto es debido a la recuperación que ha tenido este mercado en la venta de nuevos a partir del año 2022, que se ha notado mucho más en este último año. Durante el año pandémico y el posterior, fue un mercado que sufrió mucho por el cierre de empresas con flotas de este segmento de mercado, debido a las restricciones que se impusieron por el COVID.

En el mercado de Ciclomotores las caídas son constantes cada año. Caen en el año 2022 un 7,4%, en el año 2023 caen también un 8,0% y en el 2024 vuelve a bajar su parque, pero esta vez en un 7,7%. Las Motocicletas, al contrario, han tenido una tendencia positiva en estos años. En el año 2022 suben un 1,9%, en el año 2023 un 2,1% y actualmente han incrementado su parque en un 2,8%.

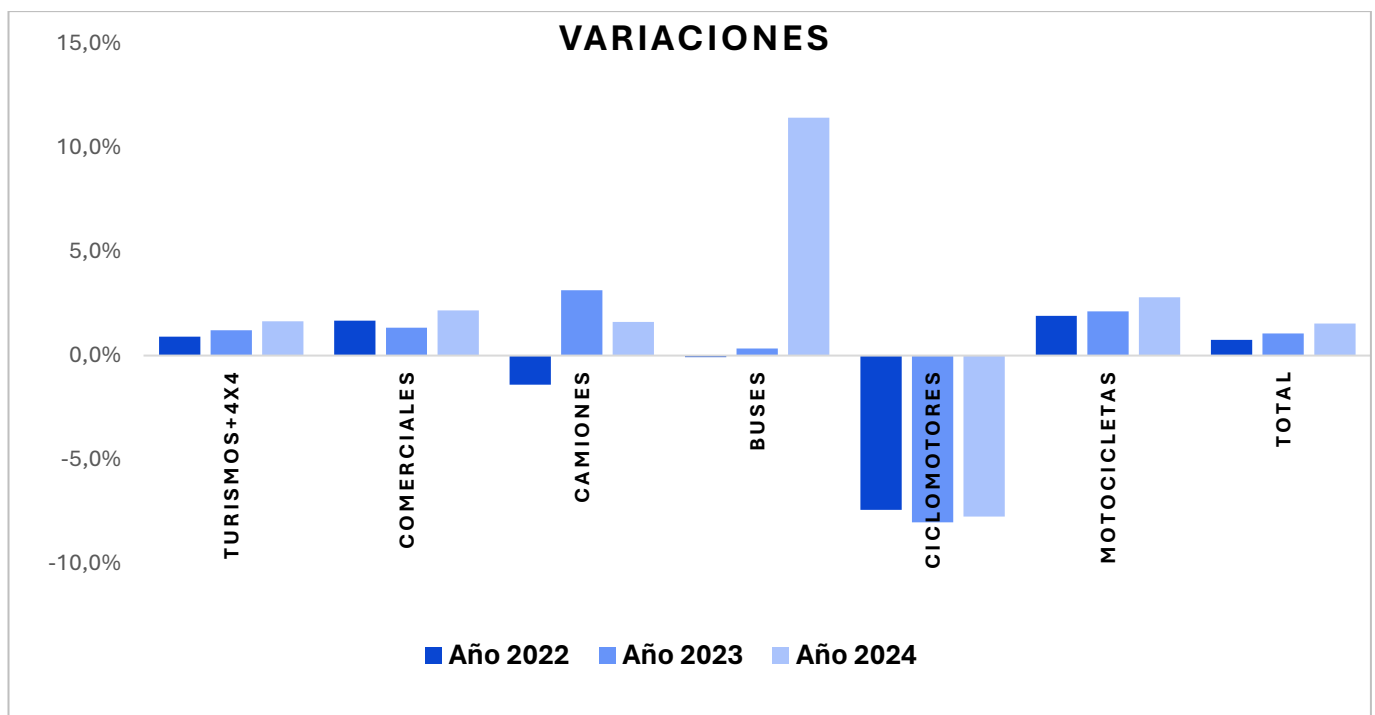


Gráfico 3: % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Mercados

1.3. Evolución del Parque por Mercados y Canales

En este gran bloque se analiza la evolución del parque por canales y por los diferentes mercados: Turismos+4x4, Vehículos Comerciales, Vehículos Industriales y las Dos Ruedas. En el caso de los Turismos+4x4 y Vehículos Comerciales, se analizará por sus diferentes canales de compradores como son los Particulares, Empresas, Rentings y Rentacares. En el caso de los Vehículos

Industriales, se suman sus dos mercados, Camiones y Buses; así como en el de las Dos Ruedas, se suman los valores de Ciclomotores y Motocicletas. Tanto en Industriales como en las Dos Ruedas se analizan los canales de Particulares, Empresas y Alquiladores.

Saber el parque por canales, su evolución en el tiempo y cuánto pesa cada canal de compra es de completa necesidad, porque es en los que marcas, talleres, empresas de recambios, seguros y empresas de servicios, se van a especializar para tener mayor demanda de negocio en cada uno de ellos.

Turismos + 4x4

En este punto analizaremos el parque de los Turismos+4x4 por los canales de los compradores. Es importante saber en qué canal se encuentra el volumen de los vehículos según sus compradores principales: particulares, empresas privadas, renting o alquiladores. Este mercado, como ya se ha visto, es el que tiene mayor potencial de negocio para las empresas que se dedican a la posventa.

Ya se ha visto que este parque ha tenido un crecimiento total de su volumen muy positivo en los tres últimos años. Por canales, se puede ver en la tabla que los Particulares es el canal de compra que más pesa dentro de la globalidad de este mercado. Es el segmento de los cuatro que proporcionalmente crece más. En el año 2023 aumenta en 207 mil vehículos y en el año 2024 incrementa su volumen aproximadamente en casi 240 mil unidades. Así tenemos que en el año 2022 el volumen era de 22.987.545 Uds.: en el año 2023 era de 23.204.410 Uds. y en el año 2024 es de 23.544.818 Uds.

El segundo canal más importante es el de Empresas, en el que no está incluidos los vehículos de Renting. Este parque crece regularmente en los tres años con 11 mil vehículos más en el año 2023 y casi 5 mil en el año 2024. En el año 2023 este segmento cerró con 828.572 Uds., en el año 2023 acabó con 839.952 Uds. y en el año 2024 tiene 843.728 Uds.

El canal de Renting también ha tenido proporcionalmente unos incrementos importantes. En el año 2023, añaden 68 mil coches nuevos y en el 2024 incrementan 22 mil vehículos. En dos años han subido aproximadamente 90 mil vehículos en su parque. Una cifra incremental muy buena, ya que es un mercado de constante renovación de flotas. Así tenemos, que en el año 2022 su parque era de 600.963 Uds., en el año 2023 era de 668.141 Uds., cerrando su parque actual con 720.145 Uds.

El canal de Rentacar tiene un incremento proporcional bastante positivo, a pesar, que es el que aporta menos al incremento en volumen. Hay que darse cuenta, qué para este canal, su parque valle es a final de cada año, ya que en los últimos cuatro meses de cada año devuelven un gran número de coches a las marcas dentro de los contratos acordados de “buyback”. Sus picos de parque son a finales de agosto de cada año, ya que su ciclo máximo de matrículas de nuevos está en los 8 primeros meses del año. Aun así, han incrementado más de 6 mil coches en el año 2023 y aproximadamente 16 mil vehículos en el año 2024. Cierran el año 2022 con 334.198 Uds., el año 2023 con 340.871 Uds. y en el año 2024 acaban con un parque de 256.448 vehículos.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	22.987.545	23.204.410	23.544.818
Empresas	828.572	839.952	843.728
Renting	600.963	668.141	720.145
Rac	334.198	340.871	356.448
TOTAL	24.751.278	25.053.374	25.465.139

Tabla 4: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por Canales

En este apartado, se analiza la evolución por cuotas de los diferentes canales de los Turismos+4x4 por canales.

El canal Particular es como se ha mencionado, el que tiene más peso entre todos los canales de coches. Mantiene aproximadamente durante los tres años últimos una cuota del 92%, aunque ha perdido ligeramente peso en los dos últimos años. La cuota del año 2022 era del 92,9%, en el año 2023 baja ligeramente al 92,6% y en el año 2024 cierra con un peso del 92,5%.

El canal de Empresas mantiene una cuota similar en los tres años. En el año 2022 tiene un peso del 3,3%, en el año 2023 sube hasta 3,4% y su porcentaje actual es del 3,3%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	92,9%	92,6%	92,5%
Empresas	3,3%	3,4%	3,3%
Renting	2,4%	2,7%	2,8%
Rac	1,4%	1,4%	1,4%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 5: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales

El canal de Renting es el que incrementa mayormente su peso entre el 2022 y el 2024. Así tenemos que en el año 2022 tiene un peso del 2,4%, en el año 2023 un 2,7% y actualmente tiene un peso del 2,8%.

El canal de Rentacar mantiene una cuota lineal en los tres años del 1,4%.

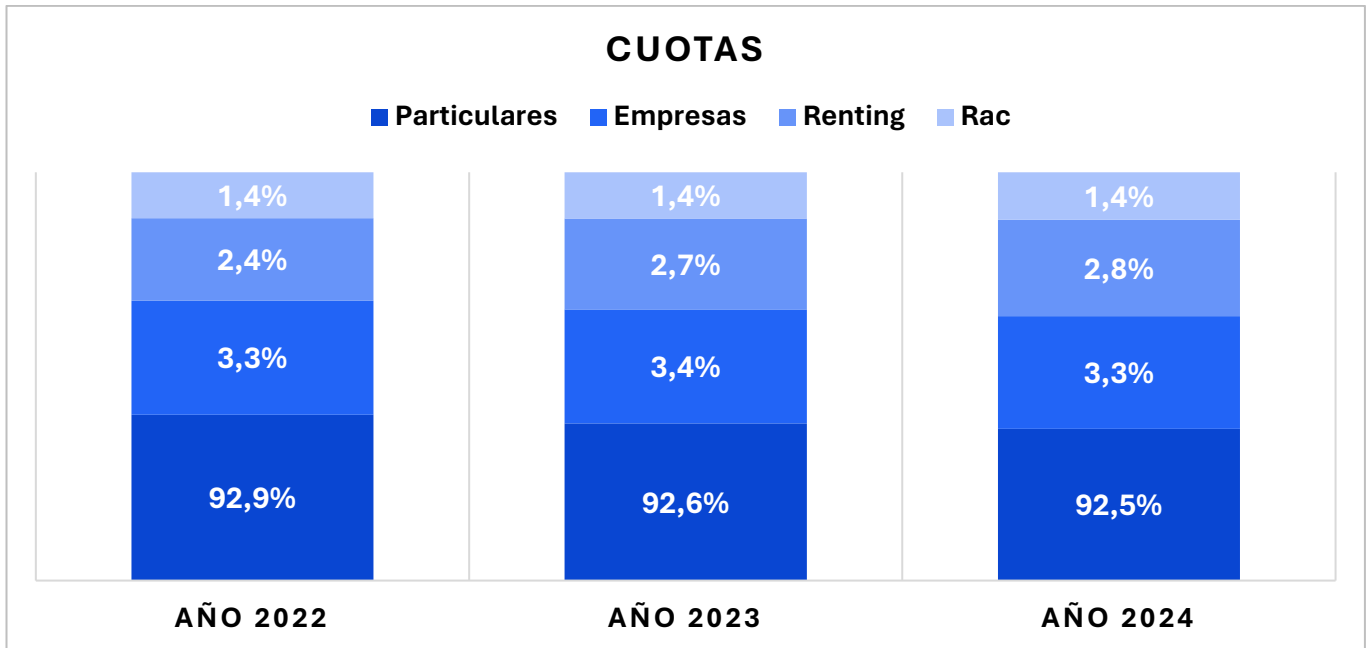


Gráfico 4: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Aquí se analizan los crecimientos del parque vivo de los Turismos+4x4 en estos tres últimos años.

El canal de Particulares mantiene una constante subida en estos años. Aunque en el año 2022 solo sube el 0,8% y en el año 2023 un 0,9%, en el año 2024 sí que aumenta su ritmo de crecimiento hasta el 1,5%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	0,8%	0,9%	1,5%
Empresas	-4,7%	1,4%	0,4%
Renting	6,8%	11,2%	7,8%
Rac	10,4%	2,0%	4,6%
TOTAL	0,9%	1,2%	1,6%

Tabla 6: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Las Empresas sufrieron una caída en el año 2022 de un 4,7%. En cambio, en el año 2023 suben un 1,4%, un hecho importante porque recuperan en total 6,1 puntos de cuota. En el año 2024 se ralentiza su subida y crecen solo un 0,4%.

El canal de Renting tiene incrementos importantes en los tres años. Aparte del crecimiento de las flotas dentro de este canal, se nota la incursión con fuerza de los Renting Particulares, que cada vez tienen una mayor incidencia en la venta de nuevos de este canal. Así, el año 2023 crece un 6,8% y en el año 2024 aumenta un 11,2%. En el cierre de este año actual los coches de este canal incrementan hasta un 7,8%.

El canal de Rentacar tiene una subida importante en el año 2023 del 10,4%. Hay que darse cuenta, que, en el año 2021, 22 y 23, las empresas de Rentacar han intentado captar todos los vehículos posibles, debido a la demanda turística que han tenido en los últimos años. Las marcas, al no poder suministrar toda su demanda latente de nuevos, motivaron que estas empresas se aprovisionaran incluso de vehículos de ocasión, ya fuera dentro de nuestro territorio o importados. En el año 2023, crecen un 2,0% y en el 2024 vuelven a subir con fuerza hasta un 4,5% más.

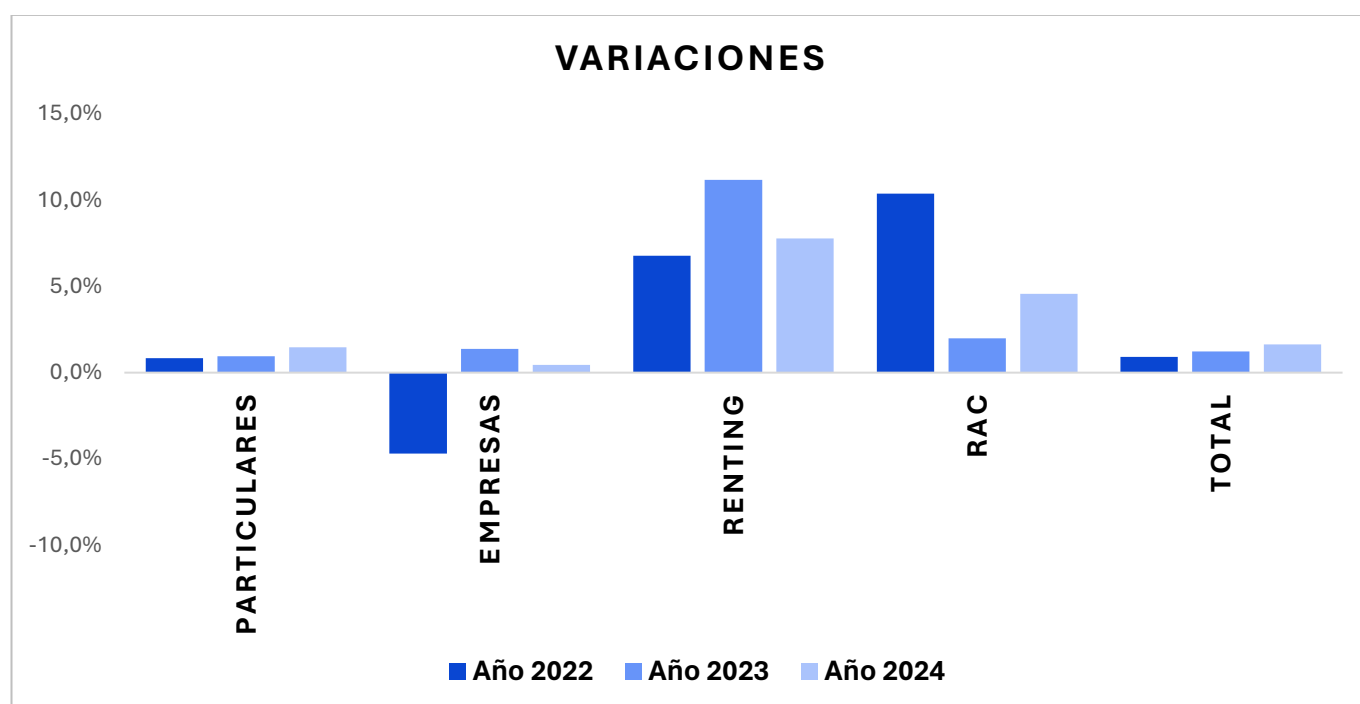


Gráfico 5: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Comerciales

En este punto analizaremos el parque de los Vehículos Comerciales hasta 3,5 Toneladas por los canales de los compradores. Este es el segundo mercado más importante y también muy demandante de servicios de posventa. A pesar de tener un volumen menor a los Turismos+4x4, hay que resaltar que hacen tres veces más kilómetros que el de coches. Por lo tanto, es un mercado muy versátil que da muchas oportunidades de negocio a todos los agentes participantes del negocio de la posventa.

Ya se ha visto que el volumen de crecimiento del acumulado de estos vehículos ha sido regular y constante. Ha tenido un crecimiento total de su volumen muy positivo en los tres últimos años. Por canales, se puede ver en la tabla que los Particulares es el canal de compra que más pesa dentro de

la globalidad de este mercado. En este canal hay un peso muy alto de autónomos registrados con su NIF. Es el segmento de los cuatro que proporcionalmente crece más. En el año 2023 aumenta en 22 mil vehículos y en el año 2024 incrementa su volumen aproximadamente en casi 55 mil unidades. Así tenemos, que en el año 2022 el volumen era de 2.756.462 Uds.: en el año 2023 era de 2.788.370 Uds. y en el año 2024 es de 2.843.319 Uds.

El canal de flotas de Empresas registra crecimientos de volumen más bajos. En el año 2023 crece unos 3 mil vehículos y en el año 2024 algo más de 8 mil unidades. El año 2023 acaba con un parque de 515.608 Uds., en el año 2023 con 518.631 Uds. y en el 2024 con 529.109 Uds.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	2.756.462	2.788.370	2.843.319
Empresas	515.608	518.631	529.109
Renting	163.825	174.492	188.034
Rac	91.869	93.664	92.499
TOTAL	3.527.764	3.575.157	3.652.961

Tabla 7: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Las flotas de Renting, sí que incrementan proporcionalmente sus volúmenes de una forma importante. En el año 2023 crecen en 11 mil vehículos y en más de 13 mil comerciales. El año 2022 acabó con un parque de 163.825 Uds., en el año 2024 con 174.492 Uds., cerrando el año 2024 con 188.034 Uds.

Los Rentacares incrementaron sus vehículos en casi 2 mil unidades en el año 2023, pero rebajan su volumen en el año 2024 casi 800 vehículos. Por tanto, en el año 2022 finalizaron con un parque de 91.869 Uds., en el año 2023 tuvieron un volumen de 93.664 Uds., acabando en el 2024 con 92.499 Uds.

Aquí se analizan la evolución de los pesos por canales del parque vivo de los Vehículos Comerciales en estos tres últimos años.

El canal Particular es, como se ha mencionado, el que tiene más peso entre todos los canales de los comerciales. Mantiene aproximadamente durante los tres años últimos una cuota del 78%, aunque ha perdido ligeramente peso en el último año. La cuota del año 2022 era del 78,1%, en el año 2023 baja ligeramente al 78,1% y en el año 2024 vuelve a bajar hasta el 77,8%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	78,1%	78,0%	77,8%
Empresas	14,6%	14,5%	14,5%
Renting	4,6%	4,9%	5,1%
Rac	2,6%	2,6%	2,5%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 8: Comerciales. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales

El canal de Empresas mantiene una cuota similar en los tres años. En el año 2022 tiene un peso del 14.6%, en el año 2023 baja ligeramente hasta el 14,5% y su porcentaje actual es del 14,5%.

El canal de Renting es el que incrementa mayormente su peso entre el 2022 y el 2024. Así tenemos, que en el año 2022 tiene un peso del 4,6%, en el año 2023 un 4,9% y actualmente tiene un peso del 5,1%. Desde el 2022 al 2024 sube 0,5 puntos de cuota.

El canal de Rentacar mantiene una cuota lineal en los dos primeros años del 2,6% y actualmente baja ligeramente hasta el 2,5%.

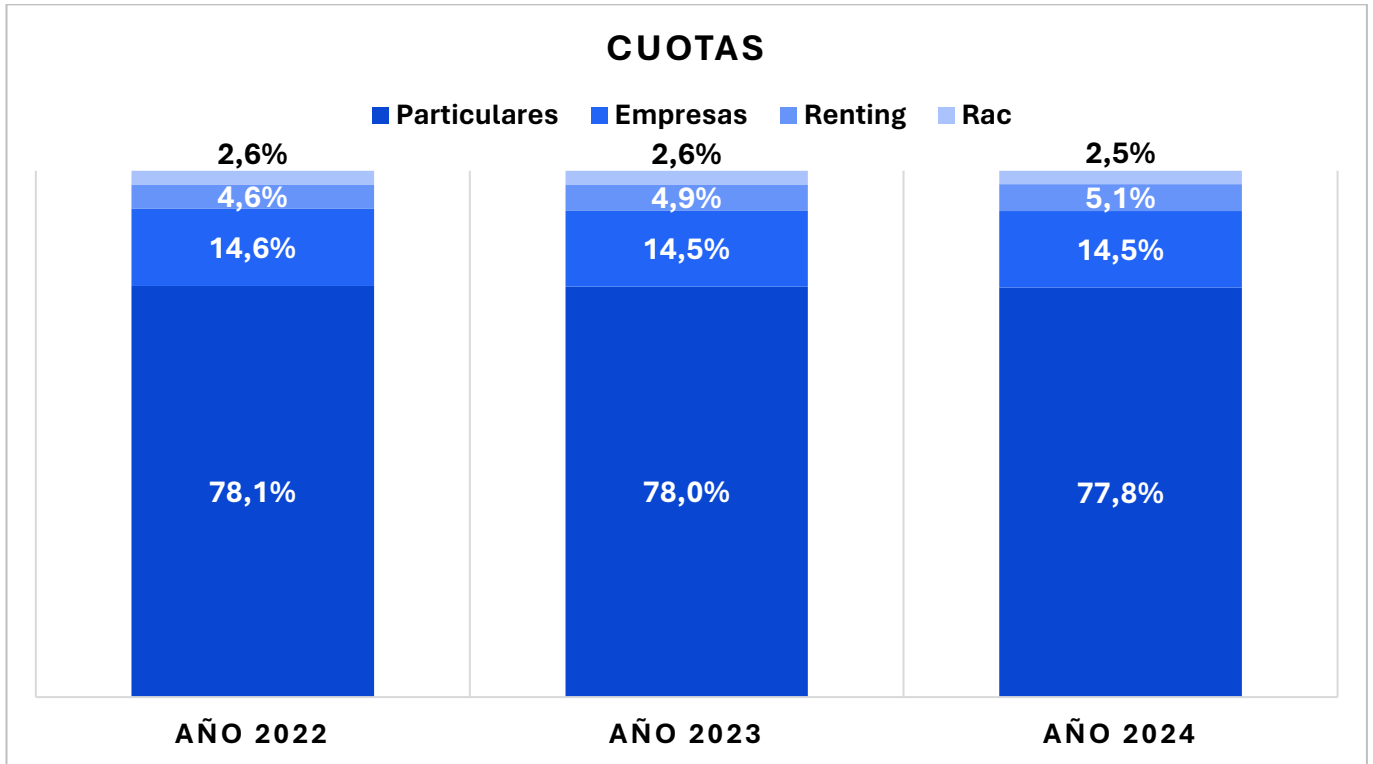


Gráfico 6: Comerciales. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Aquí se analizan los crecimientos del parque vivo de los Vehículos Comerciales en estos tres últimos años.

El canal de Particulares tiene un incremento constante en los tres años. En el año 2022 sólo sube el 1,78% y en el año 2023 un 1,2% y en el año 2024 aumenta su ritmo de crecimiento hasta el 2,0%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	1,7%	1,2%	2,0%
Empresas	0,2%	0,6%	2,0%
Renting	2,4%	6,5%	7,8%
Rac	8,7%	2,0%	-1,2%
TOTAL	1,7%	1,3%	2,2%

Tabla 9: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Las Empresas tienen un leve aumento en el año 2022 de un 0,2%. En el año 2023 suben un 0,6%. En el año 2024 acelera su subida y crecen solo un 2,0%.

Los Rentacares en su afán de aprovisionamiento de vehículos crecieron un 8,7% en el año 2022. En el año 2023 ralentizan su subida en un 2,0%. En el año 2024, en cambio, caen ligeramente un 1,2%.

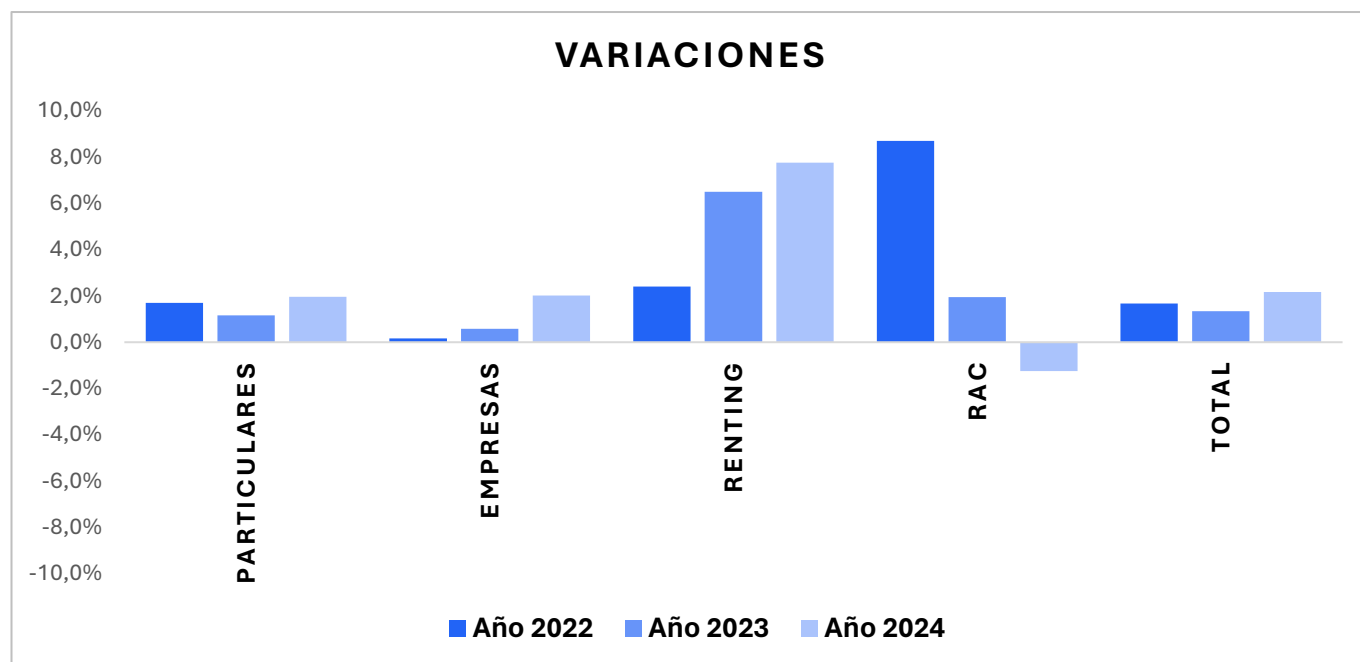


Gráfico 7: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Camiones y Autobuses

En este apartado analizaremos el parque por sus compradores del global de los Vehículos Industriales (vehículos de más de 3,5 Toneladas), representados por la suma de los Camiones y Buses. A pesar de ser el segmento más pequeño de todos los mercados que se están analizando, es sin duda, el que hace más kilometrajes por sus desplazamientos de mercancías y a personas a larga distancia y el constante uso de estos vehículos también dentro de la media y corta distancia. También hay que recalcar que tienen las intervenciones de posventa con mayor precio en comparación con el resto de los mercados analizados en este bloque.

Ya se ha visto que el volumen de crecimiento del acumulado de estos vehículos ha tenido una tendencia ascendente muy positiva en los tres últimos años. Por canales, se puede ver en la tabla, que los Particulares es el segundo canal de compra que más pesa dentro de la globalidad de este mercado. Al igual que pasa en los Vehículos Comerciales, hay una gran proporción de autónomos que representan este canal que registran el vehículo con su NIF. Así tenemos, que en el año 2022 el volumen era de 88.237 Uds.: en el año 2023 era de 88.561 Uds. y en el año 2024 es de 85.775 Uds. En el año 2023 apenas subieron algo más de 300 vehículos y en el año 2024 rebajaron su cifra en algo menos de 3 mil vehículos.

Las Empresas en este mercado son las que tienen una mayor representatividad, hecho que no ocurría con los anteriores mercados analizados. Sus cifras en volumen crecieron de manera positiva en el 2023 y en el 2024. En el año 2023 crecen en más de 11 mil unidades y en el año 2024 en casi 10

mil vehículos más. El año 2022 tenían un parque de 350.430 Uds., en el año 2023 de 361.802 Uds. y en la actualidad de 371.402 Uds.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	88.237	88.561	85.775
Empresas	350.430	361.902	371.402
Rac	47.421	50.112	54.274
TOTAL	486.088	500.575	511.451

Tabla 10: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Los Rentacaes tienen una tendencia positiva tanto en el año 2023 como en el 2024. En el año 2023 crecen casi en 3 mil vehículos y en el año 2024 en algo más de 4 mil. El año 2022 acaban con un parque de 47.421 Uds., en el año 2023 cierran con 50.112 Uds. y en el año 2024 finalizan con 54.274 Uds.

Aquí se analizan la evolución de los pesos por canales del parque vivo de los Vehículos Industriales en estos tres últimos años.

El canal de Particulares en el año 2022 tiene una cuota del 18,2%, en el año 2023 del 17,7% y en el año 2024 del 16,8%. Entre 2022 y 2024 disminuyeron 1,2 puntos su peso.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	18,2%	17,7%	16,8%
Empresas	72,1%	72,3%	72,6%
Rac	9,8%	10,0%	10,6%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 11: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Canales

El canal de Empresas en el año 2022 tiene una cuota del 72,1%, en el año 2023 del 72,3% y en el año 2024 del 72,6%. Entre el 2022 y el 2024 aumentan en 0,5 puntos su peso.

El canal Rentacar en el año 2022 tiene una cuota del 9,8%, en el año 2023 del 10,0% y en el año 2024 del 10,6%. Entre 2022 y 2024 aumentan en 0,8 puntos su peso.

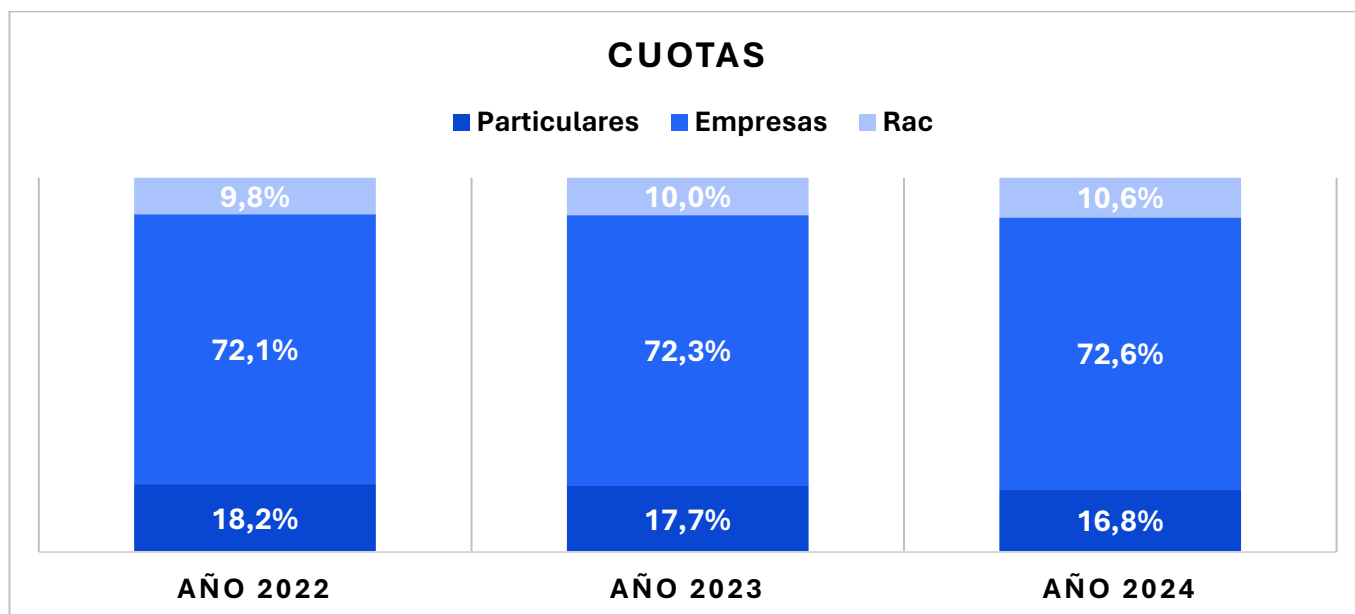


Gráfico 8: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Aquí se analizan los crecimientos del parque vivo de los Vehículos Industriales en estos tres últimos años.

El canal de Particulares decrece en el año 2022 un 5,8%. En el año 2023 aumentó su parque en un 0,4%, aunque vuelve a caer en el año 2024 un 3,1%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	-5,8%	0,4%	-3,1%
Empresas	-1,2%	3,3%	2,6%
Rac	7,0%	5,7%	8,3%
TOTAL	-1,3%	3,0%	2,2%

Tabla 12: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

El canal de Empresas disminuye su cifra de parque en el año 2022 en un 1,2%. En el año 2023 aumentó su parque en un 3,3% y en el año 2024 vuelve a aumentar un 2,6%. Hay que resaltar que entre el año 2022 y el 2024 crecen casi en un 6%.

El canal de Rentacar es el que tiene mayores crecimientos en estos tres años. El año 2022 crece un 7,0%, en el año 2023 aumenta hasta un 5,7% y en la actualidad ha crecido un 8,3%. Entre el 2022 y el 2024, este canal es el que experimenta el mayor crecimiento de los tres, con un casi un 14,5%

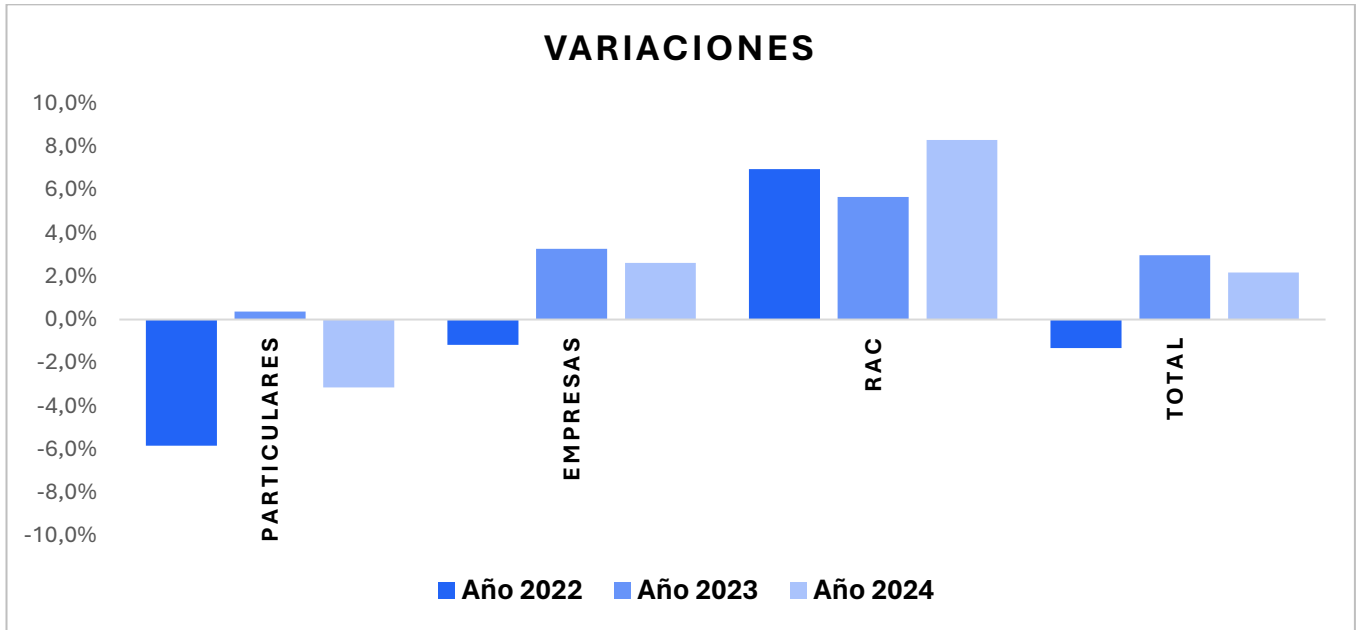


Gráfico 9: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Ciclomotores y Motocicletas

En este apartado analizaremos el parque de las Dos Ruedas, representado por la suma de sus dos grandes mercados: Ciclomotores y Motocicletas. Este mercado mantiene un parque por encima de los 3,3 millones de vehículos y proporciona también un negocio de posventa importante.

La suma de los mercados de Motocicletas y Ciclomotores ha recobrado la senda del crecimiento en el año 2024, con algo más de 2 mil unidades más. En el año 2023 en cambio, habían caído casi 24 mil vehículos.

El canal Particular cae en volumen en los años 2023 y 2024. En el 2023 decrece en casi 20 mil unidades, aunque en el año 2024 disminuye menos con algo más de 9 mil vehículos. Este canal en el año 2022 tenía un parque de 3.139.799 Uds., en el año 2023 un volumen de 3.109.926 Uds. y en el año 2024 cierra con un acumulado de 3.100.237 Uds.

El canal de Empresas en cambio ha crecido en los años 2023 y 2024. En el 2023 crecen apenas 1 mil vehículos, pero en el año 2024 aumentan hasta casi 9 mil más. Este canal cierra un 2022 con 190.248 Uds., el año 2023 con 191.367 Uds. y un 2024 con 200.065 Uds.

El canal de Alquiladores incrementó sus cifras notablemente en los dos últimos años. En el 2023 añadieron casi 5 mil vehículos más a su parque y en el 2024 más de 3 mil unidades. El año 2022 el parque de este canal acabó con 50.356 Uds., en el año 2023 finalizó con 55.292 Uds. y en el año 2024 cierra con 58.731 Uds.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	3.139.799	3.109.926	3.100.237
Empresas	190.248	191.367	200.065
Rac	50.356	55.292	58.731
TOTAL	3.380.403	3.356.585	3.359.033

Tabla 13: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por Canales

Aquí se analiza la evolución de los pesos por canales del parque vivo del mercado de las Dos Ruedas en estos tres últimos años.

El canal Particular tuvo un peso en el parque del 2022 del 92,9% y fue perdiendo levemente peso en los años siguientes. Así, cierra en el 2023 con una cuota del 92,7% y el año 2024 con 92,3%.

El canal de Empresas en cambio ha ido ganando en los dos últimos años peso dentro del global del Parque de las Dos Ruedas. En el año 2022 finalizó con un peso del 5,6%, en el año 2023 sube levemente hasta el 5,7% y en el año 2024 crece su cuota hasta un 6,0%.

El canal Alquilador crece levemente en los dos últimos años. Si en el año 2022 tenía una cuota del 1,5%, en el año 2023 cierra con 1,6% de peso y en el 2024 tiene una cuota del 1,7%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	92,9%	92,7%	92,3%
Empresas	5,6%	5,7%	6,0%
Rac	1,5%	1,6%	1,7%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 14: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales

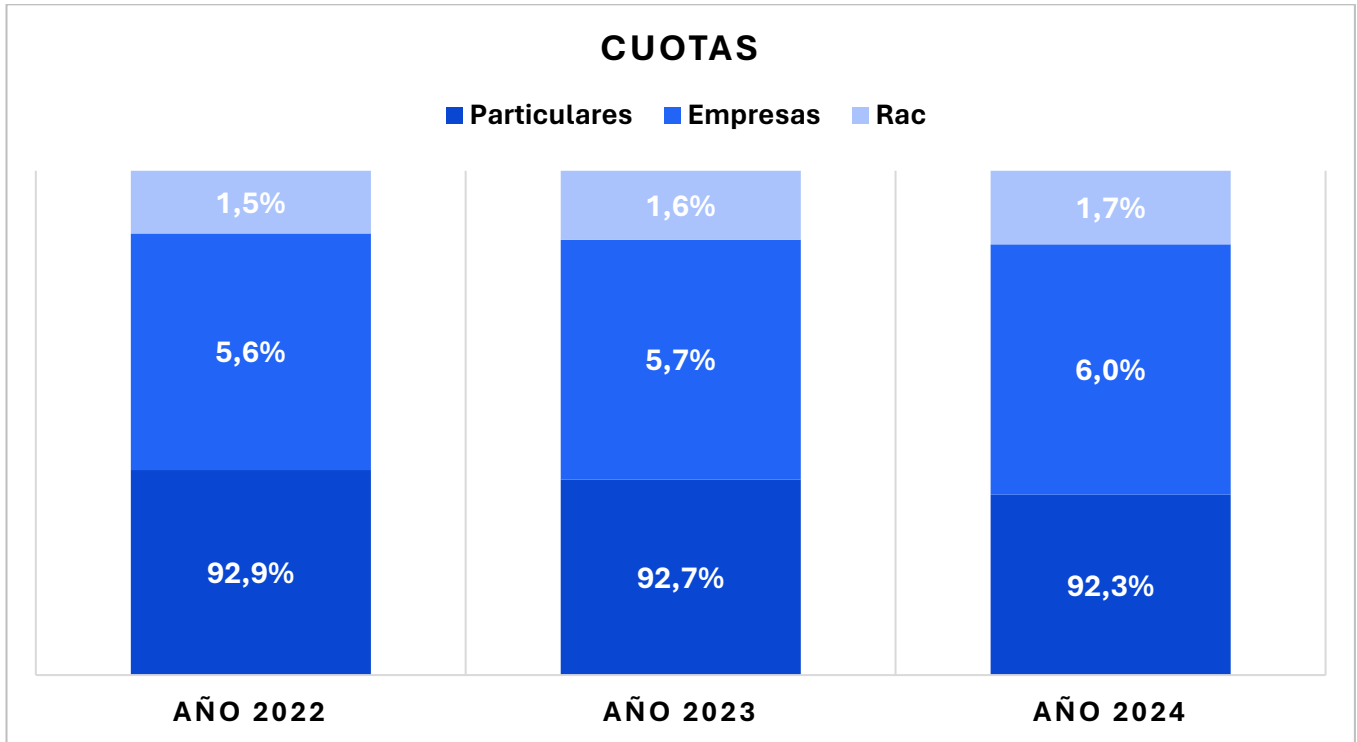


Gráfico 10: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución Parque 2022-2024 por Canales

En este apartado se analizan las variaciones de parque en porcentaje de los tres últimos años del mercado de las Dos Ruedas.

El global del mercado ha sufrido leves caídas hasta el año 2023, provocadas más por los Ciclomotores como ya se había analizado anteriormente. Con ello, el año 2022 el parque cae ligeramente un 0,9%, el año 2023 disminuye un 0,7%, para incrementar en el año 2024 un 0,1%.

El canal de Particulares cae en los tres años. En el año 2022 y en el 2023 este canal cae un 1,0% respectivamente. En el año 2024 cierra el parque con una leve caída del 0,3%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Particulares	-1,0%	-1,0%	-0,3%
Empresas	-1,1%	0,6%	4,5%
Rac	6,0%	9,8%	6,2%
TOTAL	-0,9%	-0,7%	0,1%

Tabla 15: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

El canal de Empresas cayó en el año 2022 un 1,1%, pero sube levemente un 0,6% en el 2023. El año 2024 tuvo un incremento mucho más alto con una subida del 4,5%.

El canal Alquilador sube en todos los años. En el año 2022 crece un 6,0%, en el año 2023 aumenta un 9,8% y en el año 2024 sube hasta un 6,2%.

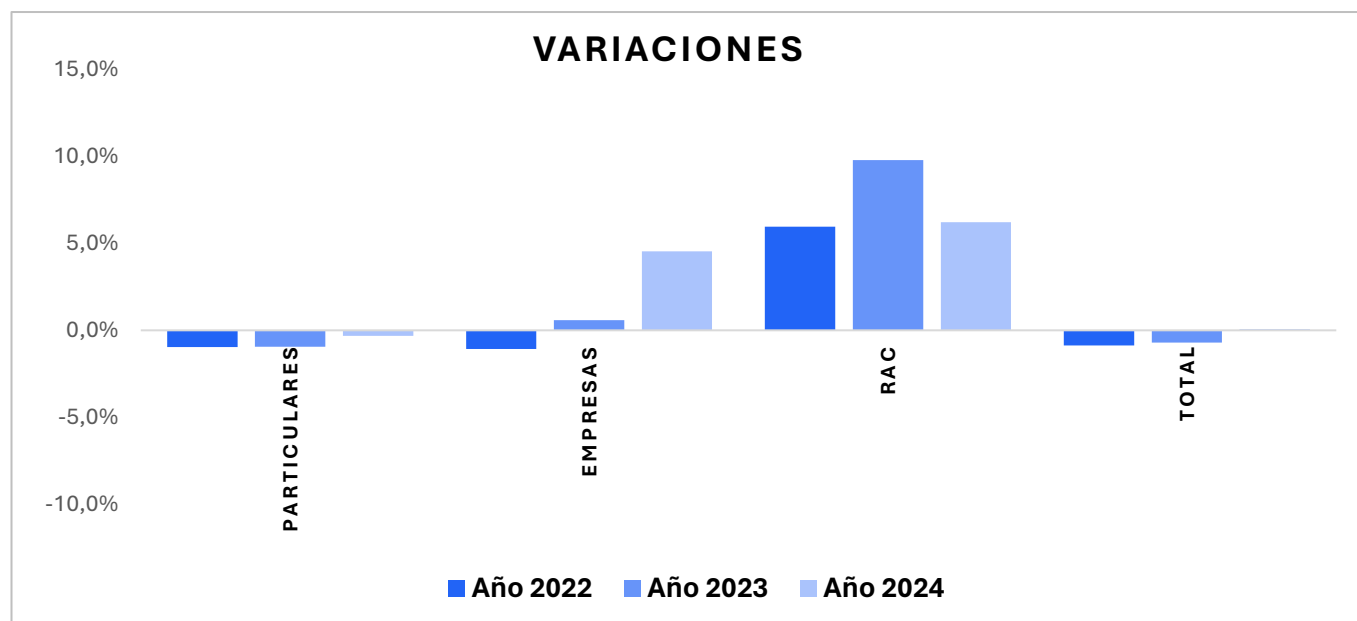


Gráfico 11: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Canales

1.4. Evolución del Parque por Mercados y Propulsiones

En este gran apartado se estudia el parque por propulsiones y mercados. Al sector cada vez se le exige un mayor grado de venta de vehículos con tecnologías de propulsiones más ecológicas, dictaminadas por la hoja de ruta del New Green Deal que aprobó la Comunidad Europea. A ello, también se le están añadiendo las políticas cada vez más restrictivas de las legislaciones propias de España, no sólo del gobierno central, sino también las locales, como pueden ser la de cada comunidad autónoma y cada ayuntamiento.

Para equilibrar estas exigencias también se han puesto en marcha hasta tres Planes Moves para incentivar la compra de vehículos ECO, que son insuficientes para que los vehículos híbridos, eléctricos o de gas, aumenten notablemente su presencia en el parque de España. Algunas comunidades autónomas han dado incentivos extra a la compra de este tipo de vehículos que, aunque son bien recibidas por el sector y los usuarios de los vehículos, siguen siendo insuficientes.

Aparte de ver que los incentivos son insuficientes, se añade el hecho de que están muy mal planteados desde el principio por la burocracia tan tediosa que acarrea y además, el largo tiempo que se tarda en cobrar estos planes. A ello, se le une el estricto plan de Zonas de Bajas Emisiones en 150 municipios de España con más de 50 mil habitantes. Aunque afecta a vehículos muy viejos y de combustión, puede llegar a ser dramático para algunas personas que no tengan un fácil acceso a vehículos nuevos o de ocasión jóvenes.

Esto sin duda, afectará de manera impactante a todos aquellos que forman la posventa. Como se dispone actualmente el parque por propulsiones es de vital importancia para cualquier agente

participante del “aftermarket”. Hay que saber qué potencial de negocio ofrece cada grupo de vehículos según su tecnología de propulsión.

Las propulsiones que se analizarán serán las de combustión como es el Diésel y la Gasolina. También los Híbridos (HEV) y los Híbridos Enchufables (PHEV), en el que en los primeros se han incluidos los Mildhybrid. Los Eléctricos puros (EV) y también los Vehículos de Gas, sumando los GLP y los GNC.

Turismos + 4x4

En este punto analizaremos el parque de los Turismos+4x4 por las propulsiones. Al ser el parque con más volumen de todos los mercados es en el que se encuentran más diversificadas las mismas.

A pesar de su importancia para la movilidad y la economía, el parque de Turismos+4x4 en España enfrenta diversos desafíos, como la congestión del tráfico, la contaminación atmosférica y la seguridad vial. Sin embargo, también presenta oportunidades para la innovación en áreas como la movilidad sostenible, la digitalización, la gestión inteligente del transporte, seguridad de los vehículos y oportunidades en la línea de posventa en el conglomerado mayor de vehículos de nuestro parque.

En este punto se analiza el parque por volúmenes según las diferentes tecnologías de propulsión: Diésel, Gasolina, Híbridos (HEV), Híbridos Enchufables (PHEV), Eléctricos Puros (EV) y los de Gas Licuado de Petróleo más Gas Natural Comprimido (GLP/GNC).

El segundo mayor volumen de parque en nuestro país los coches de Gasolina experimentan un crecimiento de volumen cada año. En el año 2023 subieron casi 120 mil vehículos y en el año 2024 aumentaron a 150 mil unidades. En el año 2022 acabaron con 9.692.679Uds, 9.812.398 Uds. en el año 2023 y 9.965.913 Uds. en el año 2024.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
GASOLINA	9.692.679	9.812.398	9.965.913
DIÉSEL	14.125.945	13.984.378	13.806.234
HEV	687.158	923.862	1.222.276
PHEV	82.587	127.802	188.970
EV	65.506	93.900	144.980
GLP/GNC	97.403	111.034	136.766
TOTAL	24.751.278	25.053.374	25.465.139

Tabla 16: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

El volumen mayor de parque sigue estando en los Diésel, aunque paulatinamente están perdiendo volumen de unidades año tras año. En el año 2023 disminuyeron casi 141 mil vehículos y en el año 2024 decrecieron en 178 mil. Con ello tenemos que el parque del año 2022 fue de 14.125.945 Uds., en el año 2023 de 13.984.378 Uds. y en el 2024 de 13.806.234 Uds.

Se da la paradoja que realmente las exigencias europeas multan por las emisiones de CO₂, que es la tecnología de Gasolina la que más emisiones produce. Pero en España se demonizó más al vehículo Diésel, que emite sustancialmente menos. Por tanto, los Particulares están invirtiendo más en los vehículos de Gasolina. De todas formas, los fabricantes han invertido en hacer motores mucho más eficientes, que consumen menos y emiten menos CO₂. A ello, se le une que los vehículos HEV, PHEV y EV, tienen un diferencial de precios a la hora de su compra sobre los de combustión, siendo estos primeros más caros que los segundos. Es verdad también que, a la larga, los vehículos ecológicos tienen un ahorro del coste del consumo importante.

Los HEV siguen creciendo y son la alternativa de los vehículos ecológicos que está teniendo más éxito a la hora de comprar por particulares y flotas un vehículo nuevo. Así se refleja en sus aumentos de volumen en los dos últimos años. En el año 2023 aumentaron en 236 mil unidades y en el 2024 en 299 mil coches. En el año 2022 acabaron con un parque de 687.158 Uds., en el año 2023 de 923.862 Uds. y en el año 2024 de 1.222.276 Uds.

Los PHEV también han crecido de manera importante en los dos últimos años. Así, tenemos que en el año 2023 aumentaron en 39 mil unidades y en el año 2024 en 61 mil vehículos. En el año 2022 terminaron con un parque de 82.587 Uds., en el año 2023 de 127.802 Uds. y en el año 2024 de 188.970 Uds.

Los EV también han crecido de manera importante. Tenemos que en el año 2023 incrementaron su cifra en 32 mil vehículos más y en el año 2024 en 51 mil. En el año 2022 cierran con un parque de 65.605 Uds., en el año 2023 de 93.900 Uds. y en el año 2024 de 144.980 Uds.

Los vehículos de Gas sumando GLP y GNC, han crecido también de forma notable. Es una alternativa también de propulsión ecológica que está dentro del Plan Moves, por su bajo consumo y por su bajo nivel de emisión de CO2. Además, muchos usuarios de vehículos de Gasolina han hecho la conversión a tener la alternativa a la propulsión de GLP. También hay que resaltar que algunas marcas han apostado por estas tecnologías y sus vehículos se han vendido con éxito en el mercado español. Sólo hubo un receso en la venta de GNC con la Guerra de Rusia y Ucrania por el encarecimiento del Gas. Así tenemos que en el año 2023 el parque de estos vehículos creció en casi 14 mil coches y en el año 2024 en 25 mil vehículos. El parque del año 2022 finalizó con 97.403 Uds, el del año 2023 en 111.034 Uds. y el del año 2024 en 136.766 Uds.

En este apartado analizaremos la evolución de los pesos del parque de Turismos+4x4 por tecnologías de propulsión.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
GASOLINA	39,2%	39,2%	39,1%
DIÉSEL	57,1%	55,8%	54,2%
HEV	2,8%	3,7%	4,8%
PHEV	0,3%	0,5%	0,7%
EV	0,3%	0,4%	0,6%
GLP/GNC	0,4%	0,4%	0,5%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 17: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Los vehículos de Gasolina se han mantenido cercanos al 39% de cuota. En el año 2022 y 2023 tenían una cuota del 39,2% y disminuyeron a 39,1% en el año 2024. Los vehículos Diésel tenían una cuota en el 2022 del 57,1%, en el año 2023 del 55,8% y en el año 2024 del 54,2%. Del año 2022 al 2024 han perdido 2,9 puntos de cuota. Los Gasolina han mantenido su peso casi intacto dentro del parque español.

Los coches HEV tenían una cuota en el año 2022 del 2,8%, en el año 2023 del 3,7% y en el año 2024 del 4,8%. Han crecido desde el año 2022 al 2024 en 2 puntos de cuota. Los vehículos PHEV tenían un peso en el 2022 del 0,3%, en el 2023 del 0,5% y en el 2024 del 0,7%. Apenas han crecido en tres

años 0,4 puntos de cuota. Los coches EV tenían una cuota en el 2022 del 0,2%, en el año 2023 del 0,4% y en el 2024 del 0,6%. Crecieron en estos tres años 0,4 puntos de cuota.

Los vehículos de Gas tenían en el año 2022 y 2023 del 0,4% y en el 2024 del 0,5%. Por tanto, en estos años han subido sólo 0,1 puntos de cuota.

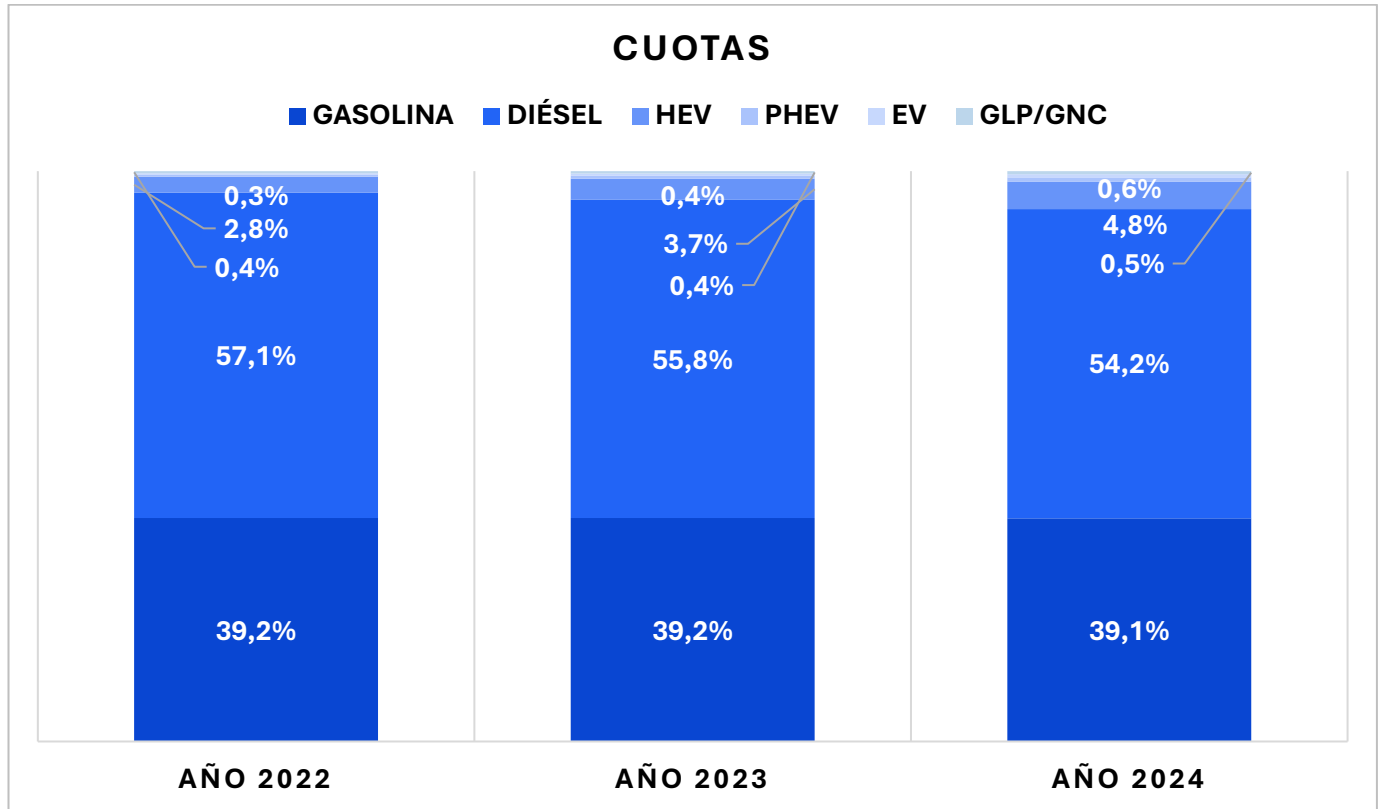


Gráfico 12: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

En este bloque veremos las variaciones de parque en los tres últimos años de los Turismos+4x4 por sus diferentes propulsiones.

Los coches de Gasolina han subido en estos tres años. En el año 2022 crecieron un 1,1%, en el año 2023 un 1,2% y en el 2024 un 1,6%. Los Diésel, por lo contrario, han ido cayendo. En el año 2022 caen un 1,1%, en el 2023 disminuyen en un 1,0% y en el 2024 decrecen un 1,3%.

Los vehículos HEV crecen notablemente en estos años. En el año 2022 aumentan hasta un 41,8%, en el año 2023 hasta un 34,4% y en el año 2024 incrementan sus cifras un 32,3%. Los coches PHEV crecen también de forma importante. En el año 2022 suben un 98,0%, en el año 2023 suben a un 54,7% y en el año 2024 hasta un 47,9%. Los coches EV aumentan sus registros también en todos los años. Crecen en el año 2022 un 51,3%, en el año 2023 un 43,3% y en el año 2024 un 54,4%.

Los coches de Gas aumentan sus cifras en estos años. En el año 2022 un 15,2%, en el año 2023 un 14,0% y actualmente ha crecido su parque un 23,2%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
GASOLINA	1,1%	1,2%	1,6%
DIÉSEL	-1,1%	-1,0%	-1,3%
HEV	41,8%	34,4%	32,3%
PHEV	98,0%	54,7%	47,9%
EV	51,3%	43,3%	54,4%
GLP/GNC	15,2%	14,0%	23,2%
TOTAL	0,9%	1,2%	1,6%

Tabla 18: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

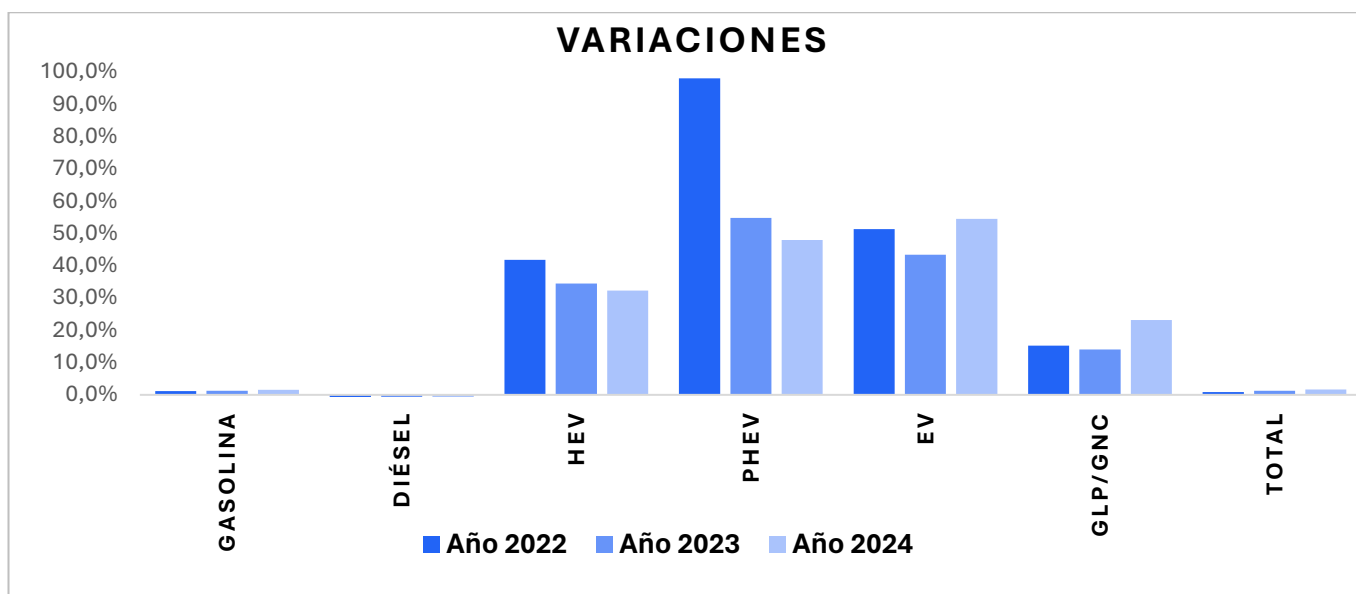


Gráfico 13: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Comerciales

En este apartado se analiza el parque por propulsiones de los Vehículos Comerciales en los tres últimos años.

Como se va a ver, en este mercado no existen todavía alternativas claras de vehículos con tecnologías más ecológicas. El “Mix” de producto que ofrecen las marcas principales es de motores Diésel, ya que son vehículos que en su adquisición son más económicos que el resto de las tecnologías.

En este mercado todos los Híbridos (HEV+PHEV) se han analizado de manera conjunta.

A continuación, se analiza la evolución del parque de Vehículos Comerciales por volúmenes y tecnologías de propulsión.

Los vehículos de Gasolina incrementaron en el año 2023 apenas 3 mil vehículos y en el 2024 algo más de mil. Así, en el año 2022 tuvieron un parque de 135.912 Uds., en el año 2023 de 138.264 Uds. y en el 2024 de 139.671 Uds.

Los vehículos Diésel, el parque con mayor volumen, en el año 2023 crecieron en casi 39 mil vehículos y en el 2024 unos 63 mil vehículos. En el año 2022 finalizaron con 3.360.796 Uds., en el año 2023 con 3.399.191 Uds. y en el año 2024 con 3.462.380 Uds.

El conjunto de Híbridos (PHEV+HEV), incrementaron en el año 2023 en algo más de 2 mil vehículos y en el 2024 en algo más de 3 mil vehículos. En el año 2022 cierran con un parque de 782 Uds., en el año 2023 con 3.099 Uds. y en el 2024 con 6.311 Uds.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
GASOLINA	135.912	138.264	139.671
DIÉSEL	3.360.796	3.399.191	3.462.380
PHEV/HEV	782	3.099	6.311
EV	11.975	15.987	25.635
GLP/GNC	18.299	18.616	18.964
TOTAL	3.527.764	3.575.157	3.652.961

Tabla 19: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Los vehículos Eléctricos (EV) incrementaron su parque en 4 mil unidades y en el 2024 subieron 10 mil vehículos más. En el año 2022 tuvieron un parque de 11.975 Uds., en el año 2023 15.987 Uds. y en el año 2024 cerraron con acumulado de 25.635 Uds.

El conjunto de los vehículos de Gas (GLP+GNC), aumentaron apenas 300 vehículos en el 2023 y en otras escasas 300 unidades en el 2024. En el año 2022 se cerró el parque en 18.299 Uds., el año 2023 en 18,616 Uds. y en el 2024 en 18.964 Uds.

En este apartado se analiza la evolución de los pesos de las diferentes tecnologías de propulsión y qué cuotas representan en el parque de los Vehículos Comerciales.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
GASOLINA	3,9%	3,9%	3,8%
DIÉSEL	95,3%	95,1%	94,8%
PHEV/HEV	0,0%	0,1%	0,2%
EV	0,3%	0,4%	0,7%
GLP/GNC	0,5%	0,5%	0,5%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 20: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Los vehículos de Gasolina mantienen un 3,9% en el año 2022 y 2023, para rebajar su cuota hasta el 3,8% en el año 2024. Los Diésel tenían un peso del 95,3% en el año 2022, en el año 2023 un 95,1% y en el año 2024 una cuota del 94,8%.

El conjunto de los Híbridos, apenas llegan al 0,1% en el año 2022, en el año 2023 superan algo esta cuota y en el año 2024 cierran con una cuota del 0,2%. Los Eléctricos, tenían un peso en el año 2022 del 0,3%, en el año 2023 una cuota del 0,4% y en el año 2024 un peso del 0,7%.

El conjunto de los vehículos de Gas en los tres años, pesan en el parque de Comerciales un 0,5%.

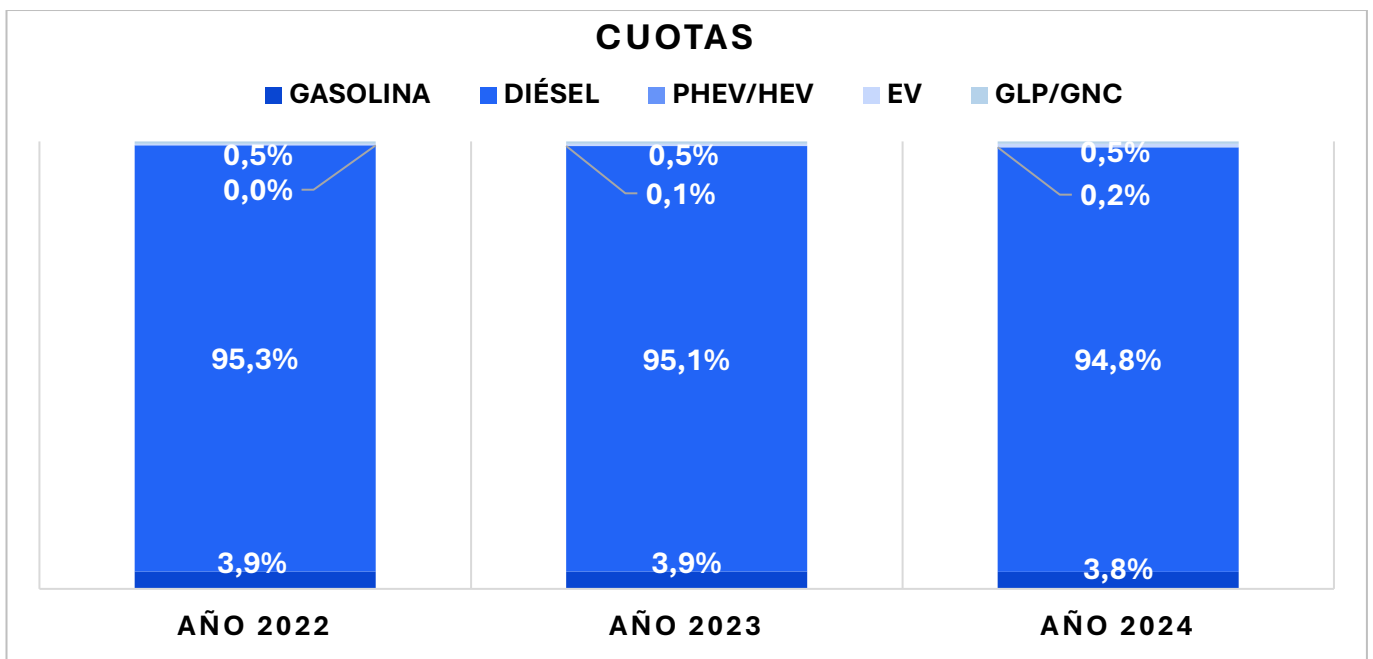


Gráfico 14: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

En este bloque veremos las variaciones de parque en los tres últimos años de los Vehículos Comerciales por sus diferentes propulsiones.

Los vehículos de Gasolina en el año 2022 crecen un 0,3%, en el año 2023 un 1,7% y en el año 2024 un 1,0%. Los Diésel aumentan su cifra en el 2022 hasta un 1,6%, en el año 2023 hasta un 1,1% y el año 2024 incrementan su cifra un 1,9%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
GASOLINA	0,3%	1,7%	1,0%
DIÉSEL	1,6%	1,1%	1,9%
PHEV/HEV	300,0%	296,3%	103,6%
EV	27,9%	33,5%	60,3%
GLP/GNC	19,1%	1,7%	1,9%
TOTAL	1,7%	1,3%	2,2%

Tabla 21: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Los Híbridos, aunque todavía con poca cuota, incrementaron notablemente su parque en los últimos tres años. Crecen un 300% en el año 2022, aumentan un 296,3% en el año 2023 y un 103,6% en el año 2024. Los Eléctricos crecen un 27,9% en el año 2022, un 33,5% en el año 2023 y un 60,3% en el año 2024.

Los vehículos de Gas crecen en el año 2022 un 19,1%, aumentan un 1,7% en el año 2023 y un 1,9% en el año 2024.

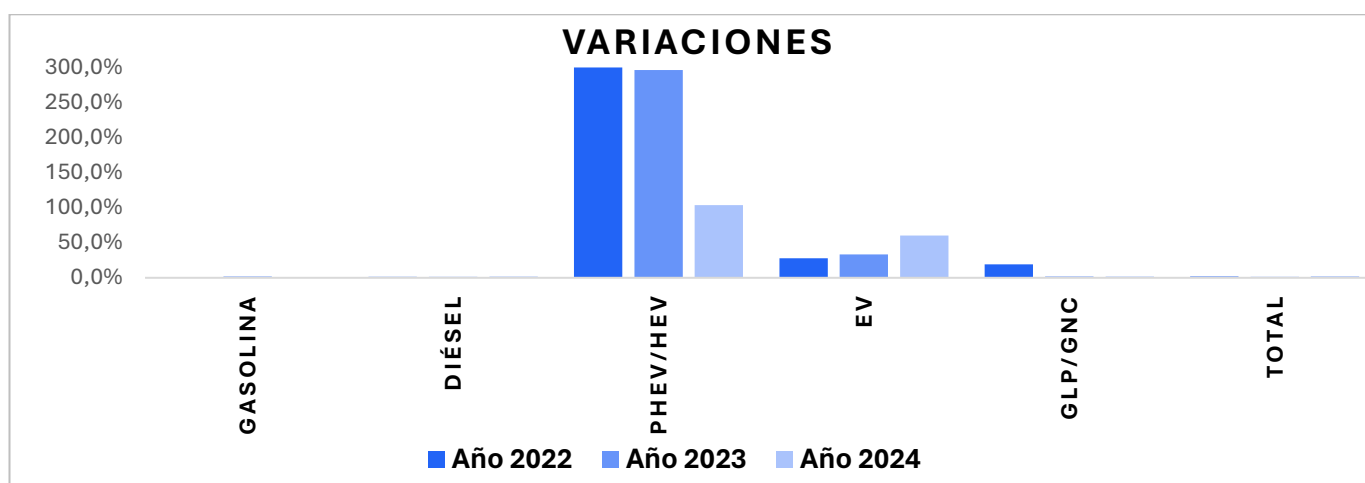


Gráfico 15: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Camiones y Autobuses

En este apartado se analiza el parque por propulsiones de los Vehículos Industriales en los tres últimos años.

Al igual que los Vehículos Comerciales, en los Industriales no se da una clara tendencia de las energías alternativas más ecológicas, en forma de hibridación, electrificación o gas. Aunque dentro de los vehículos Diésel sí hay un apartado de Biocombustible que emite mucho menos CO2 desde los vehículos.

En este mercado todos los Híbridos (HEV+PHEV) se han analizado de manera conjunta. También los vehículos de Gas, se han acumulado en una mismas cifras (GLP+GNC+GNL).

A continuación, se analiza la evolución del parque de Vehículos Industriales por volúmenes y tecnologías de propulsión.

Los Diésel son los vehículos más predominantes. Crecieron en unos 14 mil vehículos en el parque del 2023 y en el año 2024 crecen 9 mil unidades. El año 2022 cerró el parque con 480.856 Uds., en el año 2023 acabaron con un parque de 494.349 Uds. y con 503.500 Uds. en el año 2024.

El conjunto de los vehículos híbridos prácticamente no tiene representatividad en el parque de Industriales. En el año 2022 cerraron con un parque de 1.190 Uds., en el año 2023 acabaron con un acumulado de 1.109 Uds. y en el año 2024 cerró con 1.304 Uds.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
DIÉSEL	480.856	494.349	503.500
PHEV/HEV	1.190	1.109	1.304
EV	351	443	756
GLP/GNC/GNL	3.691	4.674	5.891
TOTAL	486.088	500.575	511.451

Tabla 22: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Los vehículos Eléctricos tienen aún menos unidades en cada año. En el año 2022 cerraron con un parque de 351 Uds., en el año 2023 finaliza con 443 Uds. y en el año 2024 con 756 Uds.

Todos los vehículos de Gas cierran el parque en 2022 con 3.691 Uds., en el año 2023 con 4.674 Uds. y en el año 2024 con 5.891 Uds.

En este bloque se analiza la evolución del parque de vehículos por sus pesos en los tres últimos años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
DIÉSEL	98,9%	98,8%	98,4%
PHEV/HEV	0,2%	0,2%	0,3%
EV	0,1%	0,1%	0,1%
GLP/GNC/GNL	0,8%	0,9%	1,2%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 23: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Los vehículos Diésel tienen un peso en el año 2022 del 98,9%, en el año 2023 del 98,8% y en el año 2024 un 98,4%. Los Híbridos tienen una representación cerca del 0,2% en los tres años. Los Eléctricos tienen una cuota en los tres años del 0,1%. Los vehículos de Gas en el año 2022 tuvieron un peso del 0,8%, en el año 2023 del 0,9% y en el año 2024 del 1,2%.

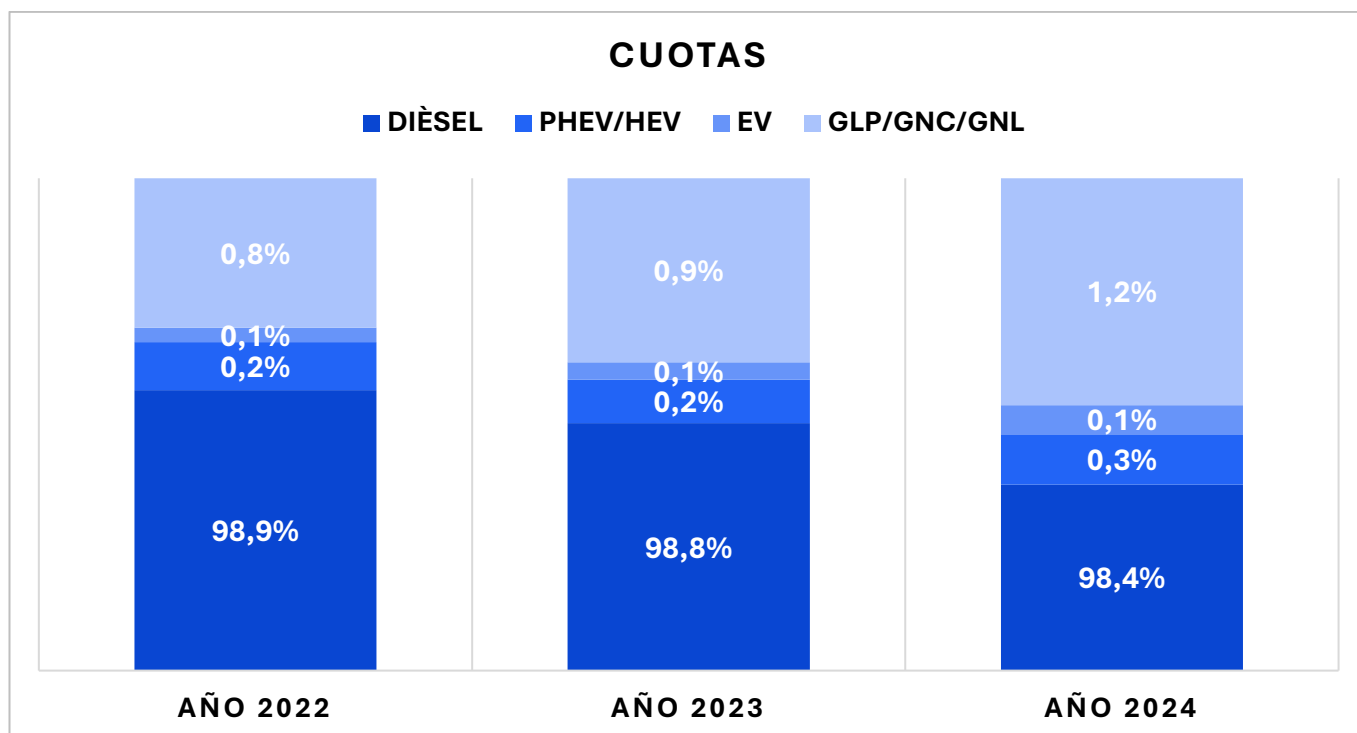


Gráfico 16: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Aquí se analiza el crecimiento del parque Industrial por tecnologías de propulsión, según los volúmenes de los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
DIÉSEL	-1,5%	2,8%	1,9%
PHEV/HEV	4,4%	-6,8%	17,6%
EV	39,3%	26,2%	70,7%
GLP/GNC/GNL	28,7%	26,6%	26,0%
TOTAL	-1,3%	3,0%	2,2%

Tabla 24: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

El parque de Diésel cayó en el año 2022 un 1,5%, en el año 2023 sube un 2,8% y en el año 2024 crece un 1,9%. Los Híbridos en el parque del año 2022 sube un 4,4%, cae en el año 2023 un 6,8%, sube en el año 2024 sube un 17,8%. Los Eléctricos crecen en el año 2022 un 39,3%, en el año 2023 un 26,2% y en el año 2024 suben un 70,7%. Los vehículos de Gas crecen en el año 2022 un 28,7%, en el año 2023 crece un 26,6% y en el año 2024 incrementa su cifra un 26,0%.

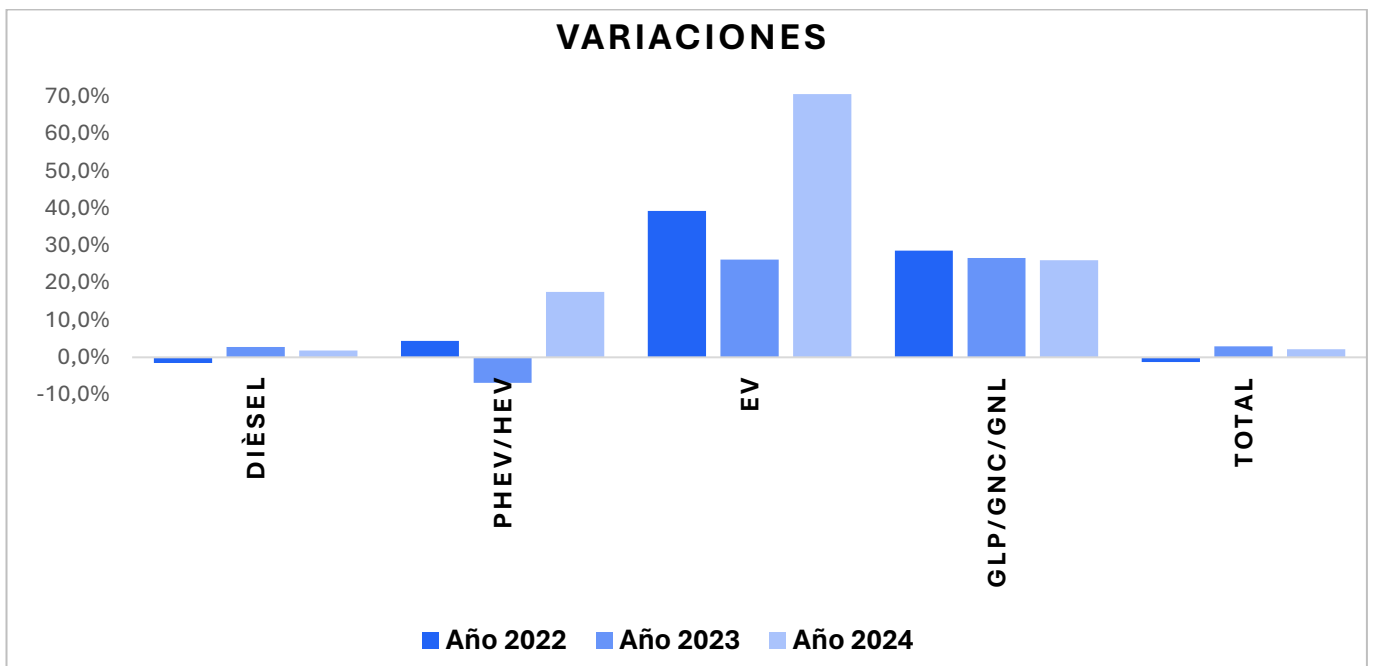


Gráfico 17: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Ciclomotores y Motocicletas

En este gran bloque se va a analizar el mercado de las Dos Ruedas, con las Motocicletas y Ciclomotores sumados, por las tecnologías de propulsión. En este caso sólo se analiza los vehículos de Gasolina y Eléctricos, porque no hay más tecnología de propulsión en estos vehículos.

Se analiza en este apartado por volúmenes y su evolución en el tiempo, la suma de las Motocicletas y Ciclomotores, por sus propulsiones.

En el año 2022, los vehículos eléctricos cerraron con 54.996 Uds., en el año 2023 cierran con 67.913 Uds. y en el año 2024 cierran con 79.218 Uds. Los Gasolina cierran el parque del año 2022 con 3.325.807 Uds., en el año 2023 acaban con 3.288.672 Uds. y en el año 2024 cierran con 3.279.815 Uds.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
ELÉCTRICAS	54.596	67.913	79.218
GASOLINA	3.325.807	3.288.672	3.279.815
TOTAL	3.380.403	3.356.585	3.359.033

Tabla 25: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

En este caso, se analizará el peso de las diferentes propulsiones del mercado de las Dos Ruedas. En sus parques de los tres últimos años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
ELÉCTRICAS	1,6%	2,0%	2,4%
GASOLINA	98,4%	98,0%	97,6%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 26: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

La cuota de las Eléctricas en el año 2022 fue del 1,6%, en el año 2023 del 2,0% y en el año 2024 del 2,4%. Poco a poco van cogiendo cada vez más peso. En tres años han subido 0,8 puntos de cuota

Las motos de Gasolina en el año 2022 tenían un peso del 98,4%, en el año 2023 un 98,0% y en el año 2024 un 97,6%. En Gasolina la cuota ha evolucionado hacia 0,8 puntos de cuota menos.

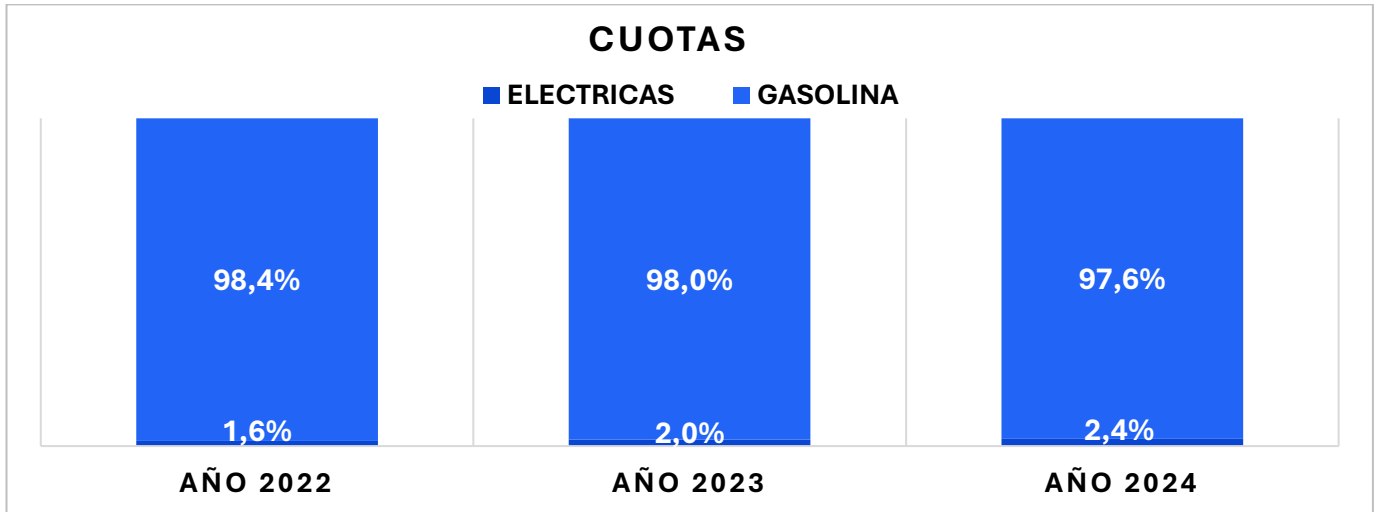


Gráfico 18: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

En este punto se analizan las variaciones en los tres últimos años de los parques por propulsiones.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
ELECTRICAS	26,3%	24,4%	16,6%
GASOLINA	-1,2%	-1,1%	-0,3%
TOTAL	-0,9%	-0,7%	0,1%

Tabla 27: Ciclomotores y Motocicletas. C% Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

Las motos Eléctricas suben en los tres años de manera importante. En el año 2022 crecen un 26,3%, en el año 2023 aumenta un 24,4% y en el año 2024 crece un 16,6%. En Gasolina en cambio, en el año 2022 el parque decrece un 1,2%, en el año 2023 cae un 1,1% y en el año 2024 disminuye un 0,3%

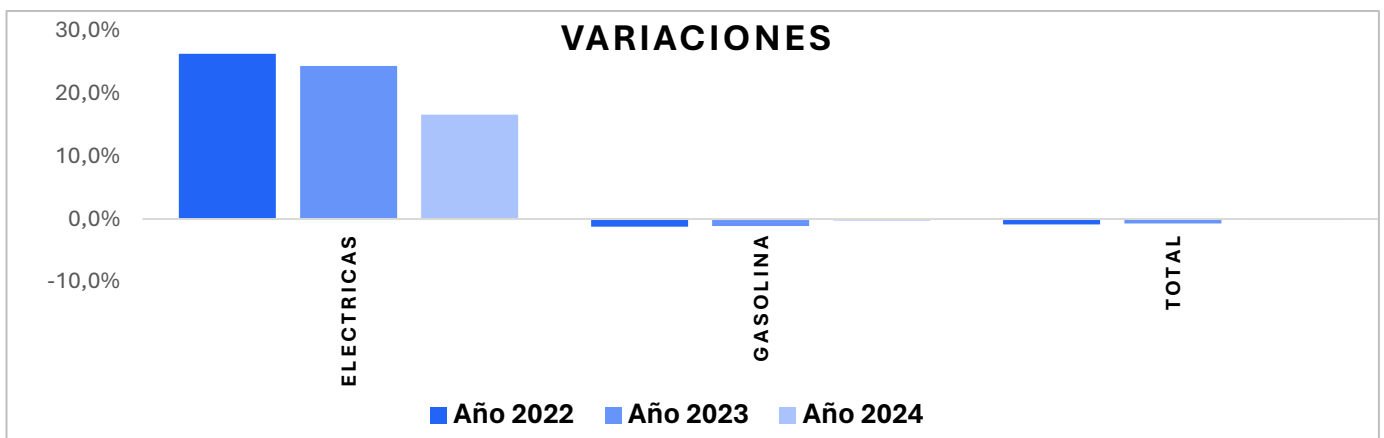


Gráfico 19: Ciclomotores y Motocicletas. C% Variación Evolución Parque 2022-2024 por Propulsiones

1.5. Evolución del Parque por Mercados y Tramos de Edad.

En este gran bloque se estudia el parque por tramos de edad y mercados. Es importante analizar cómo se reparte el acumulado de los mercados por cada grupo de edades, para saber si el parque evoluciona a tener vehículos más antiguos o más jóvenes. Los tramos de edad elegidos son de 0 a 5 años, de 6 a 10 años, de 11 a 15 años y más de 15 años.

La edad de un vehículo es un factor importante a tener en cuenta, ya que influye en varios aspectos como la seguridad, el rendimiento y la eficiencia energética. A continuación, se detallan cada uno de estos puntos:

1. **Seguridad:** Los vehículos más antiguos suelen tener tecnología de seguridad obsoleta, lo que los hace más propensos a estar involucrados en accidentes. Los vehículos más nuevos, por otro lado, incorporan sistemas de seguridad más avanzados que pueden ayudar a prevenir accidentes y proteger a los ocupantes en caso de colisión.
2. **Rendimiento:** Con el paso del tiempo, los vehículos tienden a perder eficiencia en su rendimiento, lo que se traduce en un aumento del consumo de combustible y una menor potencia. Los vehículos más nuevos, en cambio, suelen ser más eficientes en términos de consumo de combustible y ofrecen un mejor rendimiento en general.
3. **Emisiones Contaminantes:** Los vehículos más antiguos suelen emitir una mayor cantidad de gases contaminantes, contribuyendo así a la contaminación del medio ambiente. Por el contrario, los vehículos más nuevos están sujetos a normativas más estrictas en cuanto a emisiones y suelen ser más limpios en este aspecto.
4. **Costes de Mantenimiento:** Los vehículos más antiguos tienden a requerir más mantenimiento y reparaciones, lo que puede resultar en mayores costos a largo plazo. Por otro lado, los vehículos más nuevos suelen tener garantías más extensas y requerir menos mantenimiento, lo que puede traducirse en ahorros económicos para los propietarios.

Lo más correcto es mantener un equilibrio entre vehículos más nuevos y antiguos en el parque, priorizando la renovación constante para garantizar un transporte seguro, eficiente y respetuoso con el medio ambiente.

Turismos + 4x4

En este punto se analizará por volúmenes la evolución del parque de los últimos tres años por Tramos de Edad.

El tramo más joven evoluciona positivamente en el año 2023 pero baja en el cierre del volumen del año 2024. El parque entre 6 y 10 años crece su volumen tanto en el año 2023 como el año 2024. El tramo entre 11 y 15 años decrece en sus dos últimos años de parque. El tramo de más de 15 años es el que crece en mayor volumen tanto en el año 2023 como en el año 2024.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	5.099.849	4.759.803	4.459.643
6-10 años	4.118.128	4.648.686	5.206.753
11-15 años	4.897.069	4.114.911	3.778.590
+15 años	10.636.232	11.529.974	12.020.153
TOTAL	24.751.278	25.053.374	25.465.139

Tabla 28: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En este punto se analizará la evolución del parque por los pesos de sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	20,6%	19,0%	17,5%
6-10 años	16,6%	18,6%	20,4%
11-15 años	19,8%	16,4%	14,8%
+15 años	43,0%	46,0%	47,2%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 29: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

El parque más joven, de 0 a 5 años, disminuye en representatividad en el año 2023 y 2024. Así, en el año 2022 tenía una cuota del 20,6%, en el año 2023 un 19,0% y en el año 2024 un 17,5%. Pierden en tres años 3,1 puntos de cuota. En el siguiente tramo, de 6 a 10 años, en cambio aumenta. Aumentan en 3,8 puntos de cuota del 2022 al 2024. En el año 2022 este tramo una cuota del 16,6%, en el año 2023 una cuota del 18,6% y en el año 2024 un peso del 20,4%.

En el siguiente tramo, de 11 a 15 años, la cuota baja en los tres años de parque analizados. Pierden 5 puntos de cuota. En el año 2022 tienen un peso del 19,8%, en el año 2023 un 16,4% y en el año 2024 un 14,8%. El tramo más antiguo, el de más de 15 años, crece en estos tres años. Crece 4,2 puntos. En el año 2022 tiene un peso del 43,0%, en el año 2022 un peso del 46,0% y en el año 47,2%.

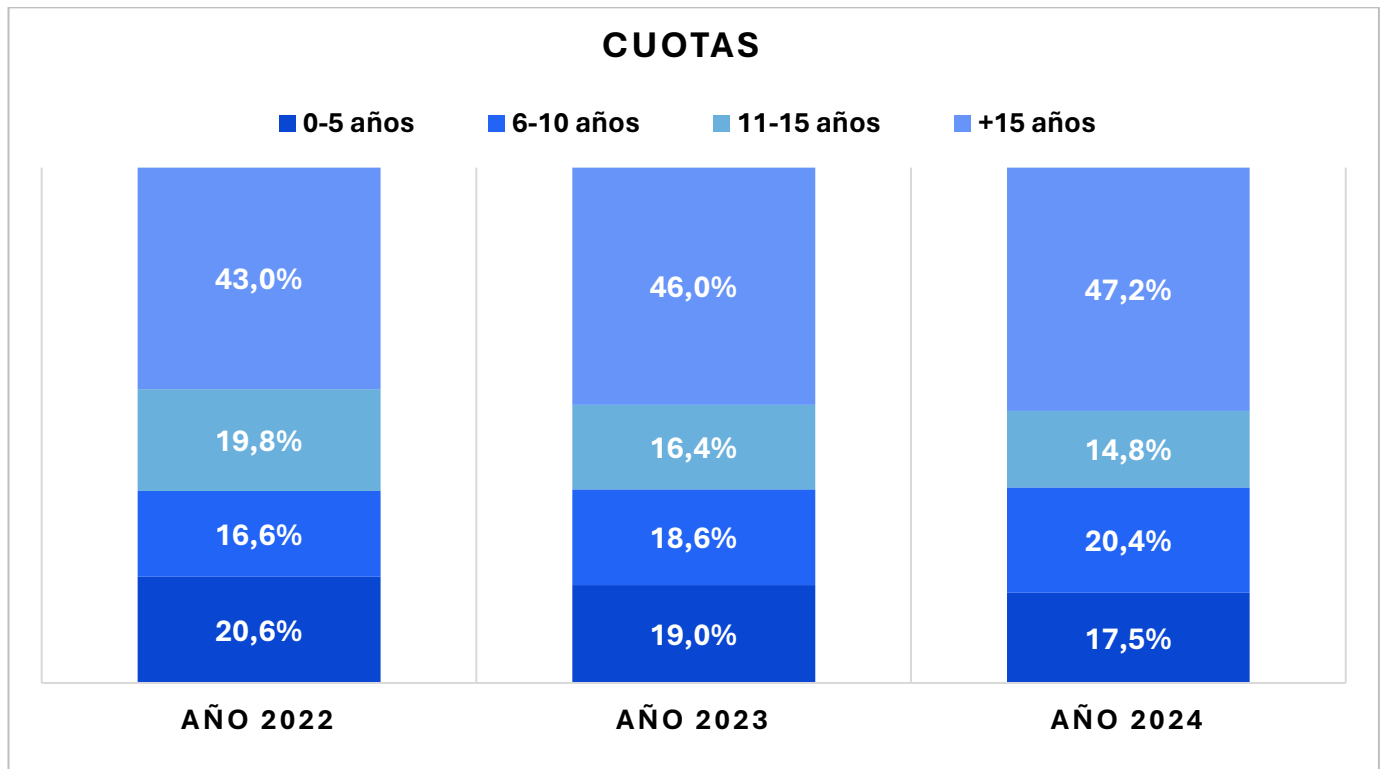


Gráfico 20: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En este punto analizamos las variaciones en el tiempo del parque de Turismos+4x4 en los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	-4,8%	-6,7%	-6,3%
6-10 años	9,2%	12,9%	12,0%
11-15 años	-12,8%	-16,0%	-8,2%
+15 años	8,7%	8,4%	4,3%
TOTAL	0,9%	1,2%	1,6%

Tabla 30: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

El parque más joven decrece en el tiempo. De 0 a 5 años, cae un 4,8% en el año 2022, cae un 6,7% en el año 2023, decrece un 6,3% en el año 2024. El siguiente tramo, de 6 a 10 años, sube en los tres años. Crece un 9,2% en el año 2022, sube un 12,9% en el año 2023 y un 12,0% en el año 2024.

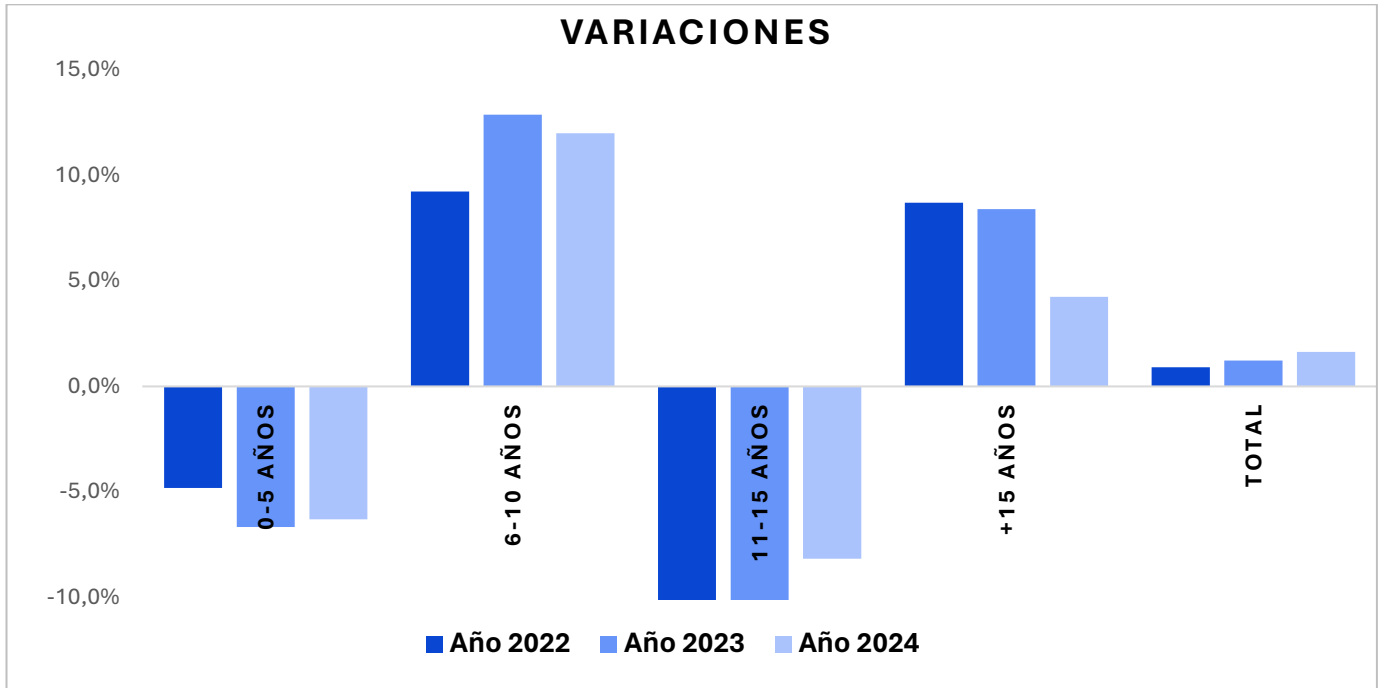


Gráfico 21: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En el tramo de 11 a 15 años, los parques caen en los tres años. En el año 2022 cae un 12,8%, en el año 2023 cae un 16% y en el año 2024 disminuye un 8,2%. En el tramo de mayor edad, por encima de más de 15 años, crece en los tres años. En el año 2022 sube un 8,7%, en el año 2023 crece un 8,4% y en el año 2024 aumenta un 4,3%.

Comerciales

En este punto se analizará por volúmenes la evolución del parque de los Vehículos Comerciales de los últimos tres años por Tramos de Edad.

En este punto se analiza el parque por volúmenes según las diferentes edades que contienen.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	902.039	826.286	763.782
6-10 años	576.491	697.417	823.979
11-15 años	651.457	498.729	444.898
+15 años	1.397.777	1.552.725	1.620.302
TOTAL	3.527.764	3.575.157	3.652.961

Tabla 31: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

Los volúmenes del parque más joven, de 0 a 5 años, caen en el año 2022 y el año 2024. Caen unos 39 mil vehículos desde el 2022 al 2024. En el siguiente tramo, los volúmenes suben considerablemente desde el año 2022 al año 2024.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	25,6%	23,1%	20,9%
6-10 años	16,3%	19,5%	22,6%
11-15 años	18,5%	13,9%	12,2%
+15 años	39,6%	43,4%	44,4%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 32: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En el tramo de 11 a 15 años, disminuyen en estos años. En el tramo de más de 15 años, aumenta en volumen en el año 2023 y el año 2024. Este tramo aumenta en 223 mil vehículos.

En este punto se analizará la evolución del parque de los Comerciales por pesos de sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

La cuota del tramo de 0 a 5 años tiene una cuota creciente de manera importante. En el año 2022 tiene un peso del 25,6%, en el año 2023 un peso del 23,1% y en el año 2024 de 20,9%. En el tramo de 6 a 10 años, la cuota es del 16,3%, en el año 2023 un peso del 19,5% y en el año 2024 un peso del 22,6%.

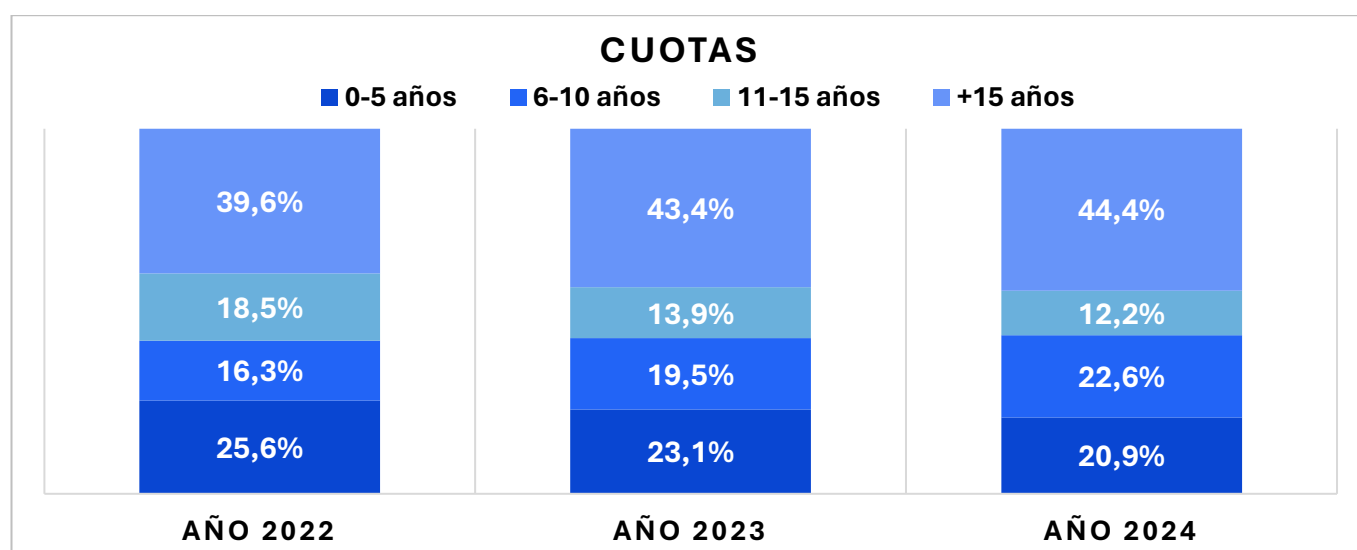


Gráfico 22: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En el tramo de 11 a 15 años la cuota disminuye en el tiempo. En el año 2022 tiene un peso del 18,5%, el año 2023 un peso del 13,9% y en el año 2024 una cuota del 12,2%. En el tramo de mayor edad, más de 15 años, crece notablemente en estos tres años. Tiene en el año 2022 un peso del 39,6%, en el año 2023 un 43,4% y en el año 2024 un 44,4%.

En este punto se analizará la evolución del parque de los Comerciales por variaciones de sus cifras en sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

El tramo más joven cae en los tres parques que se están analizando. Así, el tramo de 0 a 5 años, cae en el año 2022 un 2,4%, en el año 2023 un 8,4% y en el año 2024 un 7,6%. En el tramo de 6 a 10 años, incrementan sus cifras en los tres años de parque. En el año 2022 sube un 14,0%, en el año 2023 crece un 21,0% y en el año 2024, crece un 18,1%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	-2,4%	-8,4%	-7,6%
6-10 años	14,0%	21,0%	18,1%
11-15 años	-17,0%	-23,4%	-10,8%
+15 años	11,4%	11,1%	4,4%
TOTAL	1,7%	1,3%	2,2%

Tabla 33: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En el tramo de 11 a 15 años cae en estos tres años. Cae en el año 2022 un 17,0%, en el año 2023 disminuye un 23,4% y en el año 2024 cae un 10,8%. En el tramo de más de 15 años, aumenta en los tres años. Sube un 11,4% en el año 2022, sube un 11,1% en el año 2023 y crece un 4,4% en el año 2024.

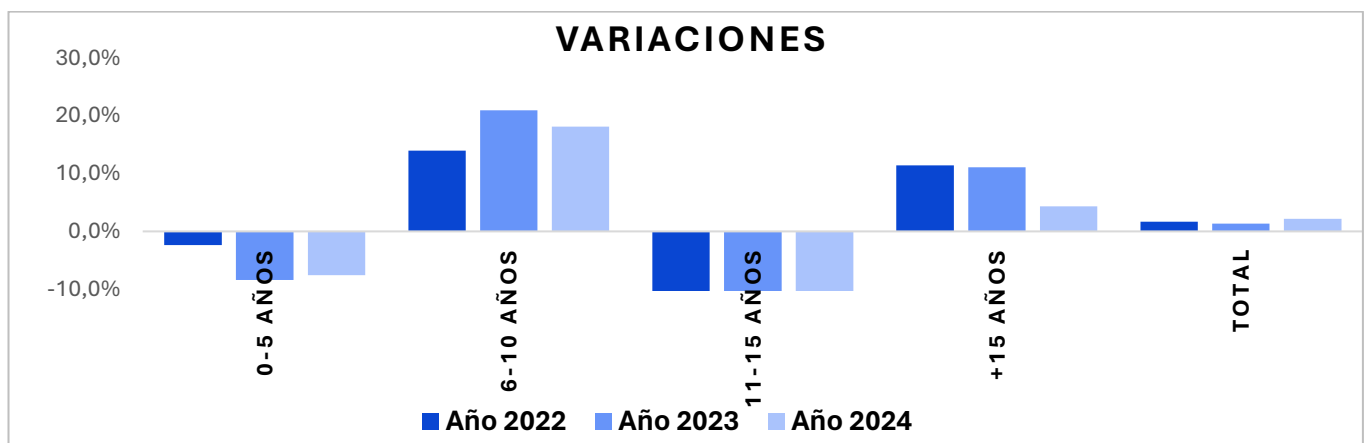


Gráfico 23: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

Camiones y Autobuses

En este punto se analiza el parque por volúmenes según las diferentes edades que contienen.

Los volúmenes del parque más joven, de 0 a 5 años, caen en el año 2022 y suben en el año 2024. En este último año incrementa en unos 6 mil vehículos. En el siguiente tramo, los volúmenes suben considerablemente desde el año 2022 al año 2024.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	115.082	106.522	112.124
6-10 años	93.183	100.368	109.592
11-15 años	110.904	88.360	69.012
+15 años	166.919	205.325	220.723
TOTAL	486.088	500.575	511.451

Tabla 34: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En el tramo de 11 a 15 años, disminuyen en estos años. En el tramo de más de 15 años, aumenta en volumen en el año 2023 y el año 2024. Este tramo aumenta en 54 mil vehículos.

En este punto se analizará la evolución del parque de los Comerciales por pesos de sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	23,7%	21,3%	21,9%
6-10 años	19,2%	20,1%	21,4%
11-15 años	22,8%	17,7%	13,5%
+15 años	34,3%	41,0%	43,2%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 35: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

La cuota del tramo de 0 a 5 años, tiene una cuota creciente de manera importante. En el año 2022 tiene un peso del 23,7%, en el año 2023 un peso del 21,3% y en el año 2024 de 21,9%. En el tramo de

6 a 10 años, la cuota es del 19,2%, en el año 2023 un peso del 20,1% y en el año 2024 un peso del 21,4%.

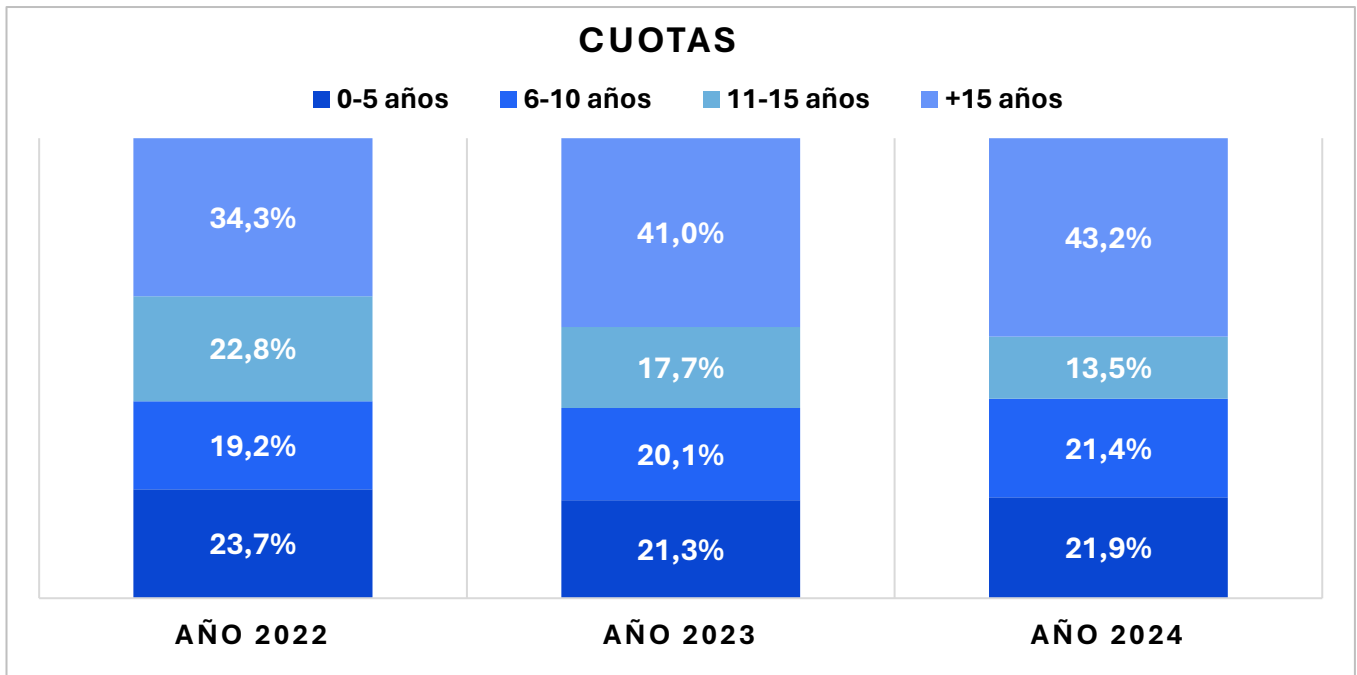


Gráfico 24: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En el tramo de 11 a 15 años la cuota disminuye en el tiempo. En el año 2022 tiene un peso del 22,8%, el año 2023 un peso del 17,7% y en el año 2024 una cuota del 13,5%. En el tramo de mayor edad, más de 15 años, crece notablemente en estos tres años. Tiene en el año 2022 un peso del 34,3%, en el año 2023 un 41,0% y en el año 2024 un 43,2%.

En este punto se analizará la evolución del parque de los Industriales por variaciones de sus cifras en sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	-5,1%	-7,4%	5,3%
6-10 años	9,4%	7,7%	9,2%
11-15 años	-15,4%	-20,3%	-21,9%
+15 años	7,6%	23,0%	7,5%
TOTAL	-1,3%	3,0%	2,2%

Tabla 36: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

El tramo más joven cae en los dos primeros años y sube en el año 2024. Así, el tramo de 0 a 5 años, cae en el año 2022 un 5,1%, en el año 2023 un 7,4% y en el año 2024 crece un 5,3%. En el tramo de 6 a 10 años, incrementan sus cifras en los tres años de parque. En el año 2022 sube un 9,4%, en el año 2023 crece un 7,7% y en el año 2024, crece un 9,2%.

En el tramo de 11 a 15 años, cae en estos tres años. Cae en el año 2022 un 15,4%, en el año 2023 disminuye un 20,3% y en el año 2024 cae un 21,9%. En el tramo de más de 15 años, aumenta en los tres años. Sube un 7,6% en el año 2022, sube un 23,0% en el año 2023 y crece un 7,5% en el año 2024.

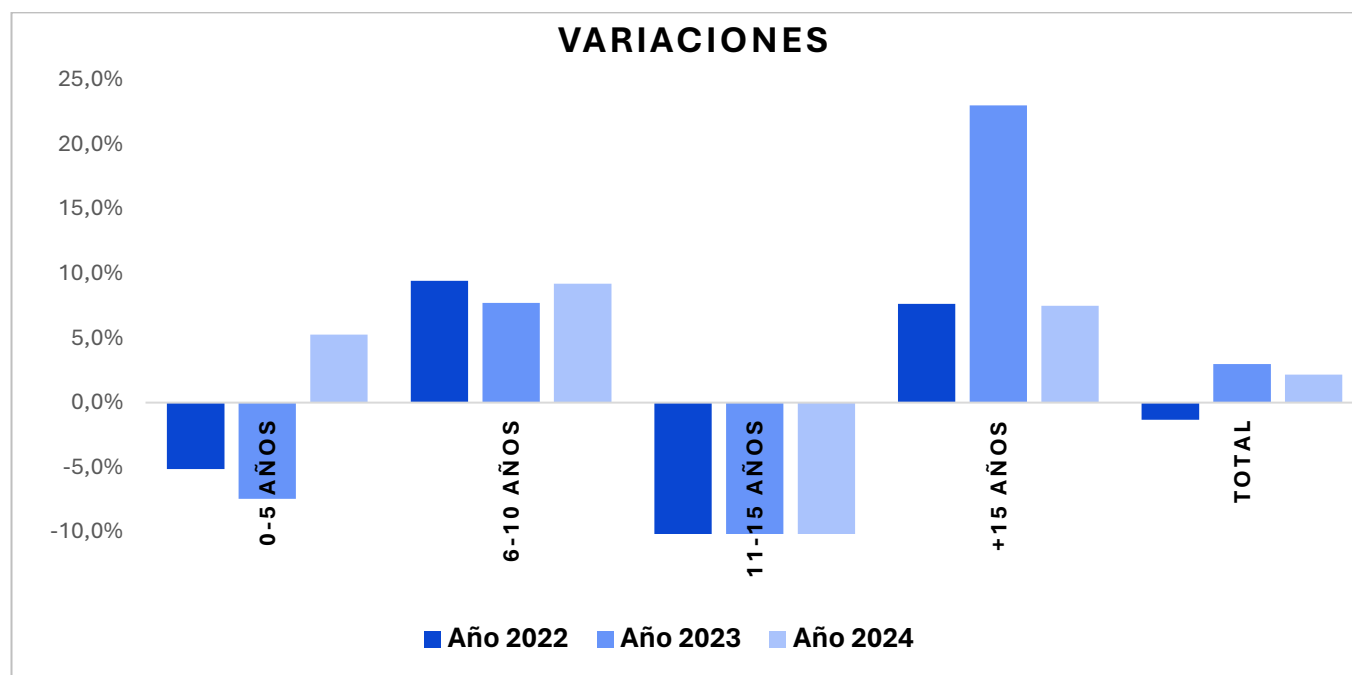


Gráfico 25: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

Ciclomotores y Motocicletas

En este punto se analizará por volúmenes la evolución del parque de los últimos tres años por Tramos de Edad, sumando los mercados de Ciclomotores y Motocicletas.

El parque de 0 a 5 años tiene una evolución positiva con un crecimiento muy positivo de sus volúmenes. Entre el año 2022 al año 2024 crece en unas 74 mil unidades. También, en el siguiente tramo aumenta de manera importante. Entre el año 2022 al 2024 crece casi 100 mil unidades.

En cambio, en el tramo de 11 a 15 años decrece tanto en el año 2023 como en el 2024. Entre el año 2022 y el 2024, cae 331 mil unidades. Este es el único tramo que decrece en estos tres años. En el tramo últimos, el de más de 15 años, aumentan sus volúmenes de manera notable. Entre 2022 y 2024 crece unos 136 mil vehículos.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	890.690	922.221	964.013
6-10 años	609.365	650.805	709.731
11-15 años	800.689	603.572	469.299
+15 años	1.079.659	1.179.987	1.215.990
TOTAL	3.380.403	3.356.585	3.359.033

Tabla 37: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En este punto se analizará la evolución del parque de las Dos Ruedas por pesos de sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	26,3%	27,5%	28,7%
6-10 años	18,0%	19,4%	21,1%
11-15 años	23,7%	18,0%	14,0%
+15 años	31,9%	35,2%	36,2%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 38: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

El parque de 0 a 5 años tiene una cuota en el año 2022 del 26,3%, en el año 2023 un 27,5% y en el año 2024 un 28,7%. Entre el año 2022 y el año 2024 crece en 2,4 puntos de cuota. En el siguiente tramo, de 6 a 10 años, el parque tiene un 18,0%, en el año 2023 un 19,4% y en el año 2024 un 21,1%. Crece entre el año 2022 al año 2024 en 2,1 puntos de cuota.

El peso del tramo de 11 a 15 años cae en los tres años, perdiendo representatividad en los parque de los últimos años. En el año 2022 tenía un peso del 23,7%, en el año 2023 un 18,0% y en el año 2024 un 14,0%. En el tramo de los vehículos con más edad, el de más de 15 años, gana cuota en estos tres años. En el año 2022 tenía un peso del 31,9%, en el año 2023 un 35,2% y en el año 2024 un 36,2%.

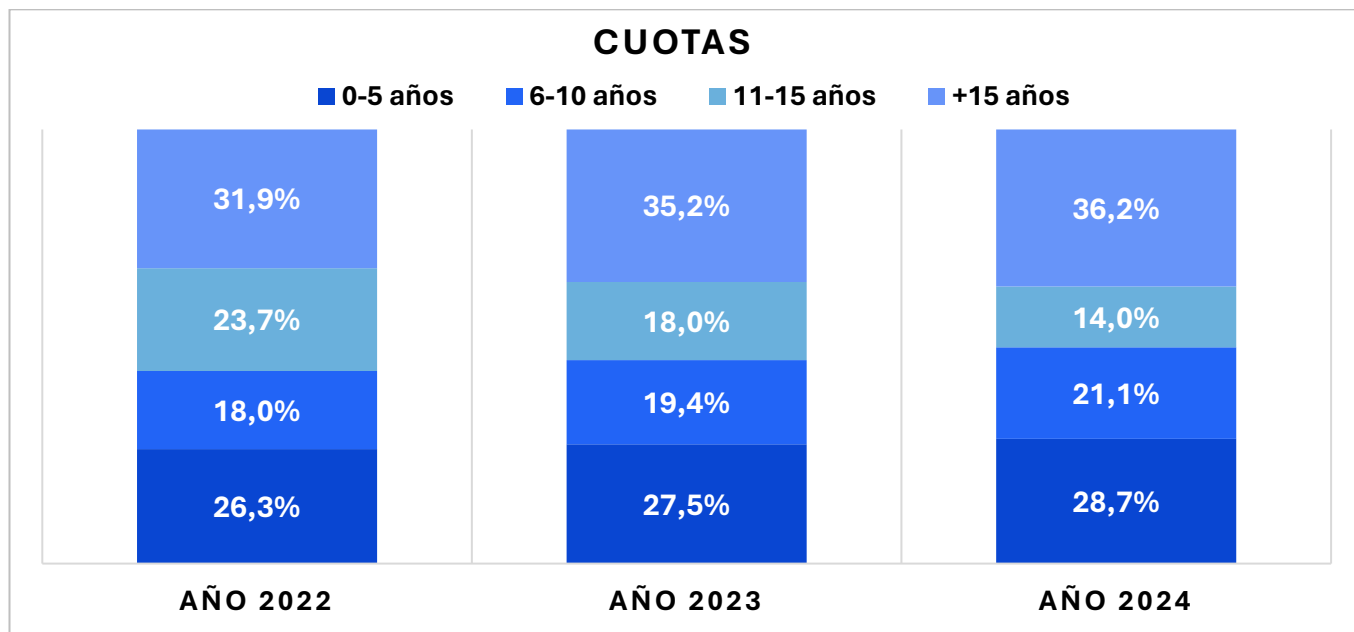


Gráfico 26: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

En este punto se analizará la evolución del parque de las Dos Ruedas por variaciones de sus cifras en sus Tramos de Edad de los últimos tres años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
0-5 años	1,5%	3,5%	4,5%
6-10 años	5,7%	6,8%	9,1%
11-15 años	-19,2%	-24,6%	-22,2%
+15 años	11,9%	9,3%	3,1%
TOTAL	-0,9%	-0,7%	0,1%

Tabla 39: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

El tramo más joven sube en los tres años de parque. Así, el tramo de 0 a 5 años, sube en el año 2022 un 1,5%, en el año 2023 un 3,5% y en el año 2024 crece un 4,5%. En el tramo de 6 a 10 años, incrementan sus cifras en los tres años de parque. En el año 2022 sube un 5,7%, en el año 2023 crece un 6,8% y en el año 2024, crece un 9,1%.

El tramo de 11 a 15 años cae en estos tres años. Cae en el año 2022 un 19,2%, en el año 2023 disminuye un 24,6% y en el año 2024 cae un 22,2%. En el tramo de más de 15 años, aumenta en los

tres años. Sube un 11,9% en el año 2022, sube un 9,3% en el año 2023 y crece un 3,1% en el año 2024.

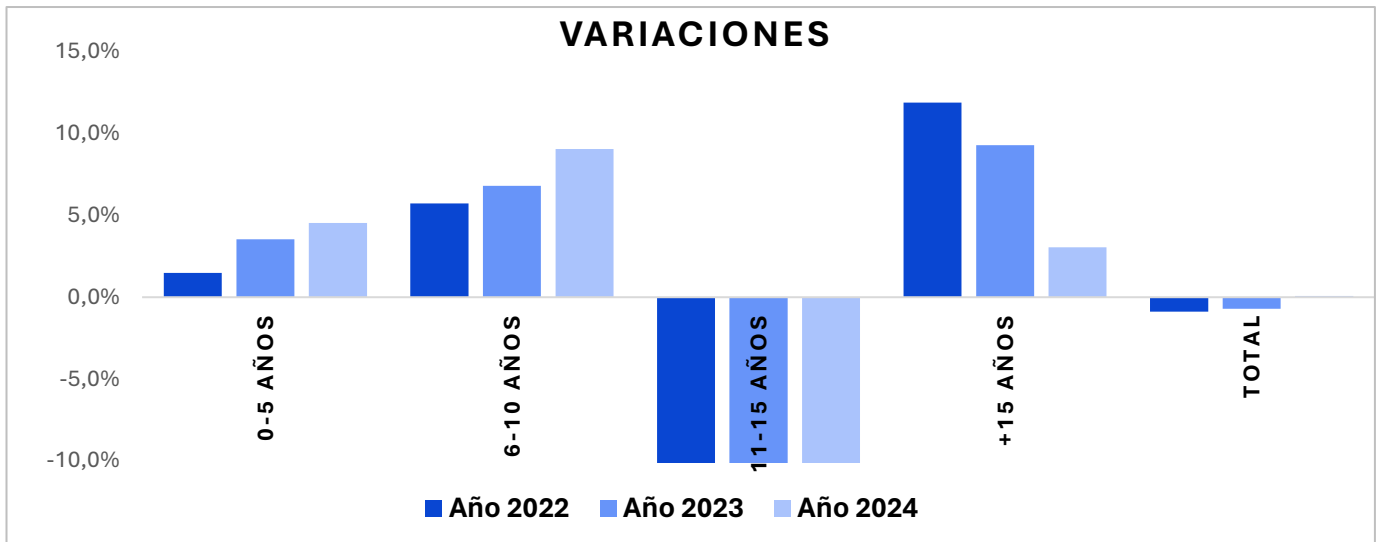


Gráfico 27: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por tramos de edad

1.6. Evolución del Parque por Mercados y Comunidades Autónomas

Es importante analizar cómo se reparte los parques en su distribución geográfica. En este caso se analizan por las Comunidades Autónomas de todos los mercados.

En este punto se verá cada uno de los mercados: Turismos+4x4, Vehículos Comerciales, Vehículos Industriales y el Mercado de las Dos Ruedas y como se distribuye el parque en cada una de las Comunidades Autónomas.

Se analizarán los tres últimos años de parque, con sus acumulados en cada uno de ellos, los pesos de cada comunidad sobre el mercado nacional y las variaciones de crecimiento que tiene cada autonomía.

En este punto se analizará la evolución del parque de Turismos+4x4 de los últimos tres años por Comunidades Autónomas

Turismos + 4x4

A continuación, se analizan los volúmenes de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

El mayor parque de toda España sin duda es el de Andalucía. Tiene un crecimiento de sus coches de manera notable tanto en el año 2023 como el 2024. La evolución entre el 2022 al 2024 ha sido de un aumento de 235 mil coches.

El segundo mayor parque de toda España es Madrid. Tiene una evolución de crecimiento entre el año 2022 y 2024 de 97 mil coches. Sin duda, en esta comunidad hay una gran concentración no sólo de los mercados de los particulares, sino también de los alquiladores, flotas de empresa y renting.

Cataluña también es un parque de mucho volumen. Sí que en los últimos años han perdido matriculaciones en VN de los renting y alquiladores. Es debido al impuesto que tienen especial sobre emisiones. Esto ha provocado, que algunas de estas empresas matriculen en Madrid. Aun así, han aumentado entre el año 2022 y 2024 en unos 64 mil coches.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	4.311.281	4.366.260	4.446.639
Aragón	691.161	699.111	709.116
Asturias	545.991	548.014	551.918
Baleares	637.737	650.166	664.677
Canarias	1.179.829	1.207.571	1.243.549
Cantabria	318.336	321.549	326.090
Castilla la Mancha	1.114.179	1.135.883	1.169.489
Castilla y León	1.356.483	1.367.547	1.385.510
Cataluña	3.569.836	3.588.440	3.633.663
Ciudades Autónomas	96.332	96.245	96.513
Extremadura	524.606	532.974	545.043
Galicia	1.596.000	1.608.522	1.628.469
La Rioja	156.478	158.122	160.546
Madrid	3.725.621	3.779.795	3.822.534
Murcia	826.666	839.089	856.012
Navarra	369.530	373.672	379.326
País Vasco	1.079.741	1.086.557	1.098.912
Valencia	2.651.471	2.693.857	2.747.133
TOTAL	24.751.278	25.053.374	25.465.139

Tabla 40: Turismos + 4x4. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

La Comunidad Valenciana es el siguiente parque más potente. Ha crecido su volumen en estos años. Entre el año 2022 al 2024 ha crecido en 96 mil vehículos.

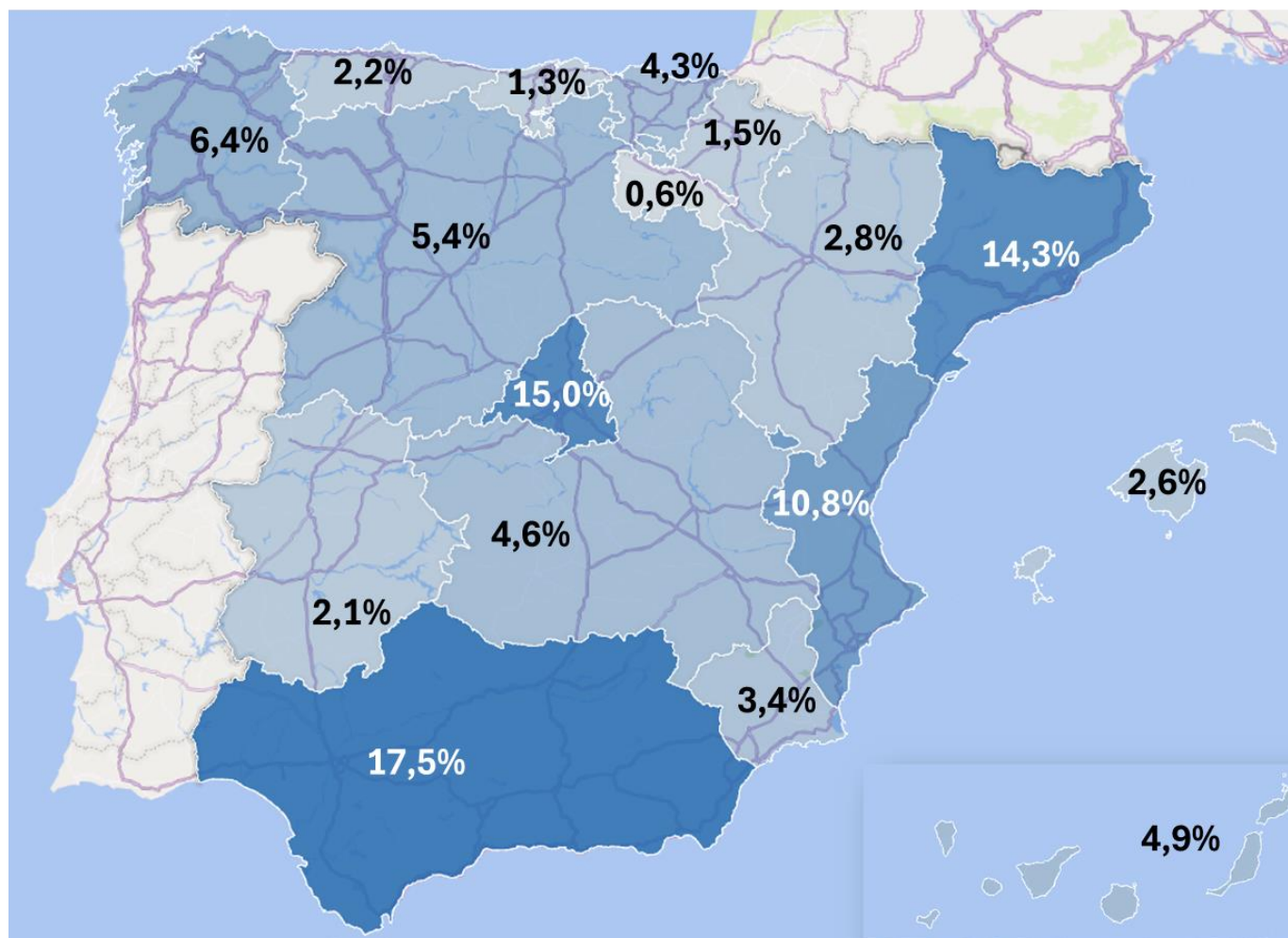
Según volúmenes también tenemos una evolución positiva en parques tan importantes como el de Castilla y León, Castilla La Mancha, Galicia, Canarias y País Vasco.

En este punto se analizan los pesos de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	17,4%	17,4%	17,5%
Aragón	2,8%	2,8%	2,8%
Asturias	2,2%	2,2%	2,2%
Baleares	2,6%	2,6%	2,6%
Canarias	4,8%	4,8%	4,9%
Cantabria	1,3%	1,3%	1,3%
Castilla la Mancha	4,5%	4,5%	4,6%
Castilla y León	5,5%	5,5%	5,4%
Cataluña	14,4%	14,3%	14,3%
Ciudades Autónomas	0,4%	0,4%	0,4%
Extremadura	2,1%	2,1%	2,1%
Galicia	6,4%	6,4%	6,4%
La Rioja	0,6%	0,6%	0,6%
Madrid	15,1%	15,1%	15,0%
Murcia	3,3%	3,3%	3,4%
Navarra	1,5%	1,5%	1,5%
País Vasco	4,4%	4,3%	4,3%
Valencia	10,7%	10,8%	10,8%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 41: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

En pesos, ninguna Comunidad Autónoma varía sustancialmente y mantienen su representatividad muy similar a lo largo de los tres años. Los parques mayores en 2024 son Andalucía con un 17,5%, Madrid con un 15,0%, Cataluña con un 14,3%, Comunidad Valenciana con 10,8%, Galicia con un 6,4%, Castilla y León con 5,4%, Castilla La Mancha con 4,6%.



Mapa 1: Turismos + 4x4. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.

En este punto se analizan las variaciones de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

En la tabla de variaciones en España cabe destacar los siguiente:

- El Parque 2024 es positivo: en todas las regiones el parque crece.
- Mayor Aumento: los mayores crecimientos son los parques de Canarias y Castilla La Mancha con un 3,0%.
- Crecimiento Sostenido: parques con mucho volumen como es Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Galicia y País Vasco aumentan sus volúmenes en el año 2024.

- **Variaciones Totales:** en general en los tres años, todos los parques tienen un aumento importante. En el año 2024, cinco comunidades autónomas crecen por encima de la media nacional.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	1,6%	1,3%	1,8%
Aragón	1,2%	1,2%	1,4%
Asturias	0,7%	0,4%	0,7%
Baleares	0,5%	1,9%	2,2%
Canarias	1,0%	2,4%	3,0%
Cantabria	1,4%	1,0%	1,4%
Castilla la Mancha	2,1%	1,9%	3,0%
Castilla y León	1,2%	0,8%	1,3%
Cataluña	-0,4%	0,5%	1,3%
Ciudades Autónomas	-0,1%	-0,1%	0,3%
Extremadura	2,3%	1,6%	2,3%
Galicia	1,2%	0,8%	1,2%
La Rioja	0,8%	1,1%	1,5%
Madrid	0,3%	1,5%	1,1%
Murcia	1,6%	1,5%	2,0%
Navarra	1,1%	1,1%	1,5%
País Vasco	0,7%	0,6%	1,1%
Valencia	1,2%	1,6%	2,0%
TOTAL	0,9%	1,2%	1,6%

Tabla 42: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Las variaciones totales fueron positivas en los totales. Creció en el año 2022 un 0,9%, en el año 2023 creció un 1,2% y en el 2024 un 1,6%

Dos Comunidades Autónomas que han tenido también una evolución positiva destacable han sido Extremadura y Murcia. La primera crece en el año 2024 un 2,3% y la segunda aumenta sus cifras un 2,0%.

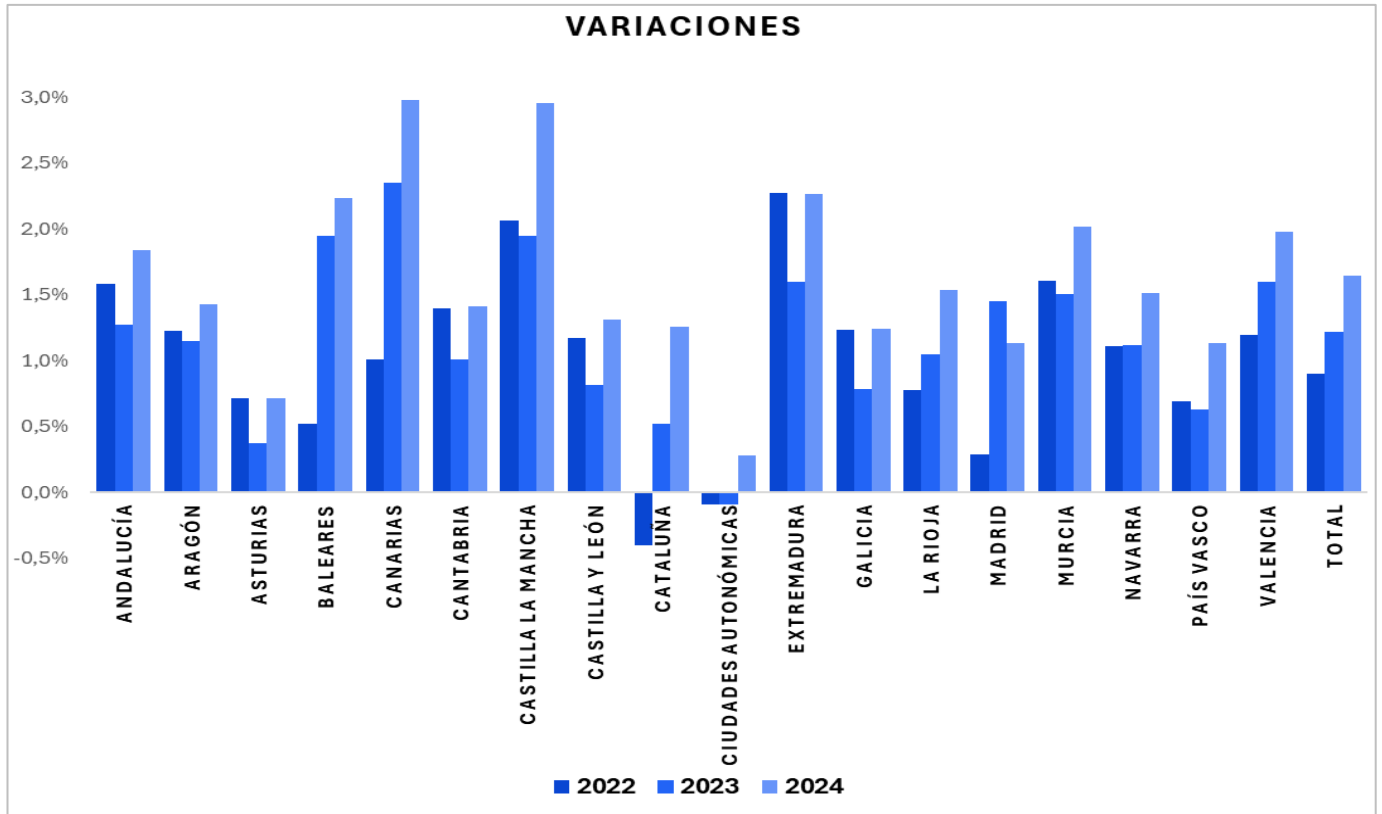


Gráfico 28: Turismos + 4x4. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Comerciales

En este punto se analizará la evolución del parque de los Vehículos Comerciales de los últimos tres años por Comunidades Autónomas.

Al igual que los Turismos+4x4, el mayor parque de los Vehículos Comerciales es el de Andalucía. Tiene una evolución positiva en los dos últimos años. La evolución entre el 2022 al 2024 ha sido de un aumento de 18 mil coches.

Cataluña es el segundo parque con mayor volumen de Vehículos Comerciales. Debido al impuesto que tienen especial sobre emisiones, también han tenido una pérdida de matriculaciones de nuevos por parte de las flotas, renting y alquiladores. Esto ha provocado que algunas de estas empresas matriculen en Madrid. Aun así, han aumentado entre el año 2022 y 2024 en unos 17 mil coches.

El siguiente parque de mayor volumen es Madrid. Tiene una evolución de crecimiento entre el año 2022 y 2024 de 18 mil comerciales. En la comunidad madrileña también hay un gran aforo de matriculaciones de flotas de empresa, de renting y alquiladores.

La Comunidad Valenciana es el siguiente parque con mayor volumen. Ha crecido su acumulado en estos años. Entre el año 2022 al 2024 ha crecido en 13 mil vehículos.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	593.105	599.732	611.881
Aragón	106.372	107.385	109.355
Asturias	63.587	64.215	65.413
Baleares	111.319	114.421	119.222
Canarias	278.227	281.860	287.320
Cantabria	41.892	42.631	43.641
Castilla la Mancha	177.133	177.890	181.274
Castilla y León	179.754	181.487	185.001
Cataluña	554.601	561.225	571.996
Ciudades Autónomas	7.609	7.537	7.438
Extremadura	84.656	85.286	87.077
Galicia	193.011	196.284	202.136
La Rioja	27.134	27.360	27.721
Madrid	397.527	404.959	415.162
Murcia	121.423	122.424	124.756
Navarra	67.176	68.490	69.971
País Vasco	165.006	167.929	171.873
Valencia	358.232	364.042	371.724
TOTAL	3.527.764	3.575.157	3.652.961

Tabla 43: Comerciales. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Según volúmenes también tenemos una evolución positiva en parques tan importantes como el de Canarias, Galicia, País Vasco, Murcia, Castilla y León y Castilla La Mancha.

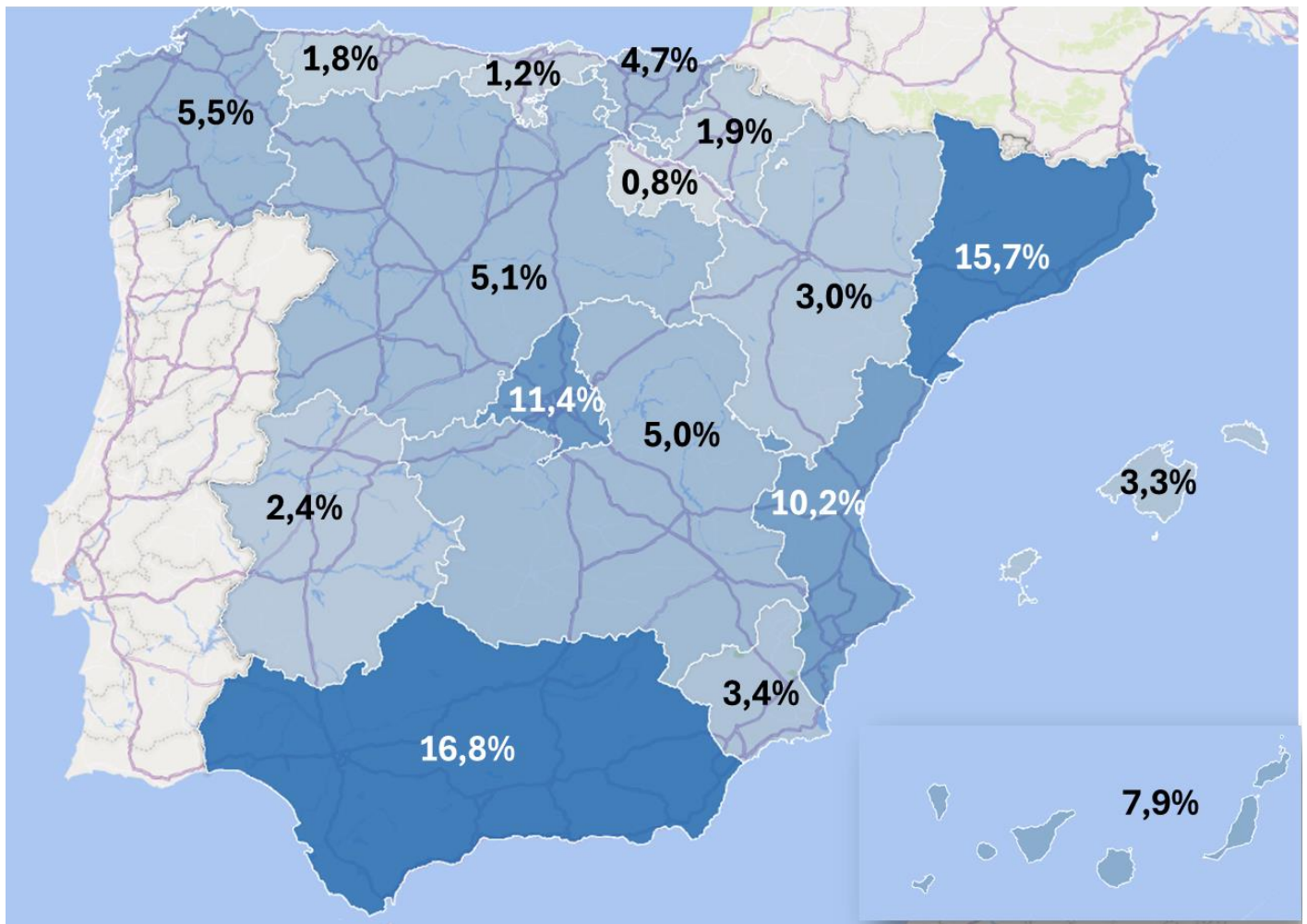
A continuación, se analizan los pesos de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	16,8%	16,8%	16,8%
Aragón	3,0%	3,0%	3,0%
Asturias	1,8%	1,8%	1,8%
Baleares	3,2%	3,2%	3,3%
Canarias	7,9%	7,9%	7,9%
Cantabria	1,2%	1,2%	1,2%
Castilla la Mancha	5,0%	5,0%	5,0%
Castilla y León	5,1%	5,1%	5,1%
Cataluña	15,7%	15,7%	15,7%
Ciudades Autónomas	0,2%	0,2%	0,2%
Extremadura	2,4%	2,4%	2,4%
Galicia	5,5%	5,5%	5,5%
La Rioja	0,8%	0,8%	0,8%
Madrid	11,3%	11,3%	11,4%
Murcia	3,4%	3,4%	3,4%
Navarra	1,9%	1,9%	1,9%
País Vasco	4,7%	4,7%	4,7%
Valencia	10,2%	10,2%	10,2%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 44: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Al igual que los Turismos+4x4, las cuotas de los Vehículos Comerciales se mantienen similares en el tiempo en los parques de los últimos años.

En el parque de 2024, la cuota mayor es Andalucía con 16,8%, el siguiente parque es Cataluña con un 15,7%, Madrid el siguiente tiene un parque del 11,4%, seguido va la Comunidad Valenciana con el 10,2%, después viene el parque de Canarias con 7,9%, luego Galicia con 5,5% y País Vasco con 4,7%.



Mapa 2: Comerciales. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.

En este punto se analizan las variaciones de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

En la tabla de variaciones en España cabe destacar los siguiente:

- Un parque en crecimiento: en todas las regiones el parque crece salvo en Ceuta y Melilla.
- Parques con mayor crecimiento: el parque que más sube es el de Baleares con un incremento del 4,2%, luego tiene una mayor variación positiva Galicia con una subida del 3,0%, luego Madrid con un incremento del 2,5% y Cantabria subiendo el 2,4%

- **Crecimiento Sostenido:** parques con mucho volumen y un buen crecimiento como son las Comunidades Autónomas como Andalucía, Navarra, País Vasco, Comunidad Valenciana y Extremadura
- **Variaciones Totales:** en general en los tres años, todos los parques tienen un aumento importante. En el año 2024, cuatro comunidades autónomas crecen por encima de la media nacional.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	1,6%	1,1%	2,0%
Aragón	1,1%	1,0%	1,8%
Asturias	2,7%	1,0%	1,9%
Baleares	2,2%	2,8%	4,2%
Canarias	1,4%	1,3%	1,9%
Cantabria	3,2%	1,8%	2,4%
Castilla la Mancha	0,5%	0,4%	1,9%
Castilla y León	1,7%	1,0%	1,9%
Cataluña	1,6%	1,2%	1,9%
Ciudades Autónomas	-1,9%	-0,9%	-1,3%
Extremadura	1,4%	0,7%	2,1%
Galicia	2,9%	1,7%	3,0%
La Rioja	1,3%	0,8%	1,3%
Madrid	1,8%	1,9%	2,5%
Murcia	1,0%	0,8%	1,9%
Navarra	2,4%	2,0%	2,2%
País Vasco	2,8%	1,8%	2,3%
Valencia	1,3%	1,6%	2,1%
TOTAL	1,7%	1,3%	2,2%

Tabla 45: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Las variaciones totales fueron positivas en los totales. Creció en el año 2022 un 1,7%, en el año 2023 creció un 1,3% y en el 2024 un 2,2%

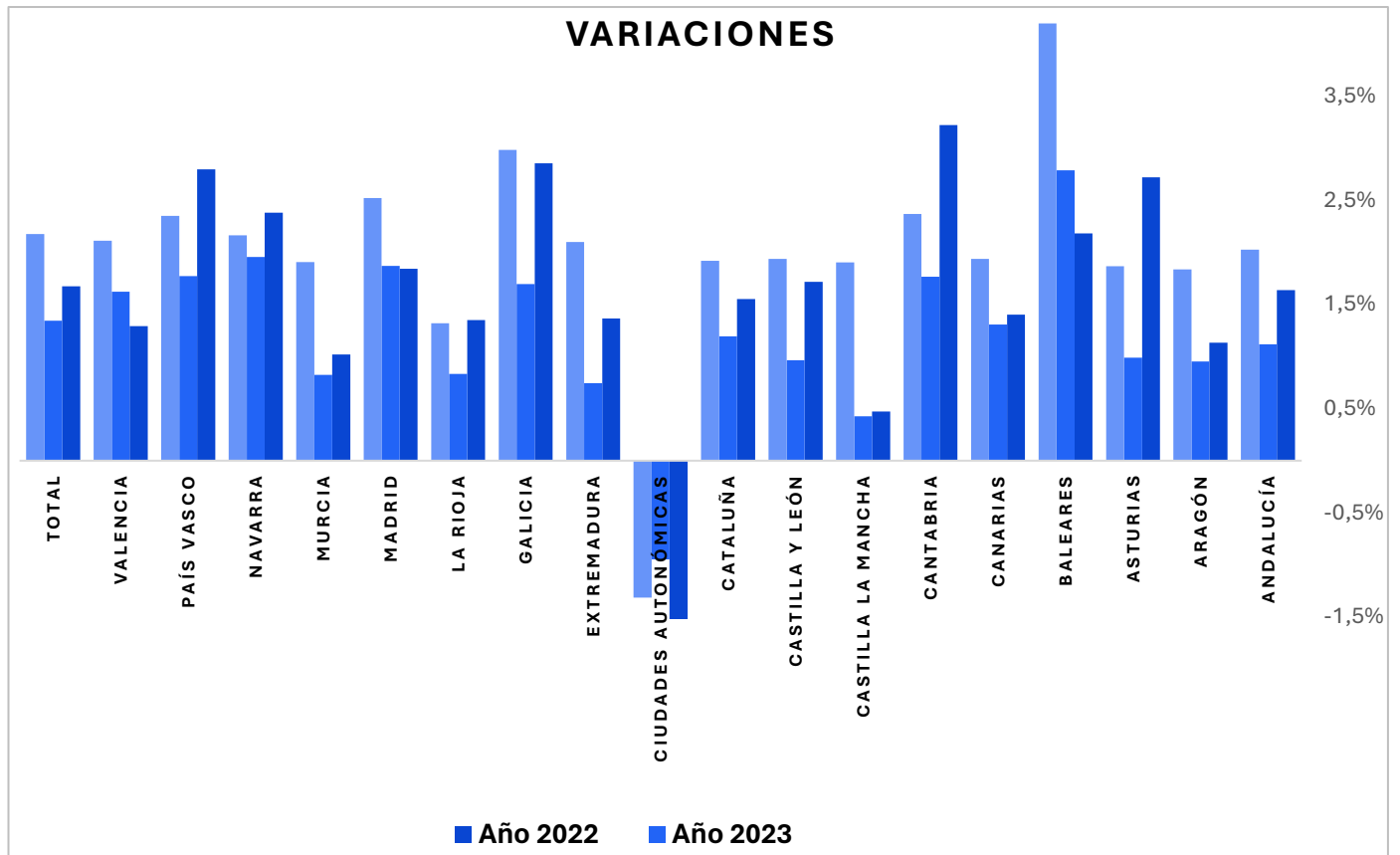


Gráfico 29: Comerciales. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Camiones y Autobuses

En este punto se analizará la evolución del parque de los Vehículos Industriales de los últimos tres años por Comunidades Autónomas.

El parque con mayor cantidad de este tipo de vehículos está en Andalucía. Tiene una evolución positiva en los tres últimos años. Entre el año 2022 y el 2024 incrementa su cifra en 3 mil unidades.

Madrid es el segundo parque con mayor volumen de Vehículos Industriales. También tiene un incremento de cifras en los volúmenes de los tres últimos años. Así, entre el año 2022 y 2024 crece en 6 mil unidades.

El siguiente parque de mayor volumen es Cataluña. Tiene una evolución de crecimiento entre el año 2022 y 2024 de 5 mil vehículos.

También tenemos buenos volúmenes de unidades de vehículos industriales en otras comunidades como la Comunidad Valenciana que crece en los tres últimos años en 3 mil unidades. Castilla y León y Castilla La Mancha también tienen un acumulado de vehículos importantes. Aunque crecen menos que otras regiones. Apenas casi no llegan a los mil vehículos.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	77.068	79.231	80.330
Aragón	18.884	19.353	19.739
Asturias	9.023	9.291	9.480
Baleares	6.259	6.427	6.711
Canarias	12.267	12.494	12.971
Cantabria	7.007	7.162	7.166
Castilla la Mancha	30.450	31.472	31.977
Castilla y León	30.386	30.914	31.395
Cataluña	71.469	73.988	76.004
Ciudades Autónomas	292	297	310
Extremadura	10.385	10.723	10.868
Galicia	27.561	28.749	29.283
La Rioja	4.285	4.329	4.333
Madrid	72.344	75.482	78.857
Murcia	25.272	25.620	25.480
Navarra	10.170	10.242	10.297
País Vasco	20.059	20.216	20.605
Valencia	52.907	54.585	55.645
TOTAL	486.088	500.575	511.451

Tabla 46: Camiones y Autobuses. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Hay que también mencionar el parque en otras regiones con unas cifras importantes en el parque del 2024. Hay que mencionar en esta línea a Galicia, Murcia, País Vasco, Aragón y Canarias.

Los totales de parque han mantenido un aumento de volumen en los tres años, creciendo como ya se ha dicho en 35 mil unidades.

A continuación, se analizan los pesos de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

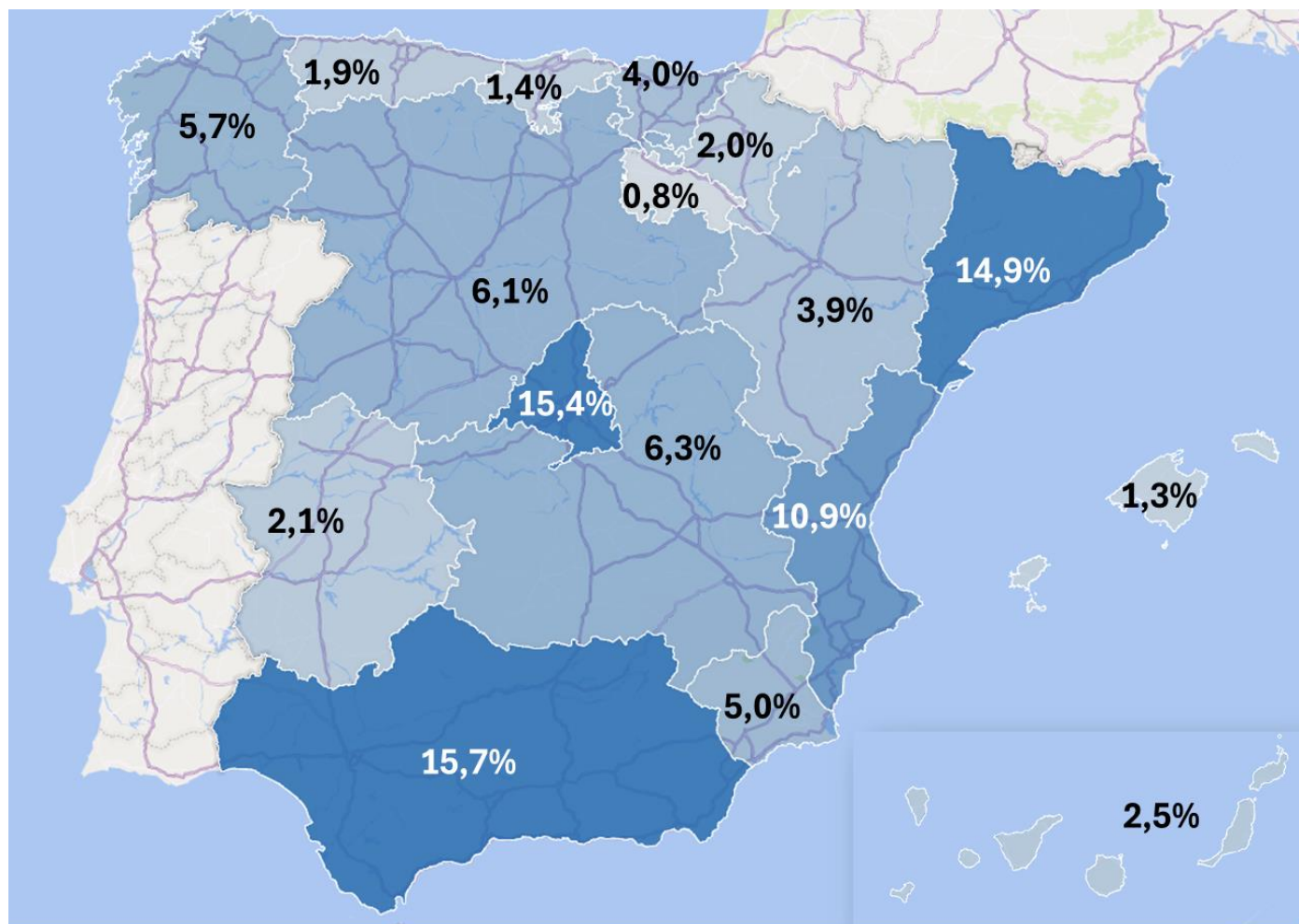
	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	15,9%	15,8%	15,7%
Aragón	3,9%	3,9%	3,9%
Asturias	1,9%	1,9%	1,9%
Baleares	1,3%	1,3%	1,3%
Canarias	2,5%	2,5%	2,5%
Cantabria	1,4%	1,4%	1,4%
Castilla la Mancha	6,3%	6,3%	6,3%
Castilla y León	6,3%	6,2%	6,1%
Cataluña	14,7%	14,8%	14,9%
Ciudades Autónomas	0,1%	0,1%	0,1%
Extremadura	2,1%	2,1%	2,1%
Galicia	5,7%	5,7%	5,7%
La Rioja	0,9%	0,9%	0,8%
Madrid	14,9%	15,1%	15,4%
Murcia	5,2%	5,1%	5,0%
Navarra	2,1%	2,0%	2,0%
País Vasco	4,1%	4,0%	4,0%
Valencia	10,9%	10,9%	10,9%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 47: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

La cuotas se mantienen muy parecidas en los tres años y no hay variaciones importantes en los pesos de cada región, a través de la evolución de sus parques en tres años.

En el parque de 2024, la cuota mayor es Andalucía con 15,7%, el siguiente parque es Madrid con un 15,4%, Cataluña el siguiente tiene un parque del 14,9%, seguido va la Comunidad Valenciana con el 10,9%. También tenemos otros parques importantes como son los de Castilla La Mancha con un

6,3%, Castilla y León con un 6,1%, Galicia con un 5,7%, País Vasco con un 4,0% y Aragón con un 3,9%.



Mapa 3: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.

En este punto se analizan las variaciones de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

En la tabla de variaciones en España cabe destacar los siguiente:

- **Un parque en crecimiento:** la única región que baja, aunque muy levemente, es Murcia cayendo un 0,5%, el resto de las comunidades crecen.
- **Parques con mayor crecimiento:** el parque que más sube es Madrid con un crecimiento del 4,5%, luego son Baleares y Ceuta/Melilla con un incremento del 4,4%, luego tiene una mayor variación positiva Canarias con una subida del 3,8%, luego Cataluña con un incremento del 2,7%.
- **Crecimiento Sostenido:** parques con mucho volumen y un buen crecimiento como son las Comunidades Autónomas como Aragón, Asturias, País Vasco, Comunidad Valenciana y Galicia.

- **Variaciones Totales:** en general en los tres años, todos los parques tienen un aumento importante. En el año 2024, cuatro comunidades autónomas crecen por encima de la media nacional.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	-1,8%	2,8%	1,4%
Aragón	-2,0%	2,5%	2,0%
Asturias	-4,7%	3,0%	2,0%
Baleares	-2,8%	2,7%	4,4%
Canarias	-3,5%	1,9%	3,8%
Cantabria	-3,7%	2,2%	0,1%
Castilla la Mancha	1,2%	3,4%	1,6%
Castilla y León	-2,4%	1,7%	1,6%
Cataluña	-1,2%	3,5%	2,7%
Ciudades Autónomas	-3,6%	1,7%	4,4%
Extremadura	0,2%	3,3%	1,4%
Galicia	-1,5%	4,3%	1,9%
La Rioja	-0,7%	1,0%	0,1%
Madrid	0,5%	4,3%	4,5%
Murcia	-2,7%	1,4%	-0,5%
Navarra	-4,9%	0,7%	0,5%
País Vasco	-2,3%	0,8%	1,9%
Valencia	-0,6%	3,2%	1,9%
TOTAL	-1,3%	3,0%	2,2%

Tabla 48: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Las variaciones totales fueron positivas en los totales del 2023 y el 2024. Cae en el año 2022 un 1,3%, en el año 2023 creció un 3,0% y en el 2024 sube un 2,2%.

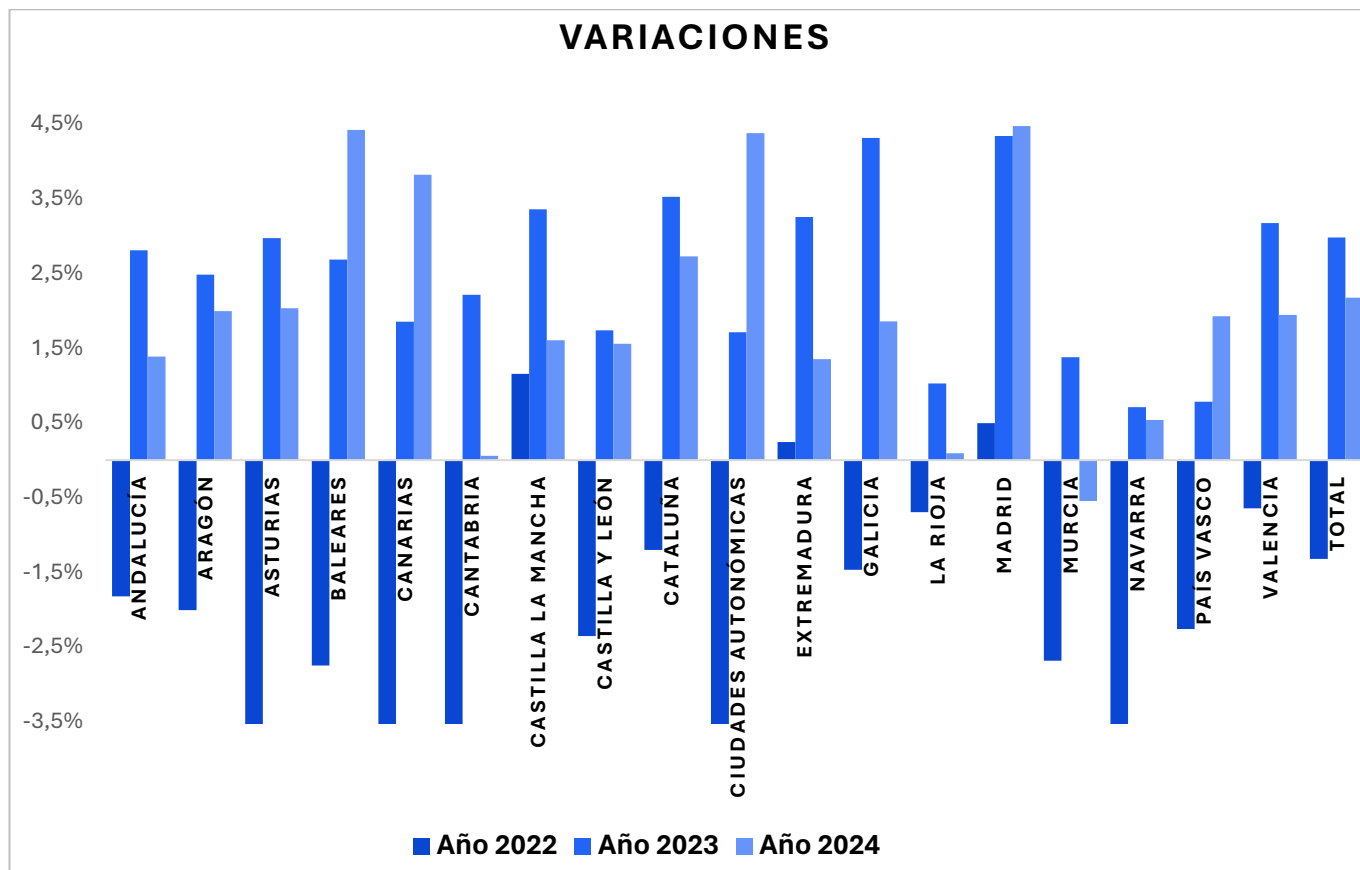


Gráfico 30: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Ciclomotores y Motocicletas

En este punto se analizará la evolución del parque del mercado de las Dos Ruedas de los últimos tres años por Comunidades Autónomas.

El parque con mayor cantidad de este tipo de vehículos está en Cataluña, que es la región que más vende motocicletas. Tiene una evolución positiva en los tres últimos años. Tiene una evolución negativa y en el año 2024 cae casi 4 mil unidades

Andalucía es el segundo parque con mayor volumen de Dos Ruedas. Tiene también una cierta caída en los últimos parques. Entre el 2022 y 2024 caen unos 20 mil vehículos.

El siguiente parque de mayor volumen es la Comunidad Valenciana. También cae levemente entre el año 2022 y 2024 con casi 3 mil unidades.

También tenemos buenos volúmenes de unidades de motocicletas en otras comunidades como Madrid que crece en los tres últimos años en 8 mil unidades. Baleares también tienen un acumulado de vehículos importantes creciendo en 4 mil unidades.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	781.376	767.108	761.514
Aragón	66.171	65.373	65.294
Asturias	44.505	44.350	44.621
Baleares	143.142	145.034	147.267
Canarias	124.888	128.552	134.712
Cantabria	34.303	34.035	33.923
Castilla la Mancha	101.854	99.642	97.877
Castilla y León	101.989	100.411	99.489
Cataluña	775.345	771.420	771.585
Ciudades Autónomas	21.003	20.923	21.024
Extremadura	56.801	55.322	54.299
Galicia	127.219	124.809	123.854
La Rioja	13.990	13.963	14.167
Madrid	350.354	353.800	358.628
Murcia	113.894	111.687	110.640
Navarra	32.343	31.775	31.502
País Vasco	115.897	116.023	116.105
Valencia	375.329	372.358	372.532
TOTAL	3.380.403	3.356.585	3.359.033

Tabla 49: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Hay que también mencionar el parque en otras regiones con unas cifras importantes en el parque del 2024. Hay que mencionar en esta línea a Canarias, Galicia, Murcia, País Vasco, Castilla La Mancha y Castilla y León

Los totales de parque decrecen en el 2023 unos 24 mil vehículos y en el año 2024, aumenta frente al año anterior en 3 mil motocicletas

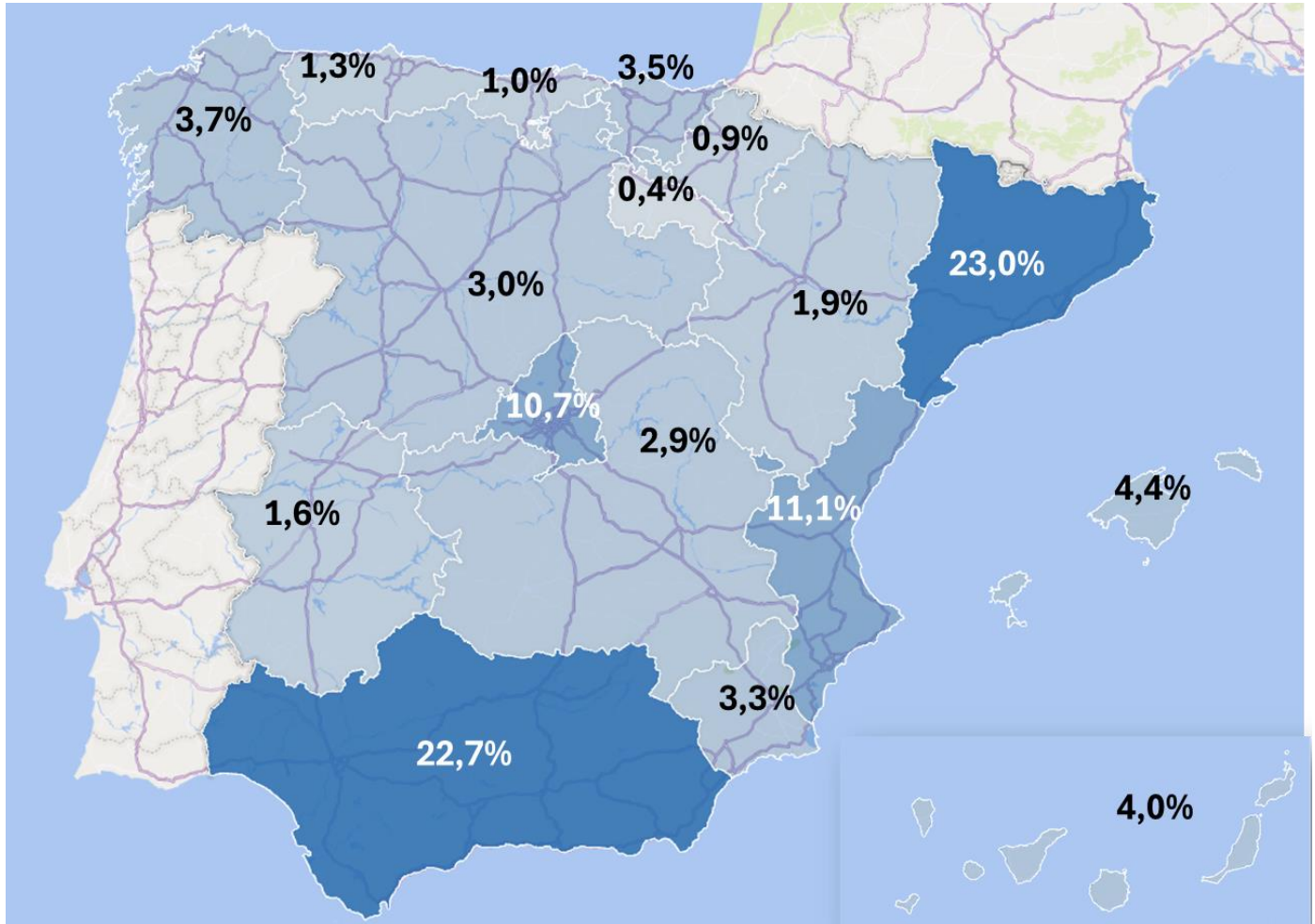
A continuación, se analizan los pesos de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	23,1%	22,9%	22,7%
Aragón	2,0%	1,9%	1,9%
Asturias	1,3%	1,3%	1,3%
Baleares	4,2%	4,3%	4,4%
Canarias	3,7%	3,8%	4,0%
Cantabria	1,0%	1,0%	1,0%
Castilla la Mancha	3,0%	3,0%	2,9%
Castilla y León	3,0%	3,0%	3,0%
Cataluña	22,9%	23,0%	23,0%
Ciudades Autonómicas	0,6%	0,6%	0,6%
Extremadura	1,7%	1,6%	1,6%
Galicia	3,8%	3,7%	3,7%
La Rioja	0,4%	0,4%	0,4%
Madrid	10,4%	10,5%	10,7%
Murcia	3,4%	3,3%	3,3%
Navarra	1,0%	0,9%	0,9%
País Vasco	3,4%	3,5%	3,5%
Valencia	11,1%	11,1%	11,1%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 50: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Las cuotas se mantienen muy parecidas en los tres años y no hay variaciones importantes en los pesos de cada comunidad, a través de la evolución de sus parques en tres años.

En el parque de 2024, la cuota mayor es Cataluña con 23,0%, el siguiente parque es Andalucía con un 22,7%, Comunidad Valenciana con un parque del 11,1%, seguido va Madrid con el 10,7%. También tenemos otros parques importantes como son los de Baleares con un 4,4%, Canarias con un 4,0%, Galicia con un 3,7%, País Vasco con un 3,5%.



Mapa 4: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución Parque 2024 por CC.AA.

En este punto se analizan las variaciones de cada parque acumulado en los tres últimos años en cada Comunidad Autónoma.

En la tabla de variaciones en España cabe destacar los siguiente:

- **No todas las regiones crecen:** hay regiones que tienen caídas en el parque del 2024 como son Castilla la Mancha, Andalucía, Aragón, Murcia, Navarra y Cantabria.
- **Parques con mayor crecimiento:** el parque que más crece es Canarias con un 4,5%, luego son los de Baleares y La Rioja con un crecimiento del 1,5%, luego crece Madrid con un 1,4%.
- **Variaciones Totales:** las variaciones en Motocicletas y Ciclomotores es más irregular. 6 comunidades están por encima de la media en el año 2024 y 9 caen.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Andalucía	-1,9%	-1,8%	-0,7%
Aragón	-0,3%	-1,2%	-0,1%
Asturias	-0,2%	-0,3%	0,6%
Baleares	-1,1%	1,3%	1,5%
Canarias	0,8%	2,9%	4,8%
Cantabria	0,0%	-0,8%	-0,3%
Castilla la Mancha	-2,3%	-2,2%	-1,8%
Castilla y León	-1,3%	-1,5%	-0,9%
Cataluña	-0,5%	-0,5%	0,0%
Ciudades Autónomas	1,4%	-0,4%	0,5%
Extremadura	-1,6%	-2,6%	-1,8%
Galicia	-1,2%	-1,9%	-0,8%
La Rioja	-0,2%	-0,2%	1,5%
Madrid	1,2%	1,0%	1,4%
Murcia	-2,2%	-1,9%	-0,9%
Navarra	-0,6%	-1,8%	-0,9%
País Vasco	-0,7%	0,1%	0,1%
Valencia	-1,3%	-0,8%	0,0%
TOTAL	-0,9%	-0,7%	0,1%

Tabla 51: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

Las variaciones totales fueron negativas en el año 2022 cayendo un 0,9%, el año 2023 disminuye un 0,7% y en el 2024 sube un 0,1%.

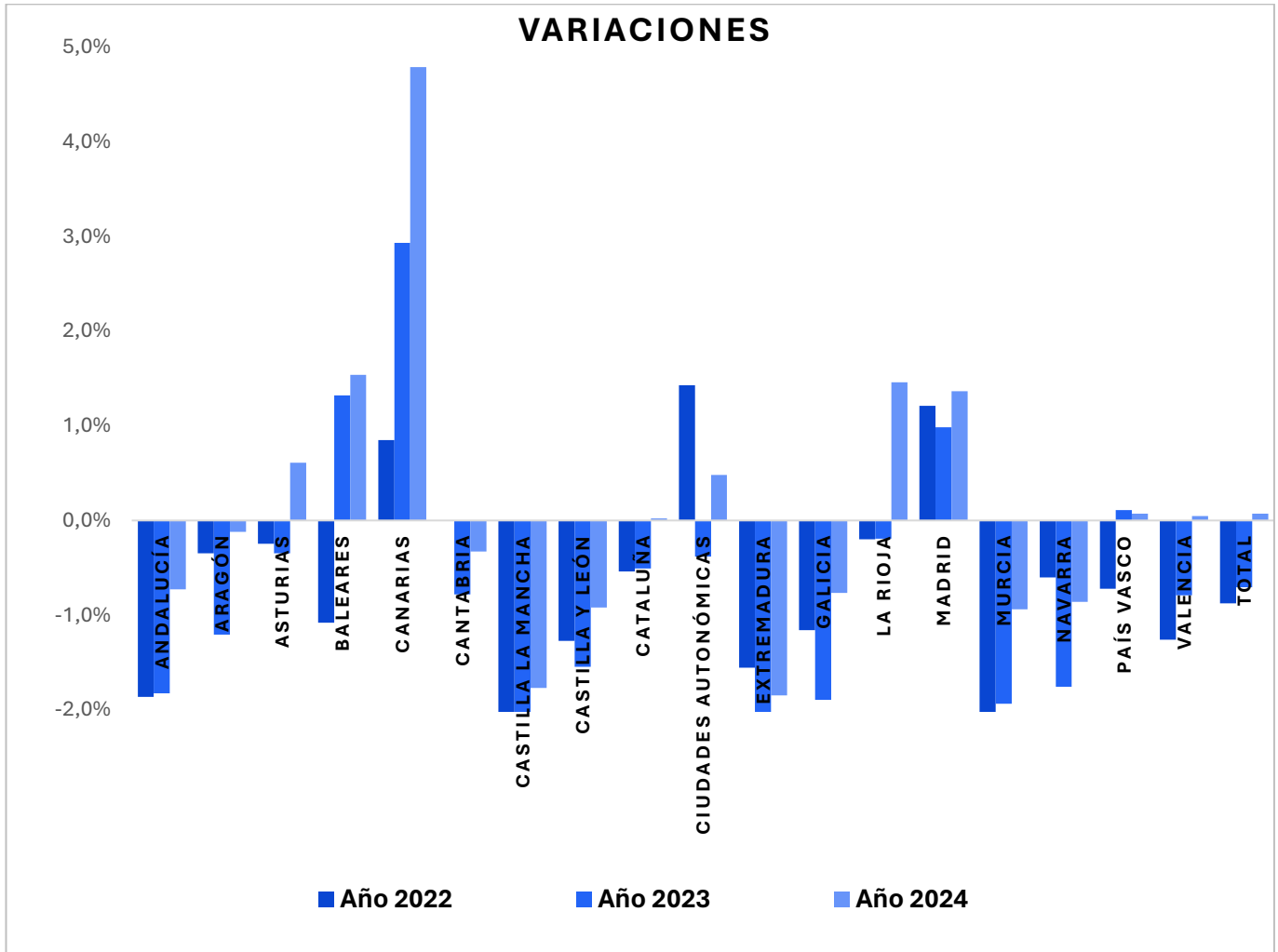


Gráfico 31: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución Parque 2022-2024 por CC.AA.

1.7. Previsión del Parque por Mercados

En este bloque se va a analizar las previsiones del parque por todo los mercados: Turismos+4x4, Vehículos Comerciales, Vehículos Industriales y el mercado de las Dos Ruedas.

La progresión del parque de coches en el futuro se espera que esté marcada por una mayor adopción de vehículos ecológicos y con sistemas ADAS más cualificados, así como por el desarrollo de tecnologías más sostenibles y eficientes. Se prevé que la demanda de vehículos ecológicos aumente significativamente debido a las preocupaciones ambientales y a las regulaciones gubernamentales sobre emisiones. Además, se espera que los vehículos más tecnológicos ganen terreno, lo que podría cambiar la forma en que nos desplazamos y afectar la propiedad de vehículos individuales. En general, se espera que el parque de coches del futuro sea más inteligente, conectado y respetuoso con el medio ambiente.

No obstante, también si se efectúan acciones de planes de incentivos a los vehículos más ECO, podría haber una renovación de vehículos de combustión antiguos hacia productos Híbridos, Eléctricos o de GLP y GNC.

El mix de vehículos de los fabricantes hacia el futuro también tendrán tecnologías de combustión más eficientes, aunque la apuesta será también en productos con tecnología eléctrica. Si los planes de renovación y los precios de los vehículos siguen en aumento, también el parque puede incurrir en un envejecimiento del mismo.

En este apartado, se van a analizar la previsión en volumen de unidades, de todos los mercados actuales como son los Turismos+4x4, Vehículos Comerciales hasta 3,5 Toneladas, Camiones, Buses, Ciclomotores y Motocicletas.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	25.465.139	25.667.439	25.841.155
Comerciales	3.652.961	3.684.630	3.726.128
Camiones	479.748	495.177	499.923
Buses	31.703	32.835	33.575
Ciclomotores	801.133	782.711	781.081
Motocicletas	2.557.900	2.594.676	2.669.493
TOTAL	32.988.584	33.257.468	33.551.355

Tabla 52: Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados

La evolución del parque sumando todos los mercados crecerá en volumen en los últimos tres años. Todos los parques analizados tienen como cierre el 1 de Enero de cada año. Todos los mercados aquí analizados son Turismos+4x4, Comerciales, Camiones, Buses, Ciclomotores y Motocicletas.

El acumulado de todos ellos, cerrará el año 2025 con 33.257.468 Uds.; siguiendo en el 2026 con 33.551.355 Uds.. Será una evolución positiva en todos los mercados, salvo el de ciclomotores. El total de los mercados incrementarán sus cifras entre 2024 y 2026 en unos 563 mil unidades.

El mercado más importante es el de Turismos y 4x4, con su mayor volumen, notablemente superior al resto de mercados. Tendrá una constante de crecimiento de aproximadamente de 563 mil vehículos entre el año 2024 y 2026. Así el año 2025, cerrará con 25.667.439, evolucionando hasta el año 2026 con 25.841.155 Uds. El segundo mercado más importante, el de los Vehículos

Comerciales hasta 3,5 Toneladas, ha crecerá también en volumen en estos tres años. En el año 2025 acabará con un parque de 3.864.630 Uds. y en el 2026 con 3.726.128 Uds.

El segmento de Camiones, en el año 2025 finalizará con un parque de 495.177 Uds. En el año 2026 podría acabar con 499.923 Uds. Buses tendrá un parque en el año 2025 de 32.835 Uds. y en el año 2026 subirá hasta un parque total de 33.575 Uds. Los Ciclomotores tendrán un parque en 2025 de 782.711 Uds. y en el año 2026 un acumulado de 781.081 Uds. Las Motocicletas tendrá un conglomerado de vehículos en el año 2025 de 2.594.676 Uds. y en el año 2026 tendrán 2.669.493 Uds.

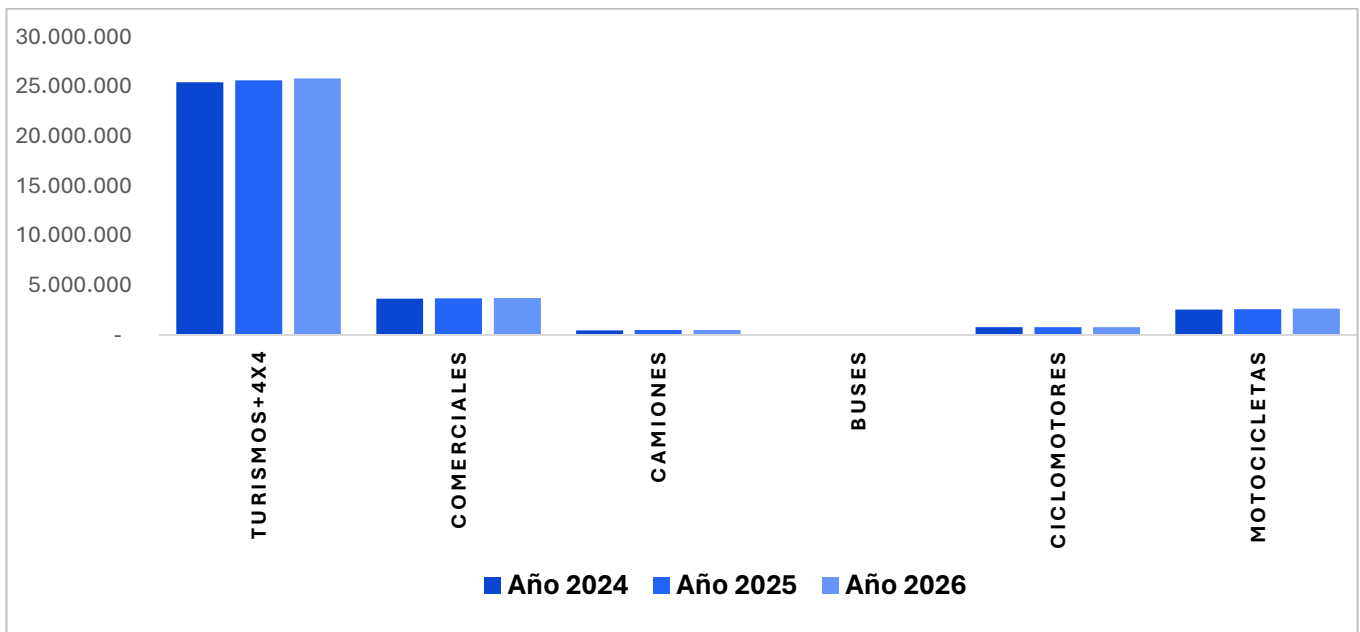


Gráfico 32: Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados

A continuación, se analiza por cuotas de mercado el peso de uno de los mercados y su evolución en el futuro según la previsión del año 2025 y 2026.

Como ya se ha dicho, el parque que más pesa es el de Turismos y 4x4, que mantendrá un 77% del peso en los siguientes años. En el año 2026 crecido perderá dos décimas de cuotas. Los Comerciales han mantenido un 11%, como segundo mercado que más pesa entre todos ellos. Así se mantendrá en el año 2025 y 2026

Los Camiones mantendrán un 1,5% de cuota, en los años siguientes. Los Buses, el mercado que menos pesa, ha mantenido una cuota del 0,1% y así será en los parques previstos. Los dos mercados representantes del Vehículo Industrial, actualmente tiene un peso del 1,6%.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	77,2%	77,2%	77,0%
Comerciales	11,1%	11,1%	11,1%
Camiones	1,5%	1,5%	1,5%
Buses	0,1%	0,1%	0,1%
Ciclomotores	2,4%	2,4%	2,3%
Motocicletas	7,8%	7,8%	8,0%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 53: Cuotas Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados

En el segmento de las Dos Ruedas, los Ciclomotores han ido perdiendo paulatinamente peso. Si en el año 2024 tenían un 2,4%, bajará su pesos en el 2025 hasta el 2,3%. En cambio, el peso de las Motocicletas crecerá en el año 2026. Si en el 2024 cierra con una cuota del 7,8% en el 2026 la tendrá del 8,0%. La suma de ambos mercados, cerrarán en el año 2026 con un 10,3%.

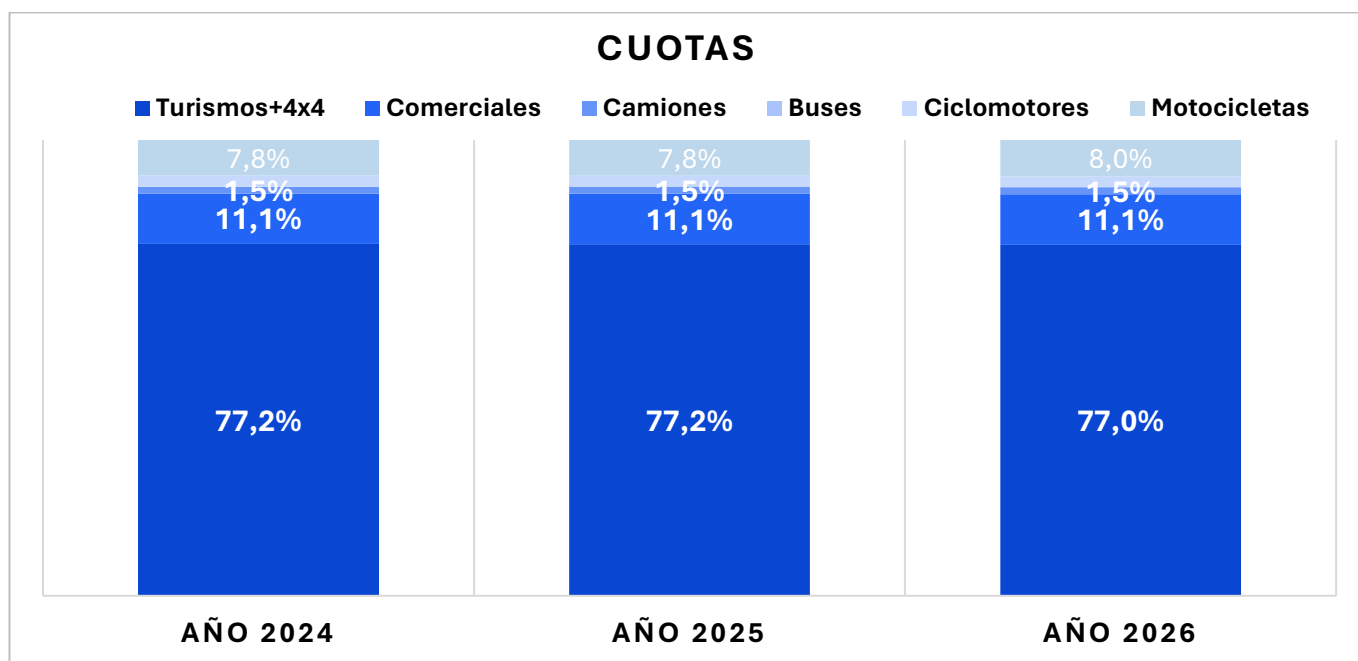


Gráfico 33: Cuotas Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados

En este apartado, se analiza los porcentajes de variación que tendrán los parques de todos los mercados en los dos siguientes años.

Cuando anteriormente se han analizado los volúmenes de parque sumando todos los mercados, se veía el crecimiento notable en unidades. En este caso se verá cómo serán los porcentajes de crecimiento. Como se ve en la siguiente tabla, el año 2025 crecerá un 0,8% y el año 2026 un 0,9%, ralentizándose la tendencia positiva desde el 2024, perdiendo hasta 6 décimas su línea de crecimiento.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	1,6%	0,8%	0,7%
Comerciales	2,2%	0,9%	1,1%
Camiones	1,6%	3,2%	1,0%
Buses	11,4%	3,6%	2,3%
Ciclomotores	-7,7%	-2,3%	-0,2%
Motocicletas	2,8%	1,4%	2,9%
TOTAL	1,5%	0,8%	0,9%

Tabla 54: % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados

Los Turismos y 4x4 han tenido un incremento constante en estos años. En el año 2025 subirá un 0.8% y en el año un incremento del 0,7%. Los Vehículos Comerciales crecerán un 0,9% en el año 2025 y en el año 2026 subirá el parque un 1,1%. Perderán en tres años un 1,1 de puntos de crecimiento.

Los Camiones subirán en el año 2025 hasta un 3,2% y en el año 2026 hasta un 1,0%. Rebajarán 6 décimas sus crecimientos. Los Buses después de un gran crecimiento del 11,4% en el año 2024, disminuyen sus crecimientos en los siguientes años. En el año 2025 subirán un 3,6% y en el año 2026 incrementarán hasta un 2,3%. Rebajarán su crecimiento hasta 8,9 puntos de cuota de incremento.

Los Ciclomotores, irán decreciendo con variaciones negativas menos notables. Si en el año 2024, rebajaron su parque hasta 7,7%, en el año 2025 se espera una variación negativa del 2,3% y en el año 2026 solo caerá un 0,2%. Las Motocicletas, suben en el año 2025 en un 1,4% y en el año 2026 crecen un 2,9%. Subirán sólo una décima entre el 2024 y 2026.

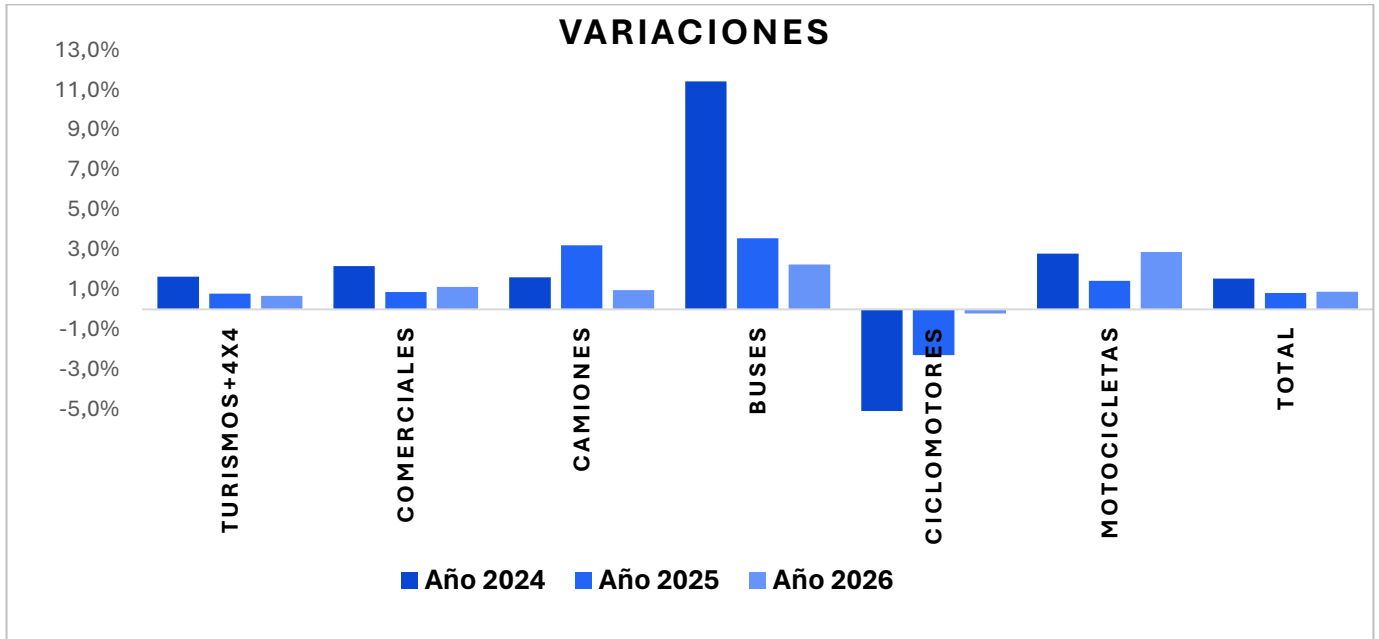


Gráfico 34: % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por Mercados

1.8. Previsión del Parque por Mercados y Tramos de Edad

En este punto se analiza la previsión del parque por la Edad de los diferentes mercados. Es importante saber ver la evolución futura del volumen de los vehículos según el crecimiento de cada una de las edades. Que mercados tendrán una tendencia hacia la antigüedad o hacia la renovación hacia un parque más joven, será necesario para saber en donde estarán los mayores potenciales de negocio.

Turismos + 4x4

En este punto se analiza la previsión del parque por la Edad de los diferentes mercados. Es importante saber ver la evolución futura del volumen de los vehículos según el crecimiento de cada una de las edades. Que mercados tendrán una tendencia hacia la antigüedad o hacia la renovación hacia un parque más joven, será necesario para saber en donde estará los mayores potenciales de negocio.

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los volúmenes de cada parque en su previsión futura.

El tramo más joven evoluciona negativamente en el año 2025, aunque vuelve a subir en la previsión del año 2026. El parque entre 6 y 10 años, crece su volumen tanto en el año 2025 como el año 2026. El tramo entre 11 y 15 años, crece en sus dos años previstos de parque. El tramo de más de 15 años es el único que caerá los dos años tanto 2025 como 2026 año en el que bajará de los 12 millones de vehículos.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	4.459.643	4.456.681	4.516.030
6-10 años	5.206.753	5.368.595	5.505.836
11-15 años	3.778.590	3.832.373	3.889.022
+15 años	12.020.153	12.009.791	11.930.268
TOTAL	25.465.139	25.667.439	25.841.155

Tabla 55: Turismos + 4x4. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los pesos de cada parque en su previsión futura.

El tramo más joven tiene una cuota constante entre el 17,5% en 2024 y el 17,4% en 2025, que volverá a pasar al 17,5% en 2026. En la edad entre 6 a 10 años, tiene una cuota en el año 2024 del 20,4%, subirá al 20,9% en 2025 y volverá a subir al 21,3% en 2026.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	17,5%	17,4%	17,5%
6-10 años	20,4%	20,9%	21,3%
11-15 años	14,8%	14,9%	15,0%
+15 años	47,2%	46,8%	46,2%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 56: Turismos + 4x4. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo entre 11 a 15 años en el año 2025 tiene una cuota del 14,9% y en el 2026 la tendrá de un 15%. En el tramo más antiguo, la evolución es perder peso entre el 2024 y el 2026. En el año 2025 tiene un peso del 46,8% bajando del 47,2% del 2024, y en 2026 la cuota volverá a bajar al 46,2%.

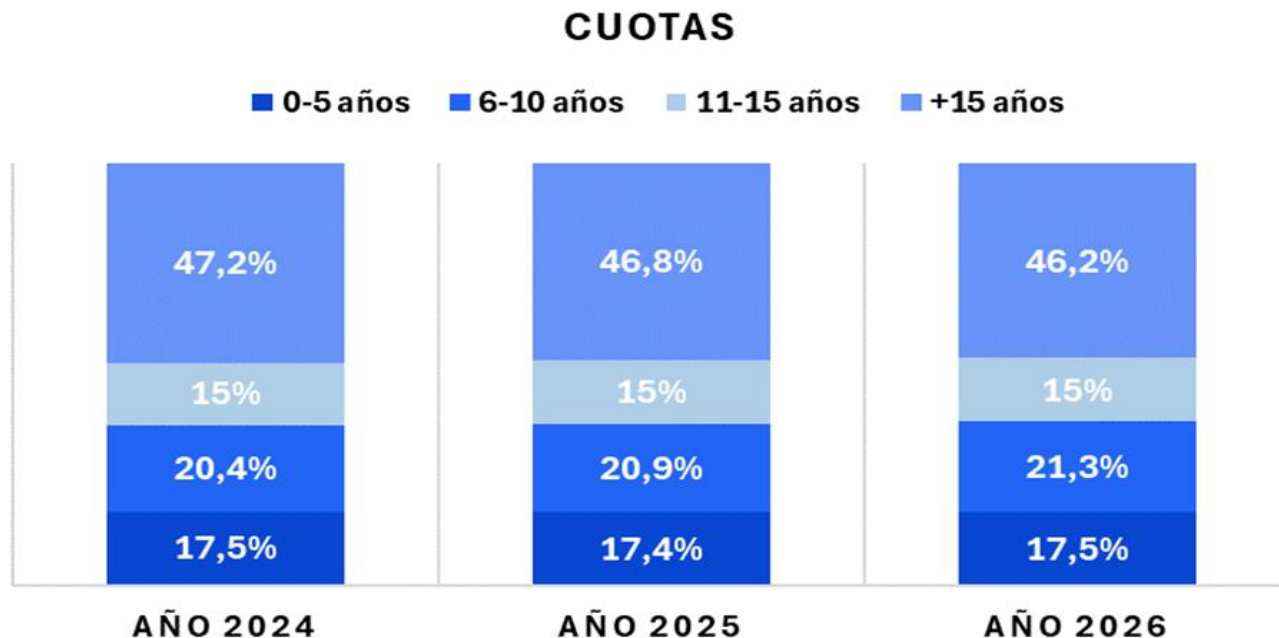


Gráfico 35: Turismos + 4x4. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los crecimientos de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	-6,3%	-0,1%	1,3%
6-10 años	12,0%	3,1%	2,6%
11-15 años	-8,2%	1,4%	1,5%
+15 años	4,3%	-0,1%	-0,7%
TOTAL	1,6%	0,8%	0,7%

Tabla 57: Turismos + 4x4. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo más joven evoluciona negativamente, cayendo un 0,1% en el año 2025 aunque sube en el año 2026 hasta un 1,3%. Entre 6 a 10 años, en el año 2025 sube el parque de coches hasta un 3,1% y en el año 2026 crece un 2,6%.

El Tramo de 11 a 15 años crece un 1,4% en el año 2025 y en el 2026 la previsión será de un aumento del 1,5%. En el tramo de vehículos más viejos, el año 2025 caerá ligeramente, 0,1% y el año 2026 volverá a caer un 0,7%..

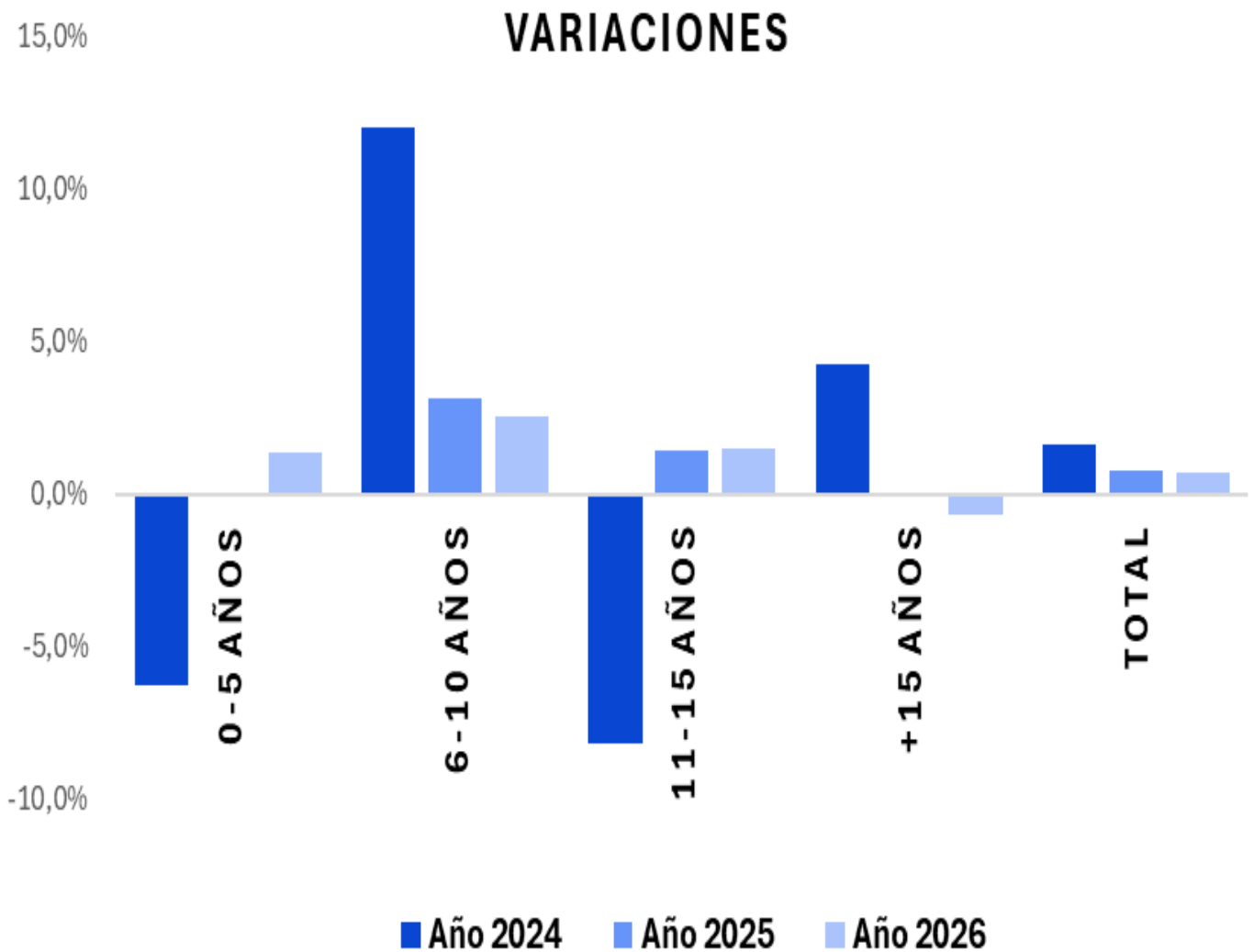


Gráfico 36: Turismos + 4x4. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

Comerciales

En este punto, se analiza la previsión en los dos siguientes años, 2025 y 2026, del parque de los Comerciales tanto en sus volúmenes unidades, pesos y variaciones en el tiempo.

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los volúmenes de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	763.782	725.339	732.608
6-10 años	823.979	868.924	882.006
11-15 años	444.898	442.405	458.305
+15 años	1.620.302	1.647.962	1.653.209
TOTAL	3.652.961	3.684.630	3.726.128

Tabla 58: Comerciales. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo más joven evoluciona negativamente en el año 2025, aunque vuelve a subir en la previsión del año 2026. El parque entre 6 y 10 años, crece su volumen tanto en el año 2025 como el año 2026. El tramo entre 11 y 15 años, caerá levemente en el año 2025, aunque subirá en el año 2026. En el tramo de más de 15 años, crece tanto en la previsión del año 2025 como en el año 2026

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	20,9%	19,7%	19,7%
6-10 años	22,6%	23,6%	23,7%
11-15 años	12,2%	12,0%	12,3%
+15 años	44,4%	44,7%	44,4%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 59: Comerciales. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los pesos de cada parque en su previsión futura.

El tramo más joven evoluciona negativamente en el año 2025 y baja su peso hasta el 19,7%, después de haber tenido un 20,9% en el año 2024. Mantiene un 19,7% en el año 2026. En la edad entre 6 a 10 años, tiene una cuota en el año 2025 del 23,6% y un 23,7% en el año 2026.

El tramo entre 11 a 15 años en el año 2025 tiene una cuota del 12,0% y en el 2026 la tendrá de un 12,3%. En el tramo más antiguo, mantiene una cuota alrededor del 44%. En el año 2025 tendrá un peso del 44,7% y en el año 2026 un 44,4%.

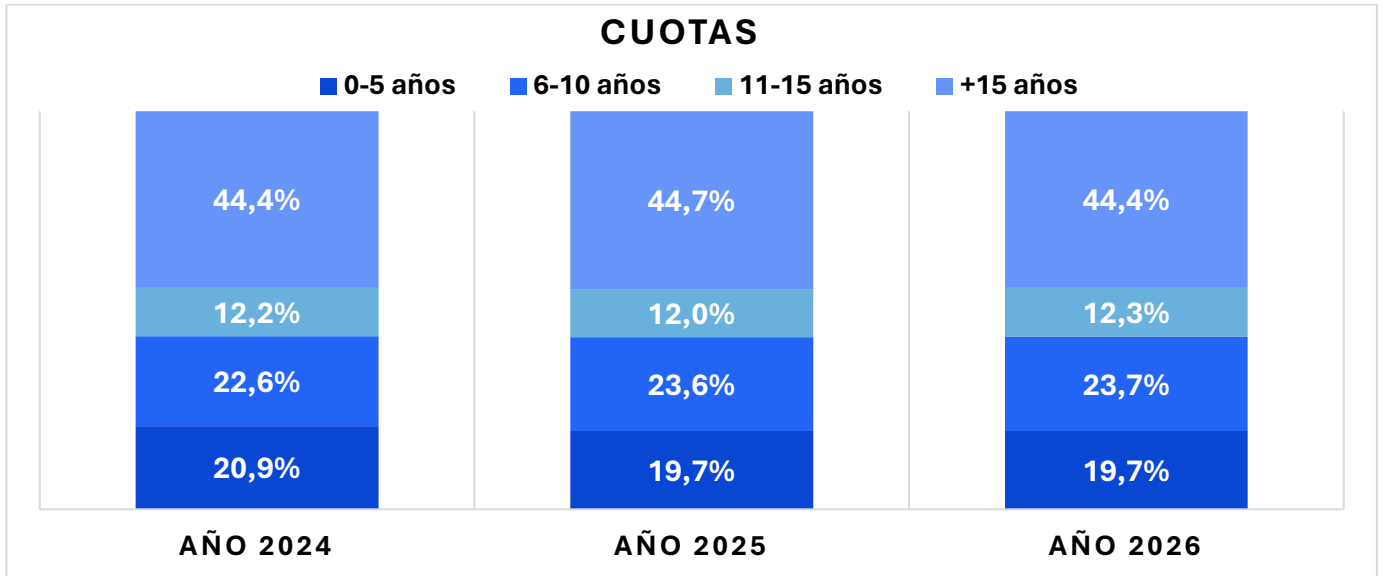


Gráfico 37: Comerciales. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los crecimientos de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	-7,6%	-5,0%	1,0%
6-10 años	18,1%	5,5%	1,5%
11-15 años	-10,8%	-0,6%	3,6%
+15 años	4,4%	1,7%	0,3%
TOTAL	2,2%	0,9%	1,1%

Tabla 60: Comerciales. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo más joven evoluciona negativamente, cayendo un 5,0% en el año 2025 aunque sube en el año 2026 hasta un 1,0%. Entre 6 a 10 años, en el año 2025 sube el parque de coches hasta un 5,5% y en el año 2026 crece un 1,5%.

El Tramo de 11 a 15 años cae un 0,6% en el año 2025 y en el 2026 la previsión será de un aumento del 3,6%. En el tramo de vehículos más viejos, el año 2025 crecerá un 1,7% y en el año 2026 será de un 0,3% de subida.

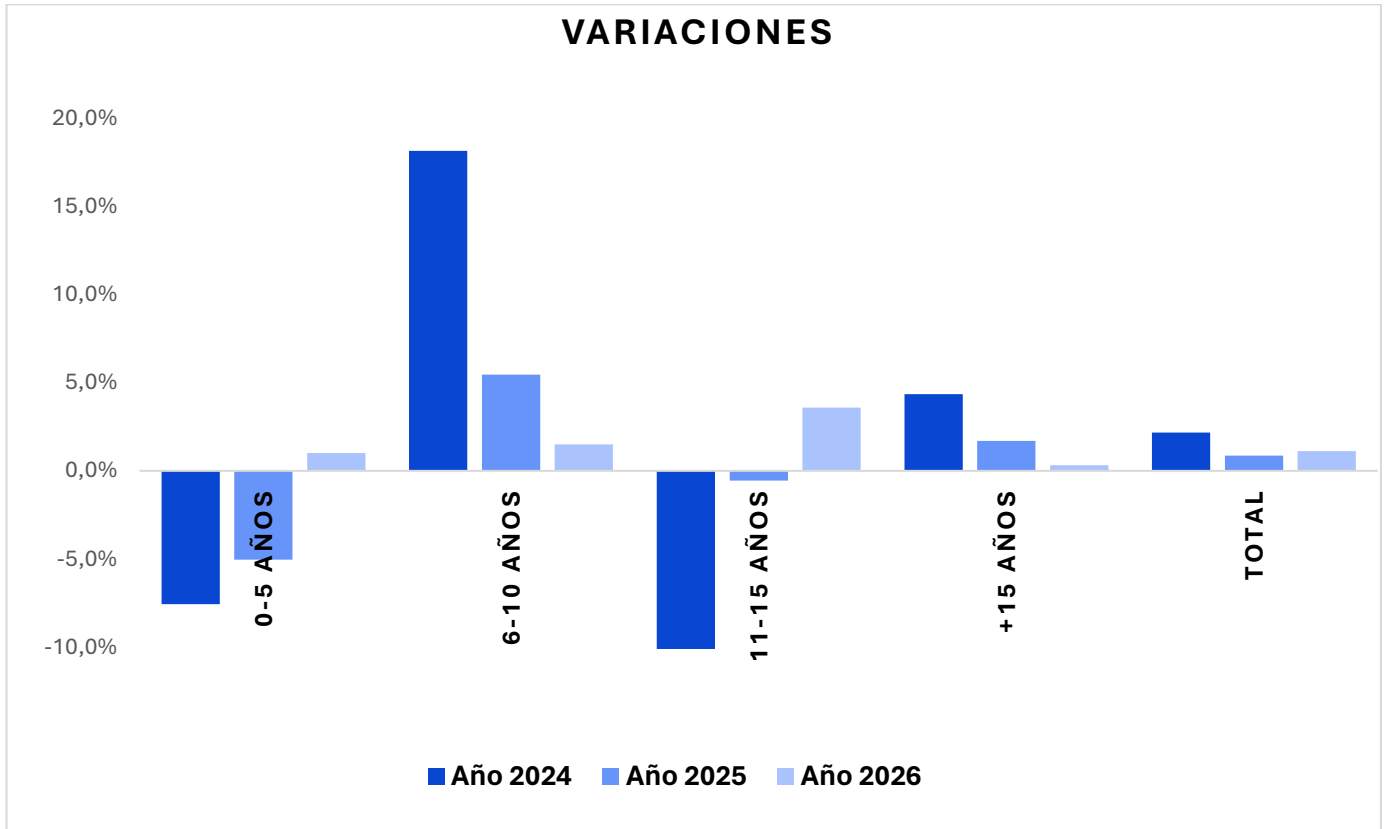


Gráfico 38: Comerciales. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

Camiones y Autobuses

En este punto, se analiza la previsión en los dos siguientes años, 2025 y 2026, del parque de los Industriales tanto en sus volúmenes unidades, pesos y variaciones en el tiempo.

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los volúmenes de cada parque en su previsión futura.

El tramo más joven evoluciona positivamente en el año 2025 y en la previsión del año 2026. El parque entre 6 y 10 años, crece su volumen tanto en el año 2025, aunque baja levemente en el año 2026. El tramo entre 11 y 15 años, caerá en el año 2025 y en el año 2026. En el tramo de más de 15 años, crece tanto en la previsión del año 2025 como en el año 2026.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	112.124	114.671	117.692
6-10 años	109.592	112.231	110.951
11-15 años	69.012	62.525	60.036
+15 años	220.723	238.585	244.820
TOTAL	511.451	528.011	533.498

Tabla 61: Camiones y Autobuses. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los pesos de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	21,9%	21,7%	22,1%
6-10 años	21,4%	21,3%	20,8%
11-15 años	13,5%	11,8%	11,3%
+15 años	43,2%	45,2%	45,9%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 62: Camiones y Autobuses. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo de 0 a 5 años, tendrá una cuota del 21,7% en el año 2025 y un 22,1% en el año 2026. En el tramo de 6 a 10 años tendrá un peso del 21,3% y en el año del 2016 un 20,8%.

El tramo entre 11 a 15 años en el año 2025 tiene una cuota del 11,8% y en el 2026 la tendrá de un 11,3%. En el tramo más antiguo, en el año 2025 tendrá un peso del 45,2% y en el año 2026 un 45,9%.

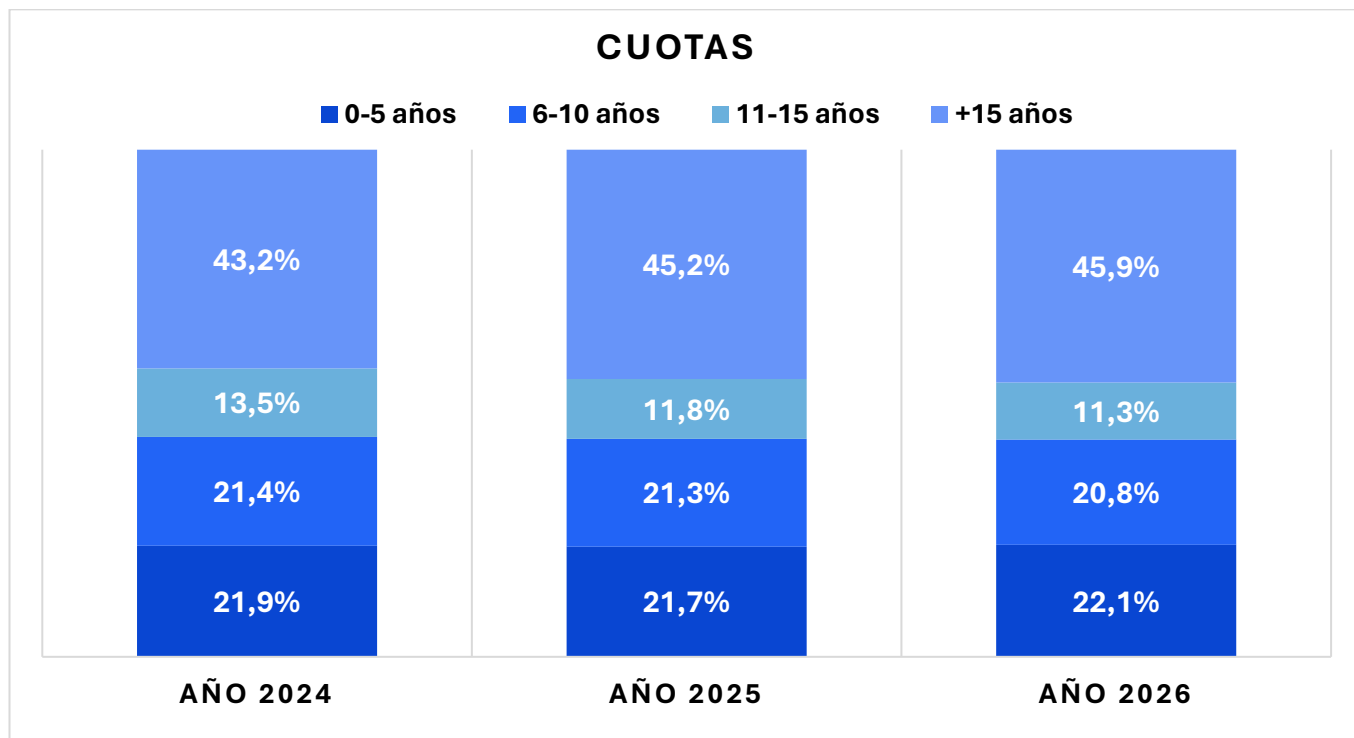


Gráfico 39: Camiones y Autobuses. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los crecimientos de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	5,3%	2,3%	2,6%
6-10 años	9,2%	2,4%	-1,1%
11-15 años	-21,9%	-9,4%	-4,0%
+15 años	7,5%	8,1%	2,6%
TOTAL	2,2%	3,2%	1,0%

Tabla 63: Camiones y Autobuses. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo más joven evoluciona positivamente en los dos parques previstos. En el año 2025 aumenta un 2,3% y en el año 2026 crece un 2,6%. El tramo entre 6 a 10 años, el año 2025 sube un 2,4%, aunque cae levemente en el año 2026 con una disminución del 1,1%. El Tramo de 11 a 15 años cae en los dos años previstos. En el año 2025 cae un 9,4% y en el año 2026 disminuye un 4,0%. En el parque de más de 15 años sube en el año 2025 un 8,1% y en el año 2026 un 2,6%.

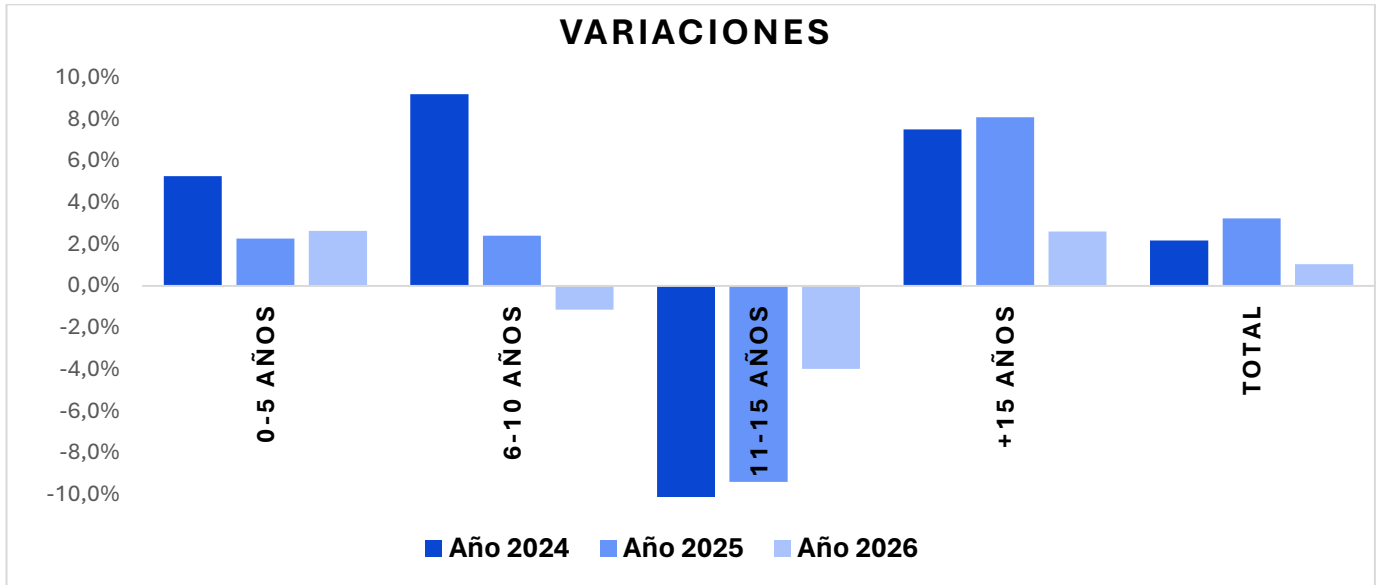


Gráfico 40: Camiones y Autobuses. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

Ciclomotores y Motocicletas

En este punto, se analiza la previsión en los dos siguientes años, 2025 y 2026, del parque de los Ciclomotores y Motocicletas sumados, tanto en sus volúmenes unidades, pesos y variaciones en el tiempo.

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los volúmenes de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	964.013	965.552	978.675
6-10 años	709.731	770.588	813.914
11-15 años	469.299	430.395	402.601
+15 años	1.215.990	1.210.852	1.255.384
TOTAL	3.359.033	3.377.387	3.450.574

Tabla 64: Ciclomotores y Motocicletas. Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo más joven evoluciona positivamente en el año 2025 y en la previsión del año 2026. El parque entre 6 y 10 años, también crece en los dos años previstos. El tramo entre 11 y 15 años, caerá en el año 2025 y en el año 2026. En el tramo de más de 15 años, cae en el año 2025 para luego subir en el siguiente año.

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los pesos de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	28,7%	28,6%	28,4%
6-10 años	21,1%	22,8%	23,6%
11-15 años	14,0%	12,7%	11,7%
+15 años	36,2%	35,9%	36,4%
TOTAL	100%	100%	100%

Tabla 65: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo de 0 a 5 años, tendrá una cuota del 28,6% en el año 2025 y un 28,4% en el año 2026. En el tramo de 6 a 10 años tendrá un peso del 22,8% y en el año del 2026 un 23,6%.

El tramo entre 11 a 15 años en el año 2025 tiene una cuota del 12,7% y en el 2026 la tendrá de un 11,7%. En el tramo más antiguo, en el año 2025 tendrá un peso del 35,9% y en el año 2026 un 36,4%.

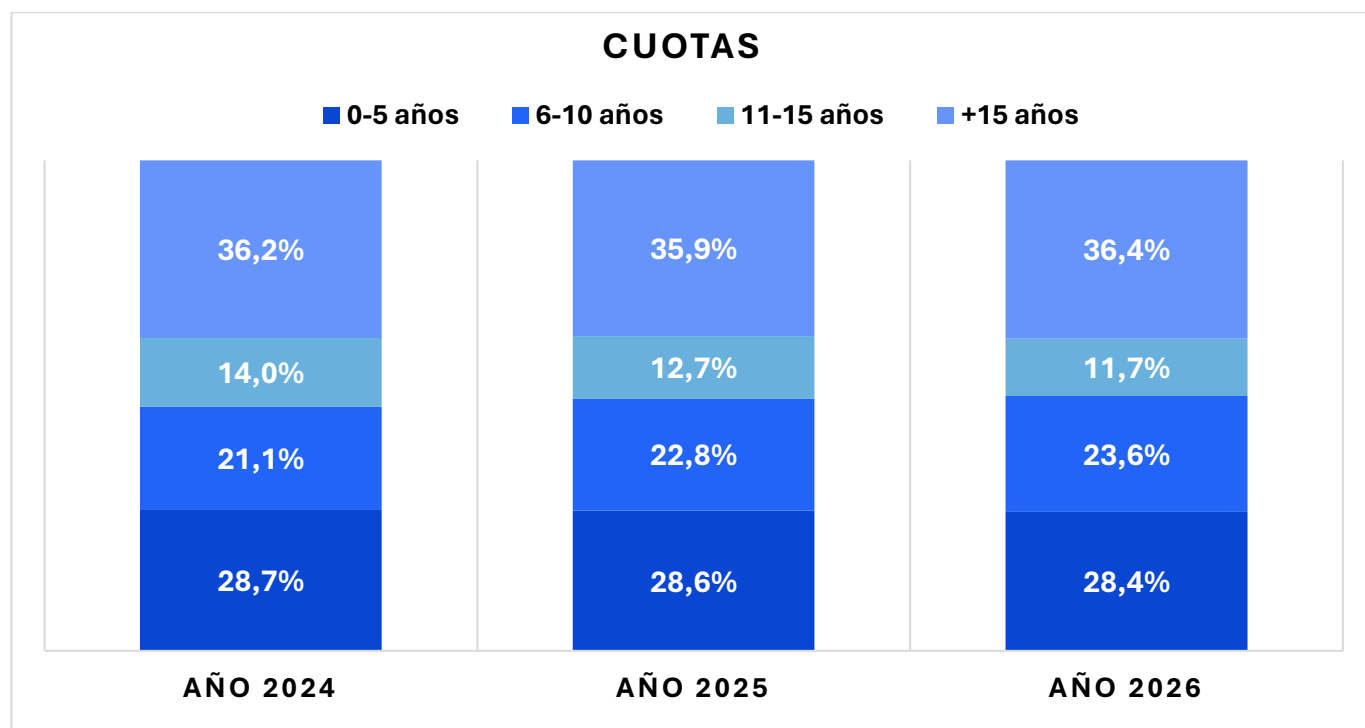


Gráfico 41: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

A continuación, se verá la previsión del año 2025 y 2026 de los crecimientos de cada parque en su previsión futura.

	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	4,5%	0,2%	1,4%
6-10 años	9,1%	8,6%	5,6%
11-15 años	-22,2%	-8,3%	-6,5%
+15 años	3,1%	-0,4%	3,7%
TOTAL	0,1%	0,5%	2,2%

Tabla 66: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El tramo más joven evoluciona positivamente en los dos parques previstos. En el año 2025 aumenta un 0,2% y en el año 2026 crece un 1,4%. El tramo entre 6 a 10 años, el año 2025 sube un 8,6% y sube de nuevo en el año 2026 hasta un 5,6%.

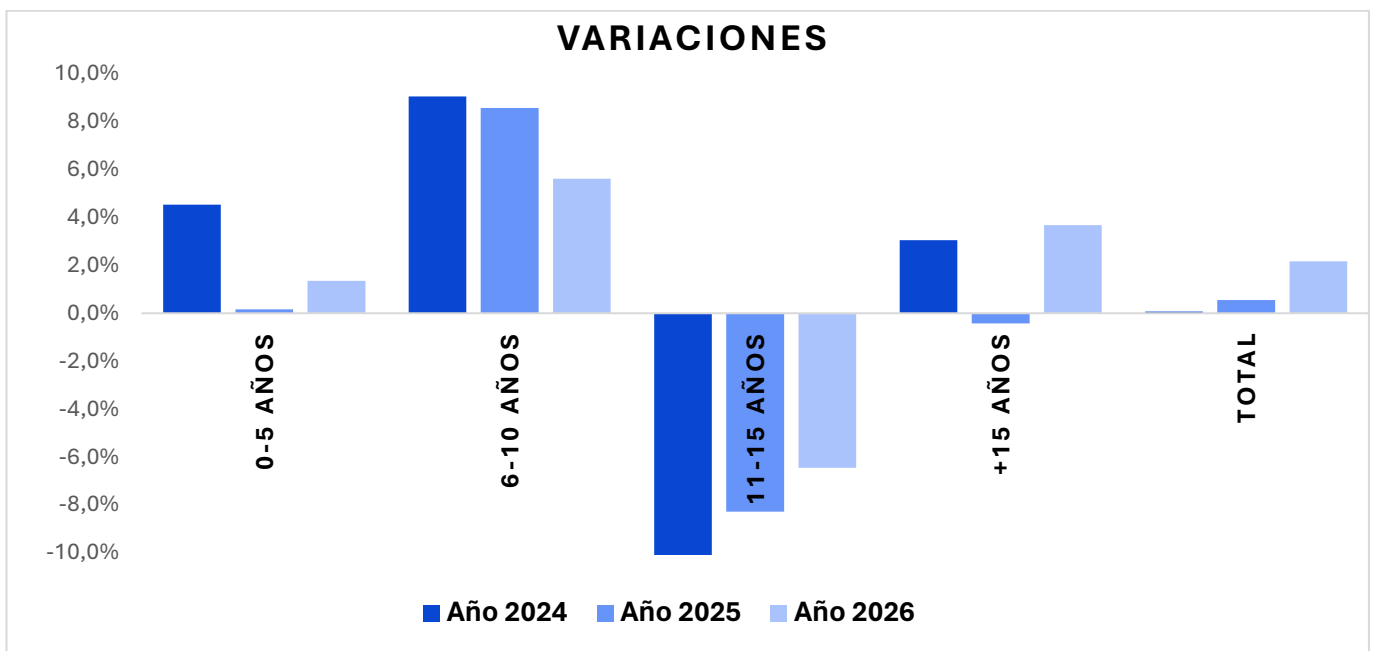


Gráfico 42: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Previsión Parque 2024 - 2026 por tramos de edad

El Tramo de 11 a 15 años cae en los dos años previstos. En el año 2025 cae un 8,3% y en el año 2026 disminuye un 6,5%. En el parque de más de 15 años disminuye en el año 2025 un 0,4% y en el año 2026 sube un 3,7%.

1.9. Conclusiones

Todos los parques de los mercados de España tienen una tendencia creciente en los tres últimos años, salvo Ciclomotores, aunque el mercado sumado de las dos ruedas crece a nivel global.

El canal de Particular de compra, que es el parque con mayor volumen, han crecido de manera contundente en todos los mercados en los tres últimos años.

Los canales de flotas: Empresas, Renting y Alquiladores; tienen una tendencia positiva en los tres últimos años, ganando representatividad dentro del parque de todo el sector.

El parque de Diésel tiene una variación negativa, año tras año, en el mercado de Turismos+4x4. En cambio, Gasolina ha ido ganando cuota dentro de este mercado.

En el mercado de Turismos+4x4, los vehículos más ecológicos han ido ganando cuota, pero todavía no tienen un peso fuerte dentro del parque global.

En los Comerciales e Industriales, el parque Diésel sigue creciendo y las alternativas más ecológicas todavía no incurren con fuerza en el parque español.

En el sector de las Dos Ruedas sigue siendo el parque de gasolina el que tiene más peso, aunque las eléctricas siguen ganando poco a poco más cuota.

Hay una tendencia generalizada hacia un parque cada vez más antiguo en todos los mercados. Los planes de renovación a vehículos más nuevos todavía no tienen la eficiencia esperada.

Las CC.AA. con mayor volumen de parque son Andalucía, Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. Entre las cuatro suman aproximadamente el 60% del parque español.

Las previsiones de parque son positivas para los siguientes dos años. En todos los mercados se estima que subirá, salvo los Ciclomotores, aunque estos ralentizan su caída.

La tendencia futura sigue siendo hacia un parque más viejo aún. Los mercados de más de 10 años seguirán creciendo, sobre todo el de más de 15 años.



Nosotros nos encargamos de la movilidad de tus clientes

Nos encargamos de la gestión del vehículo de sustitución para que te puedas enfocar en la eficiencia y rentabilidad de tu negocio.

Tenemos la solución de movilidad que se ajusta a las necesidades de tus clientes mientras le reparas su vehículo.

Contáctanos para saber más:
enterprise.es/vehiculo-de-sustitucion



© 2024 Enterprise Rent-A-Car. M36192 05.24.EB

Enterprise Mobility | Tribuna de opinión | MSI & Conepa El Libro Blanco

Cristina Méndez, Replacement Rental Sales Manager, Enterprise Mobility España



Hacia una movilidad sostenible en talleres y concesionarios

Desde hace ya tiempo, los talleres están viviendo un momento de transformación en las dinámicas de su trabajo debido al impacto de la pandemia y la subida general del coste de vida. No solo han tenido que preocuparse de las reparaciones, su principal ámbito de negocio, sino también de hacer frente a otros retos como el retraso en las piezas de recambio, la contratación de personal cualificado, la electrificación y, por supuesto, dirigir y gestionar flotas de coches de cortesía de coste muy elevado, que se habían convertido en la norma más que en la excepción.

Hoy en día, los talleres se enfrentan a un importante desafío: la demanda de movilidad se está disparando. A pesar de estos retos, los talleres tienen que garantizar de algún modo el acceso de los clientes a la movilidad, que es un factor clave para que los talleres puedan cumplir las expectativas de sus clientes. Y para ello, necesitan más vehículos que nunca. Por tanto, los coches de cortesía gratuitos ya no son un modelo de movilidad sostenible, ni desde el punto de vista económico ni desde una perspectiva de eficiencia y gestión.

En Enterprise Mobility, nuestro concepto de modelo de movilidad sostenible es claro. Sólo debe haber tres formas por las que el cliente acceda a la movilidad mientras su vehículo se está reparando: la primera, a través de una póliza de seguro o de un derecho de movilidad como perjudicado (no causante del accidente); la segunda, a través de la reparación en garantía por parte del fabricante o la contratación de algún plan de mantenimiento; y la tercera, pagada directamente por el cliente. Independientemente de cómo se proporcione la movilidad, es el cliente final quien se hace cargo de esa financiación, como sucede con cualquier otro servicio de movilidad.

Asimismo, deberíamos tener en cuenta las consecuencias de ofrecer coches de cortesía gratuitos en el servicio al cliente. Como punto de partida, nunca hay coches suficientes para cubrir la demanda, lo que genera una larga lista de espera. Además, un coche de cortesía normalmente pequeño y de cambio manual no satisface las necesidades y/o las expectativas de los clientes. Y lo que es más importante, cualquier cosa que se ofrezca gratis durante un largo periodo de tiempo, suele aportar poco o ningún valor al cliente.

Si dirigimos la mirada ahora hacia el tema de los costes, los coches de cortesía gratuitos tienen un coste muy elevado de gestión y mantenimiento por parte de los talleres, ya que no sólo debemos

contabilizar costes directos como depreciación/cuota mensual, seguros, intereses y responsabilidad civil, sino también otros costes que suelen pasar inadvertidos o no se computan como niveles de ocupación de los vehículos, personal, daños, mantenimiento, infracciones de tráfico, tiempos de paralización, combustible, limpieza, impuesto de matriculación, ITV, desplazamientos, espacio, atención al cliente, asistencia en carretera, entre otros. En Enterprise Mobility sabemos que gestionar una flota de vehículos no es una tarea fácil, por eso, apoyamos a numerosos talleres para que no tengan que hacerlo ellos mismos.

Por todas estas razones, consideramos que el actual modelo de coche de cortesía no satisface las necesidades y expectativas de las aseguradoras, los talleres, los fabricantes de vehículos ni principalmente las de los clientes. Más bien al contrario, creemos que genera más inconvenientes y perjuicios al sector de los que resuelve.

Es en este punto donde Enterprise Mobility desempeña un papel clave ofreciendo soluciones de movilidad que alivien la presión de los talleres y les ayuden a ser más eficientes, a aumentar su capacidad de reparación, eliminar las listas de espera y reducir los costes permitiéndoles centrarse en su actividad principal de reparación. Esto contribuye a aumentar la satisfacción y la fidelidad de los clientes, tanto de las aseguradoras como de los talleres.

En la actualidad, cientos de talleres, concesionarios y aseguradoras confían en Enterprise Mobility para satisfacer todas las necesidades de movilidad a través de nuestra red de oficinas ubicadas principalmente en el centro de las ciudades o en polígonos industriales.


Los resultados son y siguen siendo formidables. No solo ayudamos a reducir o eliminar los costes de movilidad, sino que estamos ayudando a generar eficiencias en los tiempos de reparación, organización de la gestión de las reparaciones, profesionalizando la gestión de la movilidad y, por tanto, incrementando la satisfacción de los clientes quienes valoran de forma significativa el servicio y la solución de movilidad que están recibiendo.

Como conclusión, es necesario realizar una transición del modelo tradicional de coche de cortesía a un modelo más sostenible no sólo por parte de los talleres, permitiéndoles hacer su principal actividad, las reparaciones, sino también por parte del resto de partes interesadas de la cadena de valor de la automoción, para que ganen en eficiencia y sostenibilidad económica, y así garanticen que los clientes se sientan plenamente satisfechos en sus necesidades de movilidad.

02

BLOQUE

PREVISIONES DE MERCADO

- 
- 2.1 Previsión Mercado VN Internacional
 - 2.2 Previsión Mercado VN Nacional
 - 2.3 Previsión Mercado VO Internacional
 - 2.4 Previsión Mercado VO Nacional
 - 2.5 Conclusiones

2. Previsiones de mercado

2.1. Previsiones VN Internacional

Turismos + 4x4

En la siguiente tabla se muestran las matriculaciones de vehículos en los principales países europeos:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	2.651.357	2.844.609	2.902.282	2.973.064	2.982.137
FRANCIA	1.529.035	1.771.491	1.795.753	1.756.543	1.740.299
ITALIA	1.340.354	1.574.522	1.600.026	1.655.064	1.638.965
UK	1.614.063	1.903.055	1.999.723	2.114.983	2.243.015
ESPAÑA	813.586	948.747	981.361	1.018.624	1.041.194
EURO 5	7.948.395	9.042.424	9.279.145	9.518.278	9.645.610

Tabla 67: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 Euro 5

Si analizamos Euro 5 país a país, en 2022 el único país que creció fue Alemania ayudado por las fuertes ventas que se produjeron en diciembre de 2022. En 2023 sin embargo, fue el país que menos creció y en 2024 se prevé un mercado estable. El empeoramiento de las perspectivas económicas provocarán una leve recesión en 2024, ya que el gobierno ha tenido que recortar su presupuesto en 17.000 millones de euros anuales a partir de este año (0,4% del PIB) y la subvención EV ya expiró en 2024. En 2025 el crecimiento será mayor, un 5%.

Francia creció fuertemente en 2023 y en 2024 habrá un impuesto de matriculación más alto y se reducirá la subvención a la compra de vehículos eléctricos la recuperación se ralentiza y la entrada de pedidos se disminuye por la falta de confianza y los altos tipos de interés. Sin embargo, en 2025 también se espera un crecimiento, en este caso del 8%.

En Italia hay una alta inflación, falta de confianza y encarecimiento de la financiación de los coches. Aunque los próximos años crecerá el mercado, no será tan notable como el crecimiento del año pasado.

UK este año 2024 seguirá siendo débil debido a la baja confianza de los consumidores y a los altos costes de financiación de los coches, pero los tipos de interés bajarán a lo largo del año y la confianza mejorará cuando la economía se recupere. Así que 2025 puede mejorar bastante.

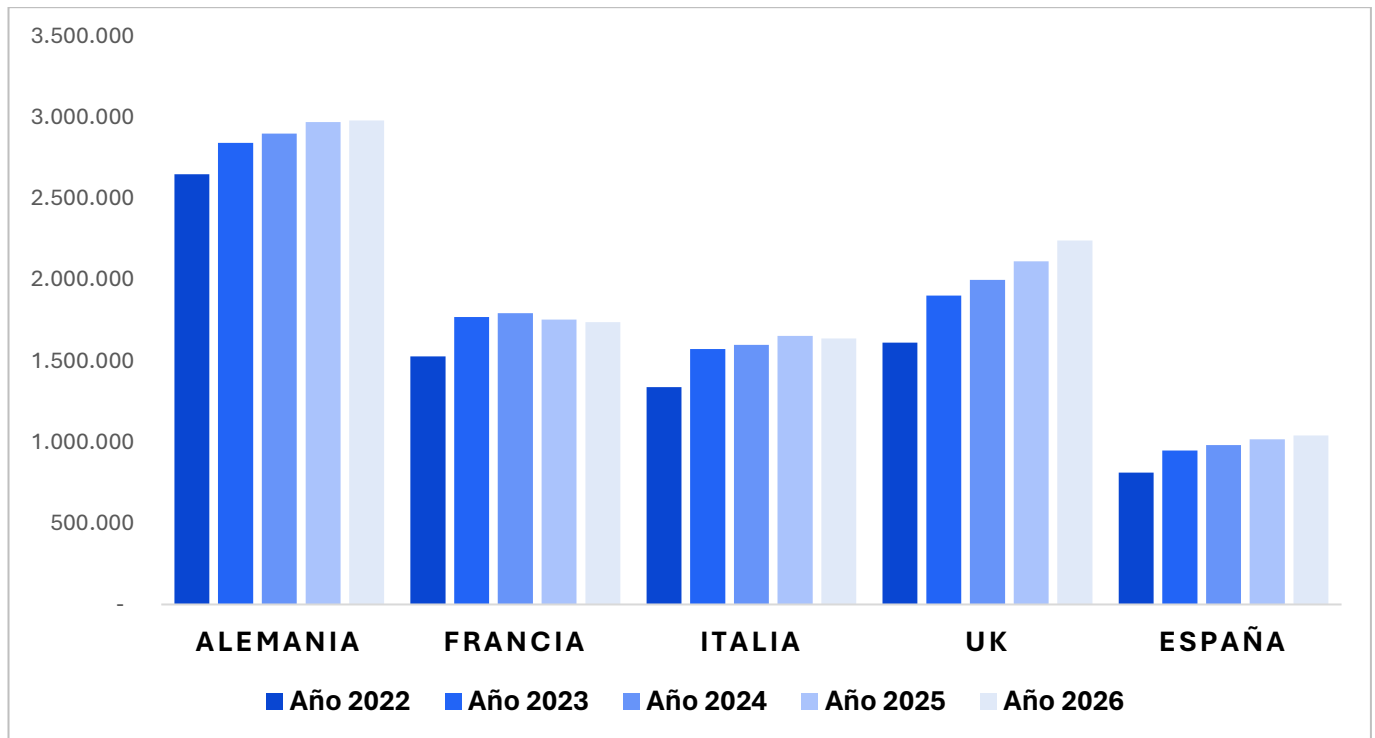


Gráfico 43: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 Euro 5

El total del Euro 5 crecerá este año un 2,5%, los crecimientos de Italia y Reino Unido más altos compensarán los crecimientos bajos de Alemania y Francia. España crecerá un poco por encima del crecimiento total Euro5. En 2025 el mayor crecimiento del mercado será impulsado por el crecimiento de dos dígitos de UK y debido a que se adelantarán matriculaciones por la normativa europea de reducción de emisiones en 2026 (New green deal 60gr/km CO2)

Los siguientes datos representan la participación porcentual de cada país en el mercado europeo de venta de vehículos en los años 2022-2026.

Alemania tiene la mayor participación en el mercado europeo de venta de vehículos durante todo el período, con alrededor del 33-34% en 2022, disminuyendo gradualmente a alrededor del 30-31% en 2026.

Reino Unido también tiene una participación significativa, aumentando del 20,3% en 2022 al 23,3% en 2026. Esto podría reflejar cambios en la economía y en las políticas comerciales relacionadas con la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Francia, Italia y España tienen participaciones relativamente estables en el mercado, con algunas pequeñas fluctuaciones a lo largo de los años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	33,4%	31,5%	31,3%	31,2%	30,9%
FRANCIA	19,2%	19,6%	19,4%	18,5%	18,0%
ITALIA	16,9%	17,4%	17,2%	17,4%	17,0%
UK	20,3%	21,0%	21,6%	22,2%	23,3%
ESPAÑA	10,2%	10,5%	10,6%	10,7%	10,8%
EURO 5	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 68: Turismos + 4x4. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5

CUOTAS

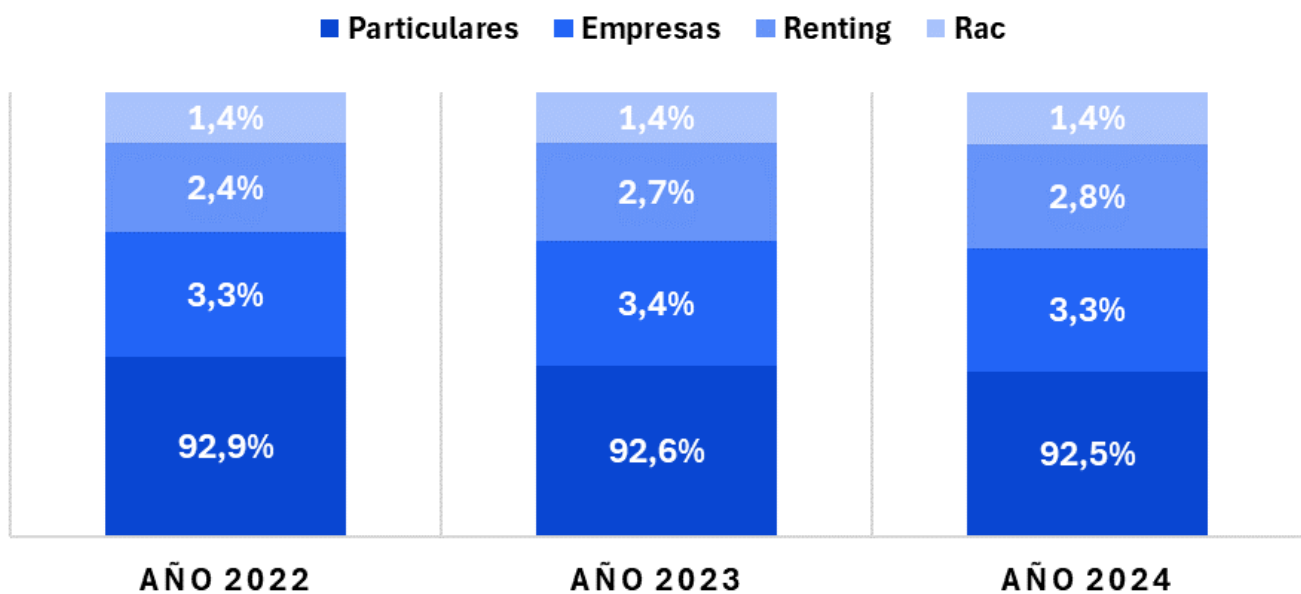


Gráfico 44: Turismos + 4x4. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5

En la siguiente tabla observamos el comportamiento de matriculaciones en los países en términos de variaciones de ventas comparado con el año anterior:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	1,1%	7,3%	2,0%	2,4%	0,3%
FRANCIA	-7,0%	15,9%	1,4%	-2,2%	-0,9%
ITALIA	-8,7%	17,5%	1,6%	3,4%	-1,0%
UK	-2,0%	17,9%	5,1%	5,8%	6,1%
ESPAÑA	-5,4%	16,6%	3,4%	3,8%	2,2%
EURO 5	-3,6%	13,8%	2,6%	2,6%	1,3%

Tabla 69: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5

Alemania experimenta un crecimiento significativo en las ventas en 2023, seguido de unos crecimientos más moderados en los siguientes años previstos.

Francia muestra un patrón similar, con una caída en 2022 seguida de un fuerte aumento en 2023, aunque para 2025 y 2026 se prevén caídas en las matriculaciones.

Italia experimenta una disminución en 2022, seguida de un crecimiento constante en los años siguientes, aunque las tasas de crecimiento son más moderadas en comparación con Alemania y se espera una caída en 206.

Las ventas en el Reino Unido muestran un crecimiento continuo en todo el período.

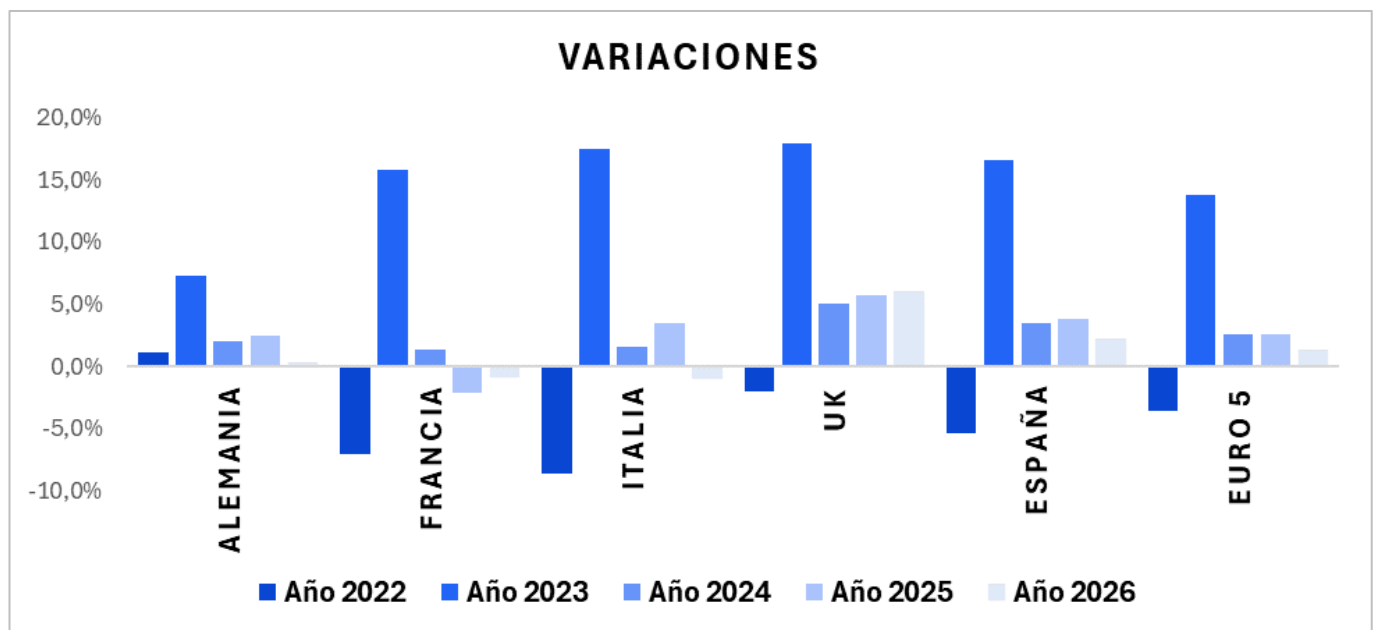


Gráfico 45: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5

Análisis especial de variación de precios VN en Euro 5

En este apartado se analiza cómo eran los precios medios de los Turismos y 4x4 en el año anterior a la Pandemia, el 2019 como se han cerrado en el año 2023. También dentro de este análisis, es bueno estudiar también las promociones medias que se descuentan al precio medio del fabricante. La fuente de estos datos viene de la empresa Promocar que controla este tipo de datos en varios países con una gran calidad.

La promoción media contiene cualquier tipo de incentivo a la compra valorada en euros y luego se calcula la media. Este tipo de incentivo puede ir desde un descuento en factura, promoción financiera, regalo de un seguro, regalo de mantenimiento, regalo de equipamiento extra, etc.

	Año 2019			Año 2023		
	Precio Medio	Promoción Media	Promoción/Precio	Precio Medio	Promoción Media	Promoción/Precio
ALEMANIA	33.432	3.695	11,1%	44.757	2.291	5,1%
FRANCIA	37.129	2.782	7,5%	35.746	2.075	5,8%
ITALIA	25.199	2.890	11,5%	33.008	2.507	7,6%
UK	32.574	2.468	7,6%	42.783	2.263	5,3%
ESPAÑA	26.851	4.529	16,9%	34.951	3.717	10,6%
TOTAL	29.836	3.230	10,8%	39.377	2.442	6,2%

Tabla 70: Turismos + 4x4: Análisis especial de precios VN

FUENTE: PROMOCAR

Se han escogido los países de Europa con mayores ventas, para compararlos con España y la media de dichos países. Aquí se puede observar el crecimiento de los precios de oferta en cuatro años. Los precios de los vehículos nuevos se han disparado estos años, sobre todo por la crisis de semiconductores, encarecimiento de materias primas, crecimiento de los costes de suministros, aumento de los costes de las exportaciones, fabricación de vehículos cada vez más equipados y tecnológicos por exigencias del gobierno europeo y gobiernos locales.

Si nos fijamos en España, el precio medio de los vehículos nuevos era de 26.851 euros en el 2019 y a cierre del año 2023 era de 34.951 euros, es decir 8.100 euros más. Este crecimiento es de un 30%. Además, el coste de la promoción para vender el vehículo ha bajado considerablemente. Si en el 2019, el descuento medio era 4.529 euros, que significaba un 16,9% sobre el precio final; en el cierre del 2023 era de 3.717 euros, un 10,6% sobre el precio oferta. Es decir, el descuento medio ha bajado 812 euros y 6,9 puntos de cuota menos.

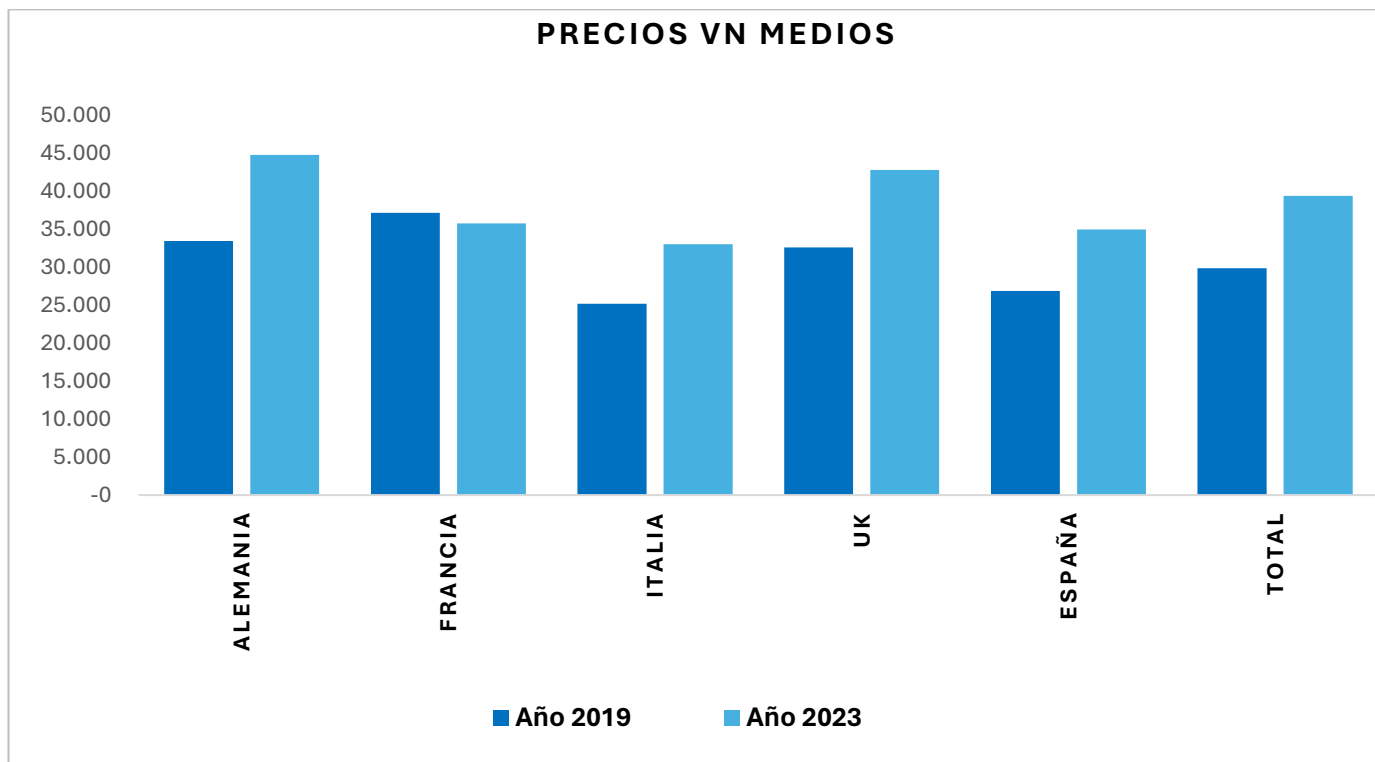


Gráfico 46: Precios VN Medios

Comerciales

La siguiente tabla muestra el número de vehículos vendidos en el mercado europeo por país para los años 2022-2026, así como el total para estos países del EURO 5:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	230.172	259.089	264.973	274.347	280.298
FRANCIA	347.090	377.946	389.136	399.731	408.501
ITALIA	152.920	188.299	181.467	173.068	172.470
UK	283.836	342.583	366.334	361.784	380.469
ESPAÑA	119.343	146.612	179.085	206.195	229.774
EURO 5	1.133.361	1.314.529	1.380.995	1.415.125	1.471.512

Tabla 71: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 Euro 5

Estas cifras suelen ser un indicador importante de la actividad económica, ya que reflejan la demanda de empresas y negocios que necesitan vehículos para sus operaciones.

La tendencia es positiva para este periodo de cinco años en Alemania, Francia y España.

Sin embargo, en Italia a partir de 2024 incluido las ventas de vehículos comerciales tendrán una tendencia negativa.

UK presenta una tendencia positiva hasta 2024, en 2025 se espera una ligera caída en las ventas que se recuperará en 2026.

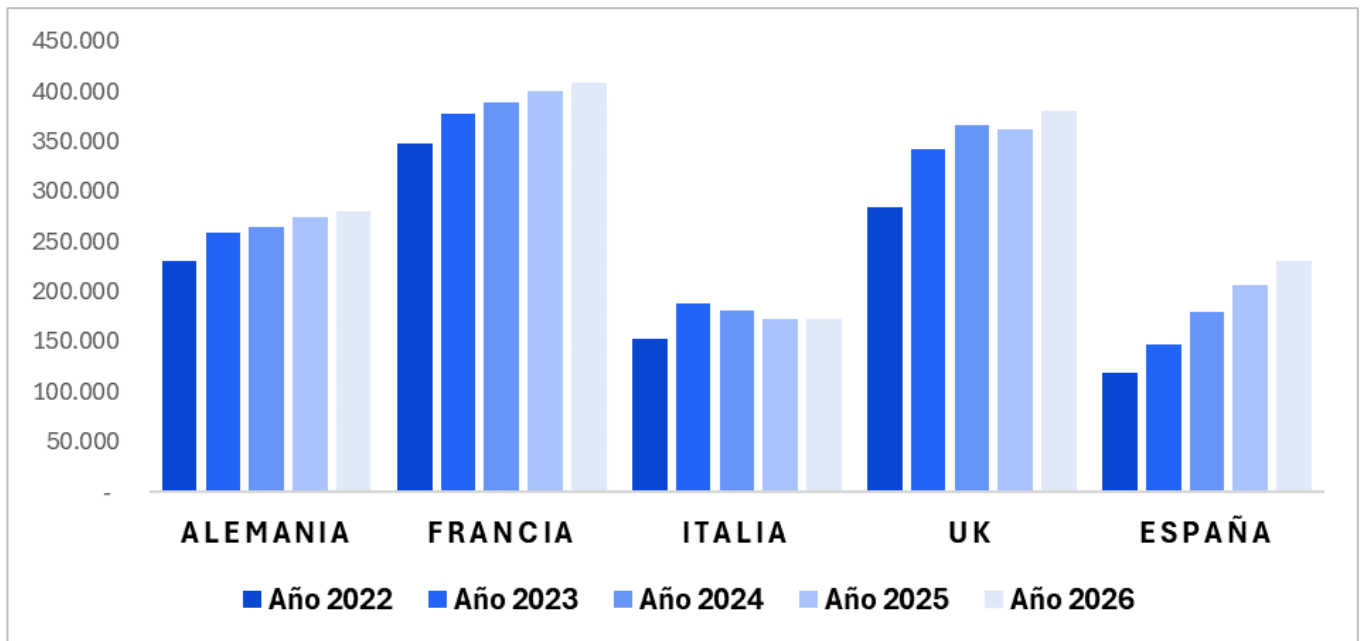


Gráfico 47: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 Euro 5

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	20,3%	19,7%	19,2%	19,4%	19,0%
FRANCIA	30,6%	28,8%	28,2%	28,2%	27,8%
ITALIA	13,5%	14,3%	13,1%	12,2%	11,7%
UK	25,0%	26,1%	26,5%	25,6%	25,9%
ESPAÑA	10,5%	11,2%	13,0%	14,6%	15,6%
EURO 5	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 72: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5

En el mercado de vehículos comerciales el país que tiene mayor participación del Euro 5 es Francia, con una cuota en 2022 del 30% que aunque bajó en 2023 y seguirá bajando los siguientes años, seguirá siendo el país con más cuota.

El siguiente país con mayor cuota es UK con una cuota del 25% en 2022 que subió al 26,1% en 2023 y oscilará entre el 25% y 26% en los años previstos.

La cuota que tiene Alemania en este mercado estuvo por encima del 20% en 2023, bajó unas décimas en 2023 y se espera que mantenga una cuota próxima al 19% los siguientes años.

Respecto a España, que en 2022 la cuota fue del 10,5%, en 2023 aumentó al 11,2% y se espera que en los siguientes años siga aumentando su participación hasta alcanzar un 15,6% en 2026.

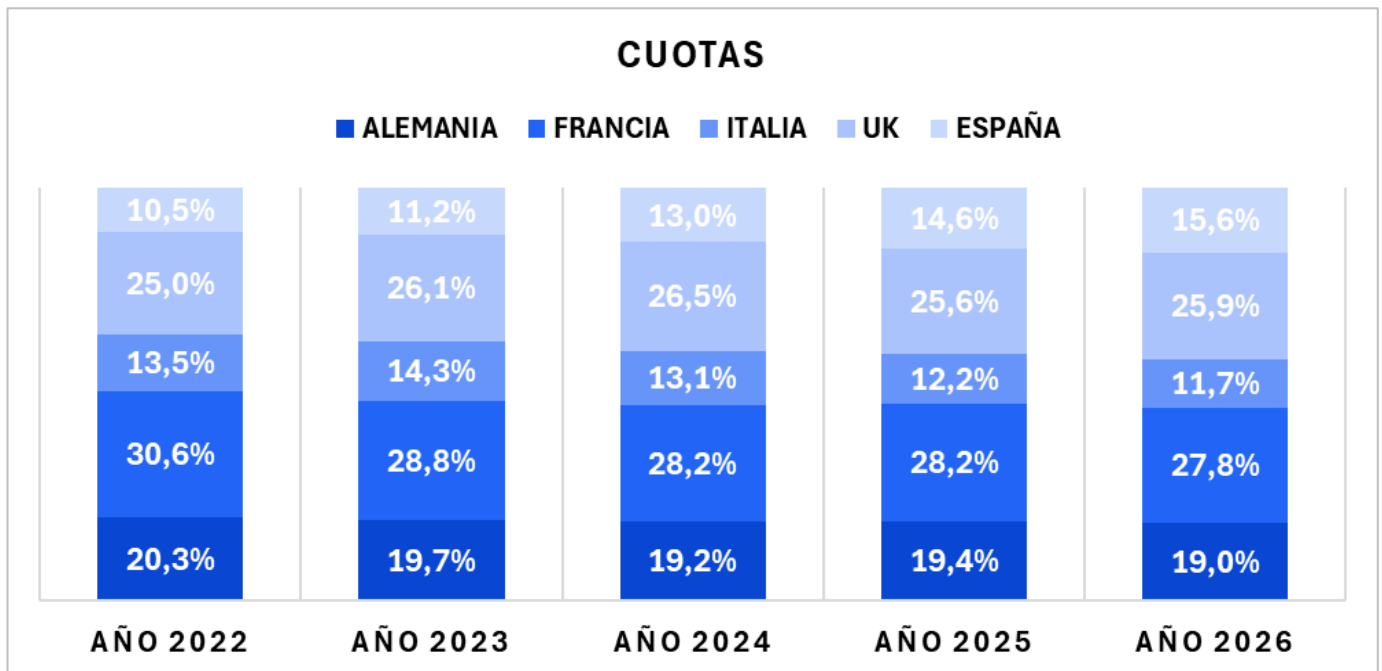


Gráfico 48: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 Euro 5

En la tabla 73 observamos los datos por variaciones en las matriculaciones con respecto al año anterior.

Alemania, después de una disminución significativa en 2022, el mercado experimenta un crecimiento constante en los años siguientes, aunque a tasas más moderadas que el crecimiento del 2023. Este aumento puede atribuirse a una recuperación económica y posiblemente a políticas favorables para el sector.

Similar a Alemania, el mercado francés muestra una caída pronunciada en 2022 seguida de un crecimiento constante en los años siguientes. Este patrón sugiere una recuperación gradual después de un período de declive.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	-13,4%	12,6%	2,3%	3,5%	2,2%
FRANCIA	-19,6%	8,9%	3,0%	2,7%	2,2%
ITALIA	-12,0%	23,1%	-3,6%	-4,6%	-0,3%
UK	-20,4%	20,7%	6,9%	-1,2%	5,2%
ESPAÑA	-21,3%	22,8%	22,1%	15,1%	11,4%
EURO 5	-17,8%	16,0%	5,1%	2,5%	4,0%

Tabla 73: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5

Aunque hay un aumento significativo en 2023, el mercado italiano experimenta fluctuaciones en los años siguientes, con disminuciones en 2024 y 2025. Esto puede ser el resultado de diversos factores, como cambios en la demanda interna y condiciones económicas.

A pesar de la caída notable en 2022, el mercado británico muestra un fuerte repunte en los años siguientes, aunque en 2025 el mercado caerá. Esto puede estar influenciado por factores económicos y cambios en las políticas comerciales posteriores al Brexit.

En España se observa una tendencia positiva, con una disminución en 2022 seguida de un crecimiento sólido en los años posteriores.

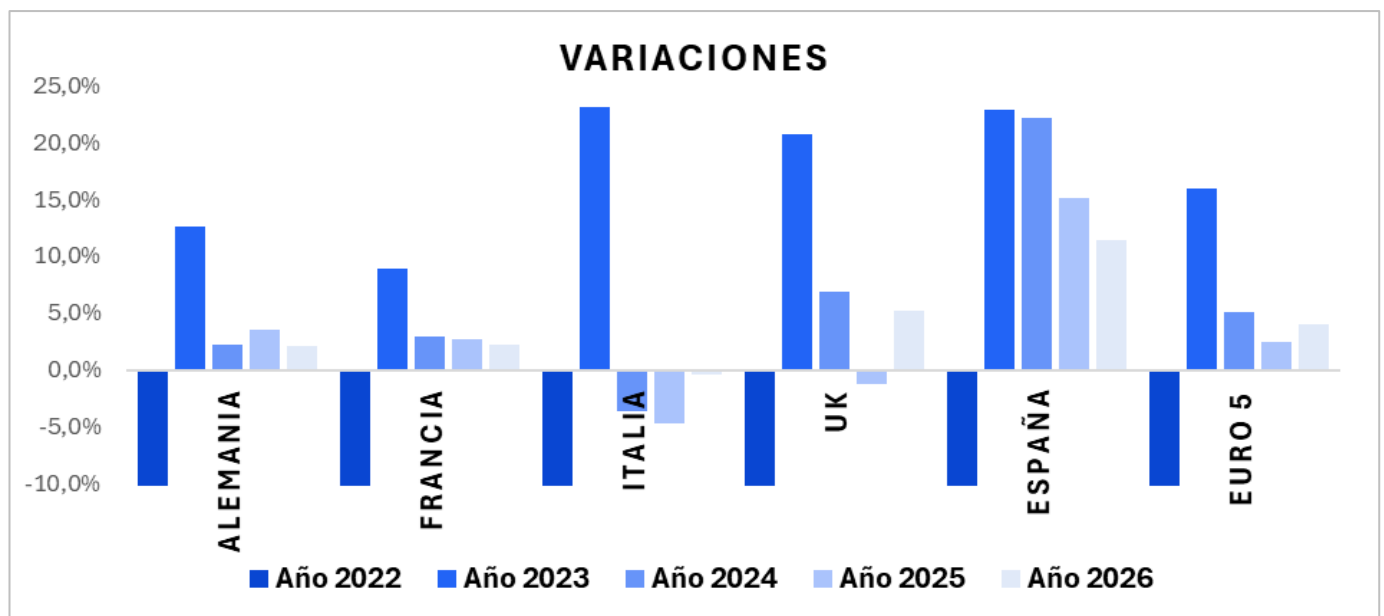


Gráfico 49: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 Euro 5

2.2. Previsiones VN Mercados Nacional

2.3.1. Previsiones VN Mercados Nacional

La combinación de factores económicos, demográficos, tecnológicos y regulatorios influyen en la demanda y la adquisición de diferentes tipos de vehículos.

En 2022, año que tomamos como punto de partida, se produjo un acontecimiento que influyó notablemente al sector de automoción. La escasez mundial de microchips afectó a la producción de vehículos en todo el mundo y tuvo un impacto en la disponibilidad de ciertos modelos en el mercado.

La oferta limitada provocó un aumento en los precios tanto en vehículos nuevos como en vehículos de ocasión, precios que aún se mantienen altos.

En la siguiente tabla observaremos la evolución desde 2022 a 2026 de los distintos mercados del sector de automoción.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	813.586	948.747	981.361	1.018.624	1.041.194
Comerciales	119.343	146.612	179.085	206.195	229.774
Camiones	23.457	28.686	29.198	30.167	30.595
Buses	2.427	3.751	3.497	3.568	3.807
Ciclomotores	15.733	14.704	13.397	12.116	12.610
Motocicletas	177.110	200.981	205.467	217.285	225.741
TOTAL	1.151.656	1.343.481	1.412.004	1.487.956	1.543.722

Tabla 74: Evolución VN 2022-2026 por Mercados

El mercado de turismos+4x4 es el mercado con mayor número de matriculaciones, ha ido evolucionando lentamente, con una tendencia positiva desde 2022 que esperamos que continúe hasta 2026.

La caída que se produjo en este mercado en 2022 debido a la falta de microchips hizo que las ventas fuesen incluso menores que en 2020. Aún en 2026 no se logrará alcanzar las cifras de ventas prepandemia, esperando que se matricule un 17% menos que en 2019.

El mercado de vehículos comerciales ha sufrido fuertes caídas desde el año 2020, en 2022 se matriculó un 44% menos comparado con 2019. En 2023 el mercado creció fuertemente, y esperamos que estos crecimientos de cifras sigan hasta 2026. En este mercado sí se superarán las ventas de 2019 al final del periodo previsto.

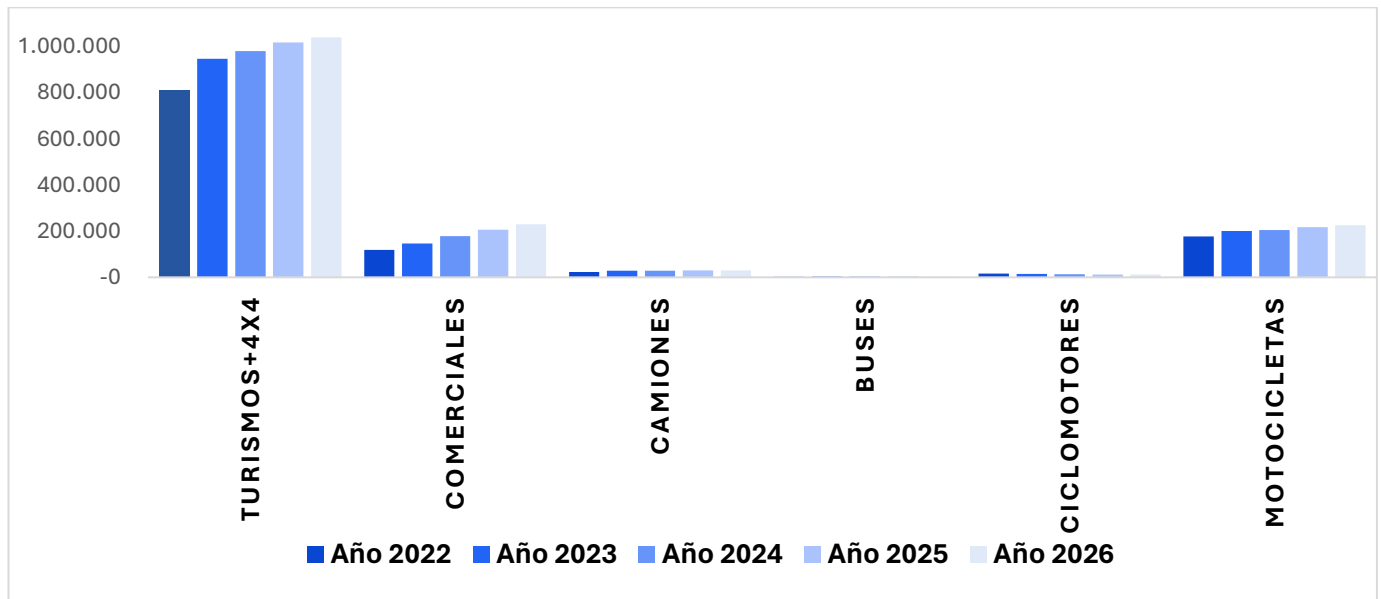


Gráfico 50: Evolución VN 2022-2026 por Mercados

Tanto el mercado de camiones como autobuses son mercados con poca presencia en el mercado global, pero ninguno de estos mercados cayó en 2022. De hecho, tanto 2022 como 2023 han sido buenos años, ya que los crecimientos han sido de dos dígitos en ambos mercados. La previsión de este año para camiones es un ligero crecimiento y seguirá con esta tendencia hasta 2026. En cambio, el mercado de autobuses este año caerá, pero el año pasado el crecimiento superó el 50%. En los próximos años también seguirá una tendencia de crecimiento.

Los ciclomotores son el único mercado que tienen una tendencia negativa, con caídas desde 2022 que se espera que continúen hasta 2025, en 2026 crecerán las ventas un 4%. El aumento de uso de bicicletas y patinetes y las regulaciones más estrictas de seguridad hacen que los ciclomotores sean menos atractivos en comparación con otros medios de transporte.

Las motocicletas, tercer mercado con mayor número de matriculaciones, al contrario que los ciclomotores, tienen una tendencia de crecimiento todo el período analizado. El aumento en la congestión del tráfico en áreas urbanas hace que las motos sean una opción atractiva para la movilidad.

La evolución por cuotas podemos verla en las siguientes tablas, en 2022 los turismos+4x4 representaban un 70,6% del mercado, pero han ido perdiendo cuota, esperando que en 2026 la cuota sea del 67,4%. Esta cuota ha ido en favor del mercado de vehículos comerciales, que se prevé que incrementen un 4,5% de cuota comparando 2026 con 2022.

Los camiones y buses se mantienen en cuotas estables todo el período, un 2% representan los camiones sobre el total mercado y un 0,2% los autobuses.

Los ciclomotores, al igual que los turismos+4x4 irán perdiendo cuota, pasando de un 1,4% en 2022 a un 0,8% esperado en 2026.

También les ocurre lo mismo a las motocicletas, que pasarán de 15,4% a un 14,6% en 2024 que mantendrá hasta 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	70,6%	70,6%	69,5%	68,5%	67,4%
Comerciales	10,4%	10,9%	12,7%	13,9%	14,9%
Camiones	2,0%	2,1%	2,1%	2,0%	2,0%
Buses	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%
Ciclomotores	1,4%	1,1%	0,9%	0,8%	0,8%
Motocicletas	15,4%	15,0%	14,6%	14,6%	14,6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 75: Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Mercados

En este gráfico de barras acumuladas, que representan el 100% del mercado, las cifras de buses y ciclomotores no aparecen, por tener poca representatividad.

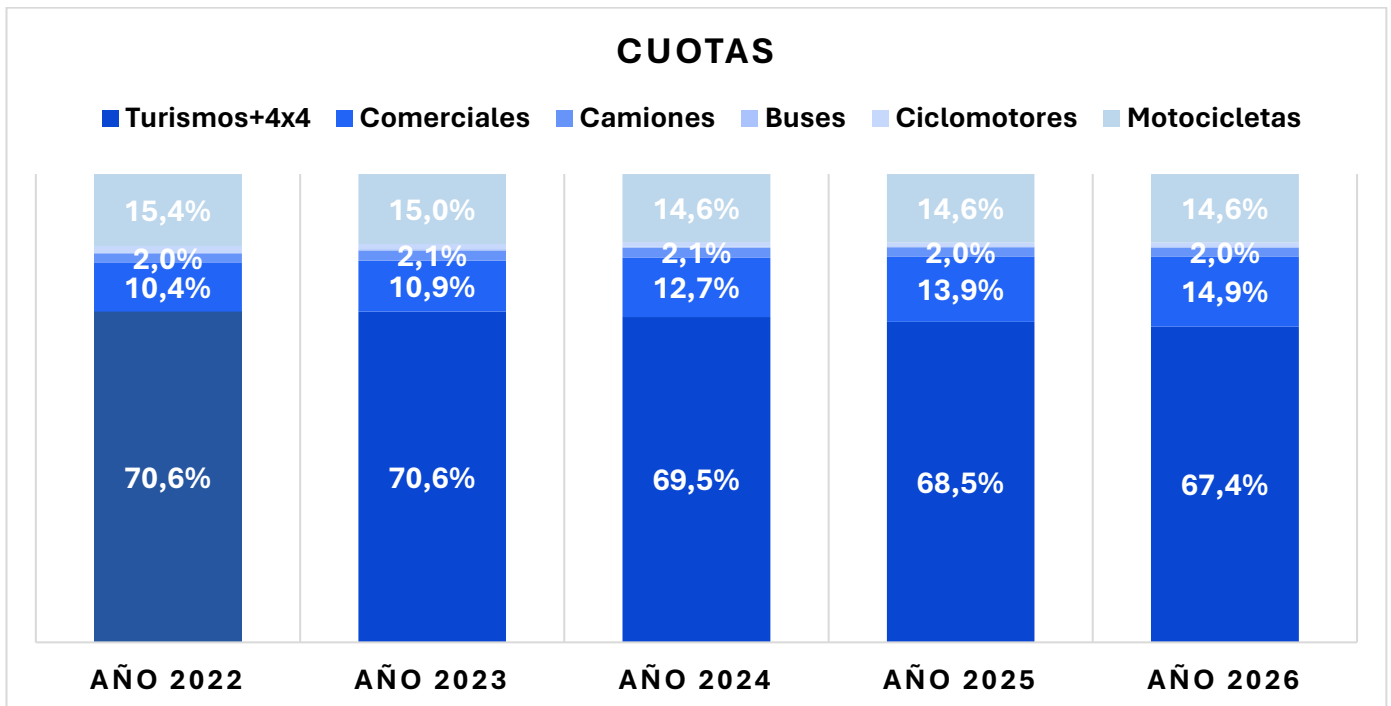


Gráfico 51: Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Mercados

Las variaciones de matriculaciones en todos los mercados, año tras año, se puede observar en la siguiente tabla y gráfico.

El mercado total que cayó en 2022 un 5,5%, por las razones ya comentadas, en 2023 creció un 16,7%. Este año 2024 el crecimiento esperado es de un 5,1%, en 2025 el crecimiento también será algo mayor del 5% y en 2026 el mercado crecerá un 3,7%.

Así, la cifra total de matriculaciones que se alcanzará este año será superior al 1,4 millones de unidades.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	-5,4%	16,6%	3,4%	3,8%	2,2%
Comerciales	-21,3%	22,8%	22,1%	15,1%	11,4%
Camiones	14,0%	22,3%	1,8%	3,3%	1,4%
Buses	23,2%	54,6%	-6,8%	2,1%	6,7%
Ciclomotores	-11,7%	-6,5%	-8,9%	-9,6%	4,1%
Motocicletas	6,3%	13,5%	2,2%	5,8%	3,9%
TOTAL	-5,5%	16,7%	5,1%	5,4%	3,7%

Tabla 76: % Variación Evolución VN 2022-2026 por Mercados

A simple vista, en el siguiente gráfico, podemos ver el año 2022 fue el peor año del período analizado, se produjo un fuerte crecimiento en 2023, recuperando la caída del año anterior, así como la tendencia positiva para los próximos años, excepto en el mercado de ciclomotores.

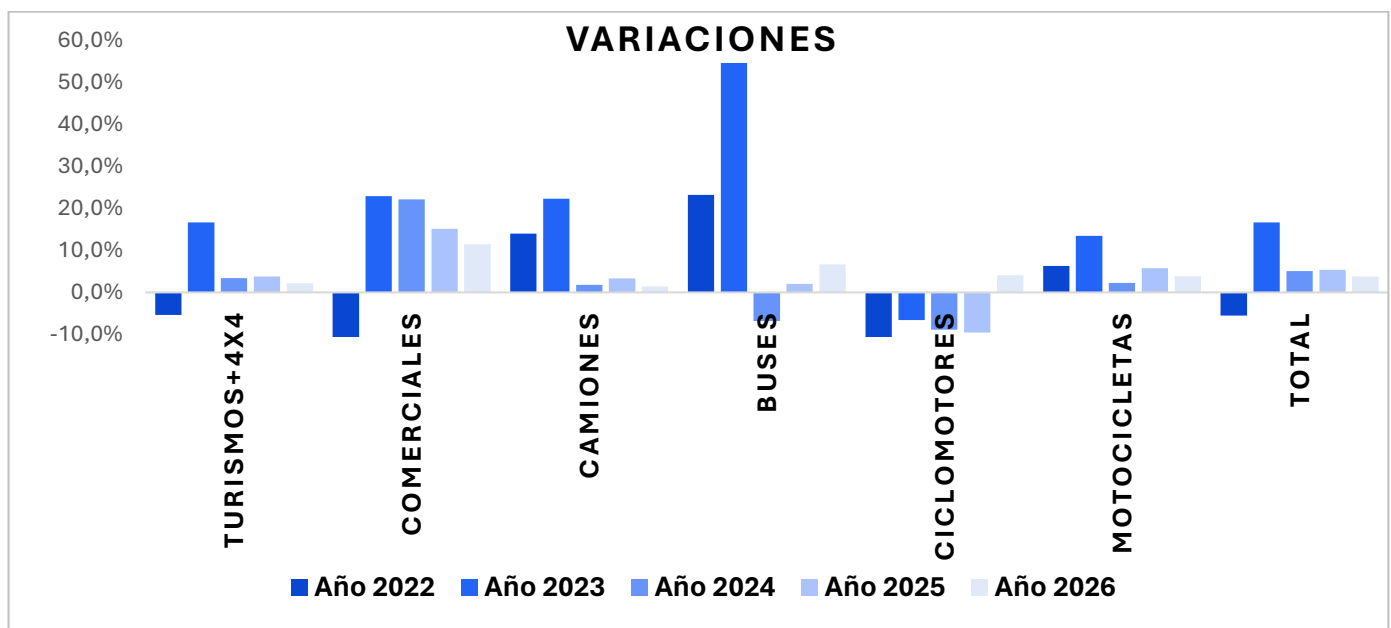


Gráfico 52: % Variación Evolución VN 2022-2026 por Mercados

2.3.2. Previsiones VN Canales Nacional

Turismos + 4x4

Analizando los datos de matriculaciones de turismos+4x4 por canales, observamos las siguientes cifras:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	371.594	428.043	437.744	453.715	461.768
Empresas	166.186	181.626	184.490	186.302	189.250
Renting	177.005	203.123	196.023	201.446	203.645
Rac	98.857	135.955	163.104	177.160	186.530
TOTAL	813.642	948.747	981.361	1.018.623	1.041.193

Tabla 77: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por Canales

El canal de venta de vehículos a particulares muestra un crecimiento constante durante los cinco años. Comienza en 371.594 en 2022 y alcanza los 461.768 en 2026, todavía un 22,5% menos que en 2019. Esto sugiere un aumento en la demanda de vehículos por parte de consumidores individuales a lo largo del tiempo que puede ser un indicador de la confianza del consumidor en la economía y su disposición para realizar inversiones en bienes duraderos, como los automóviles

Las ventas de vehículos a empresas también muestran un crecimiento general a lo largo de los años, aunque el aumento es más gradual en comparación con las ventas a particulares. Comienza en 166.186 en 2022 y llega a 189.250 en 2026. En 2019 las matriculaciones de este canal alcanzaron una cifra de 254.563 unidades.

Las ventas de vehículos a través de contratos de renting experimentan un crecimiento significativo de 2022 a 2023, pero luego muestran cierta estabilidad e incluso una ligera disminución este año. Pero renting en 2022 ya superó las ventas que hicieron prepandemia.

Las ventas a empresas de alquiler de vehículos muestran un fuerte crecimiento a lo largo de los cinco años. Comienza en 98.857 en 2022 y aumenta a 186.530 en 2026. Este aumento sugiere una mayor demanda de vehículos por parte de empresas de alquiler de automóviles. Los alquileres fueron el canal más afectado en la pandemia, debido a las restricciones de viajes, cierres temporales de empresas y una reducción en los viajes turísticos y de negocios.

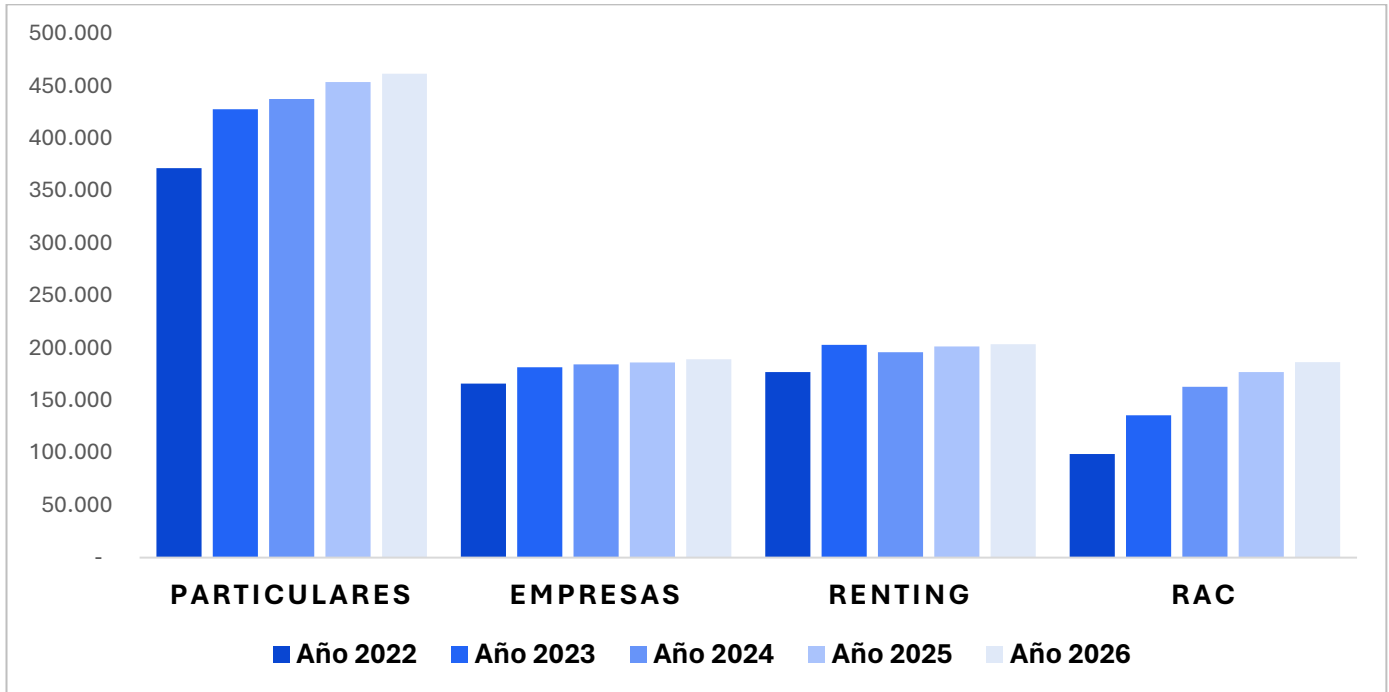


Gráfico 53: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Total: La suma total de todas las ventas de vehículos a través de estos canales muestra un aumento constante de 2022 a 2026, lo que indica un crecimiento general en el mercado de vehículos durante este período.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	45,7%	45,1%	44,6%	44,5%	44,3%
Empresas	20,4%	19,1%	18,8%	18,3%	18,2%
Renting	21,8%	21,4%	20,0%	19,8%	19,6%
Rac	12,1%	14,3%	16,6%	17,4%	17,9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 78: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales

Esta tabla muestra la distribución porcentual de las ventas de vehículos según diferentes canales de venta a lo largo de los años 2022 a 2026. Aquí hay algunas observaciones sobre la evolución de las preferencias de compra de vehículos durante este período:

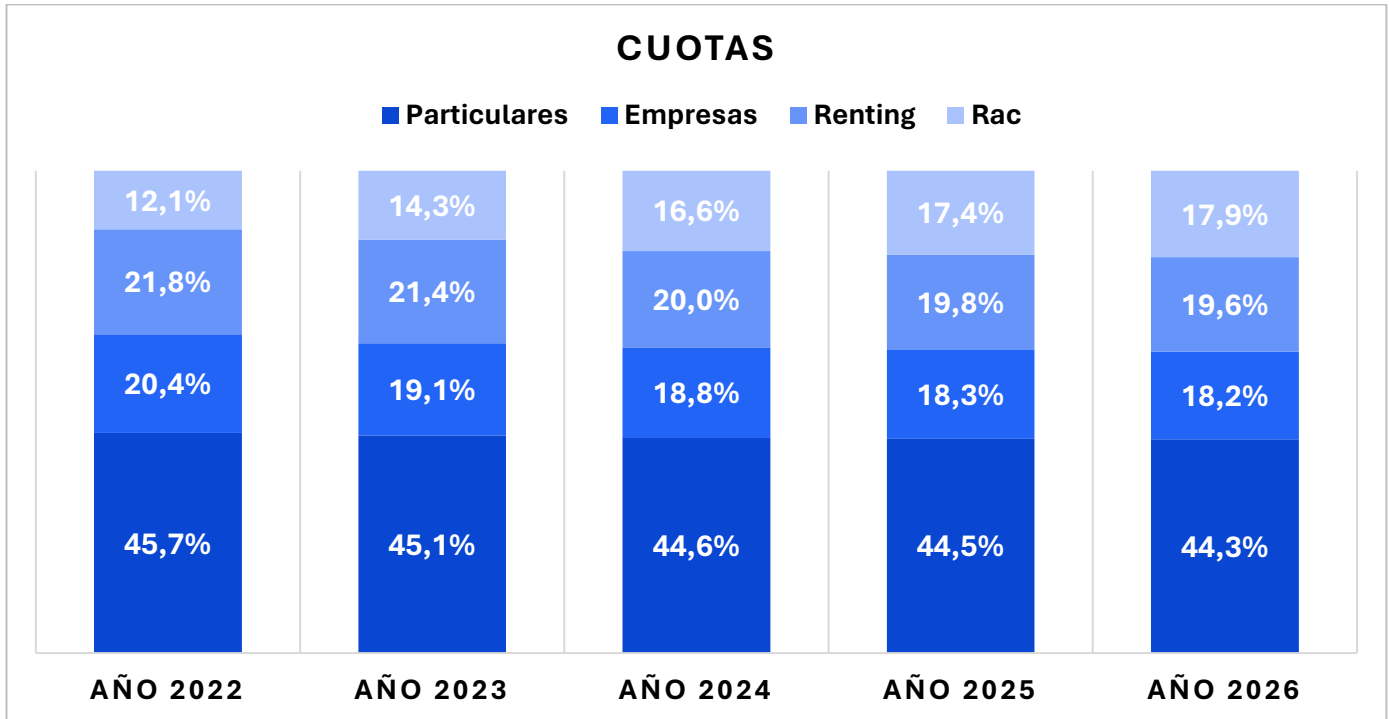


Gráfico 54: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales

Aunque el porcentaje de ventas de vehículos a particulares muestra una ligera disminución de 45,7% en 2022 a 44,3% en 2026, sigue siendo el canal de venta dominante en todos los años. Esto sugiere que la mayoría de las ventas de vehículos se realizan a particulares, lo que refleja una fuerte preferencia por la propiedad de vehículos personales. En 2020 la cuota de particulares superaba el 50%.

El porcentaje de ventas de vehículos a empresas muestra una tendencia a la baja a lo largo de los años, cayendo de 20,4% en 2022 a 18,2% en 2026. Esto puede indicar una menor demanda de vehículos por parte de empresas para flotas corporativas o uso comercial que parecen estar apostando más por el renting.

Aunque el porcentaje de ventas de vehículos a través de contratos de renting también disminuye ligeramente de 21,8% en 2022 a 19,6% en 2026, sigue siendo una parte significativa del mercado. Esto sugiere que el renting sigue siendo una opción popular para aquellos que prefieren un acceso a vehículos sin la necesidad de ser propietarios. En 2019 esta cuota era del 13%.

El porcentaje de ventas de vehículos a empresas de alquiler de vehículos (RAC) muestra un aumento notable a lo largo de los años, aumentando de 12,1% en 2022 a 17,9% en 2026. Esto podría indicar una mayor demanda de vehículos por parte de empresas de alquiler de vehículos para satisfacer las necesidades de movilidad de los consumidores e igualar las cuotas que tenía este mercado en los años anteriores a la pandemia.

Estos porcentajes representan el cambio porcentual en las ventas de vehículos por canal de venta en comparación con el año anterior.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	-1,5%	15,2%	2,3%	3,6%	1,8%
Empresas	-1,7%	9,3%	1,6%	1,0%	1,6%
Renting	9,5%	14,8%	-3,5%	2,8%	1,1%
Rac	-35,0%	37,5%	20,0%	8,6%	5,3%
TOTAL	-5,4%	16,6%	3,4%	3,8%	2,2%

Tabla 79: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

En 2022, las ventas de vehículos a particulares experimentaron una ligera disminución del 1,5% en comparación con el año anterior, debido a la falta de stock de vehículos. Sin embargo, a partir de 2023, hubo un aumento significativo del 15,2%, matriculándose las entregas de los pedidos retrasados del año anterior. En los siguientes años los aumentos serán más modestos. Esto sugiere un repunte en la demanda de vehículos por parte de consumidores individuales después de un año inicial de declive.

Las ventas de vehículos a empresas también experimentaron una disminución en 2022, aunque ligeramente mayor que la de particulares, con un 1.7%. Sin embargo, al igual que las ventas a particulares, las ventas a empresas mostraron un crecimiento positivo en los años siguientes, aunque en menor medida. Las matriculaciones de coches para flotas de empresas son un indicador importante de la actividad económica y las decisiones corporativas. Que las empresas se guíen por políticas de sostenibilidad y eficiencia pueden estar impulsando las decisiones de compra en este canal.

Las ventas de vehículos a través de contratos de renting mostraron un fuerte aumento del 9.5% en 2022, seguido de un crecimiento aún mayor del 14.8% en 2023. Sin embargo, en 2024 experimentaron una disminución del 3.5%, seguida de aumentos más modestos en los años siguientes. Esto sugiere cierta volatilidad en la demanda de vehículos a través de este canal.

Las ventas de vehículos a empresas de alquiler de vehículos (RAC) mostraron una disminución significativa del 35,0% en 2022, seguida de un aumento significativo del 37,5% en 2023. Los aumentos continuaron en los años siguientes, aunque a un ritmo más moderado. El motivo del crecimiento de los alquiladores es por la recuperación de la caída de matriculaciones de los años anteriores, ya que ha sido el canal más afectado con la crisis de abastecimiento y la pandemia.

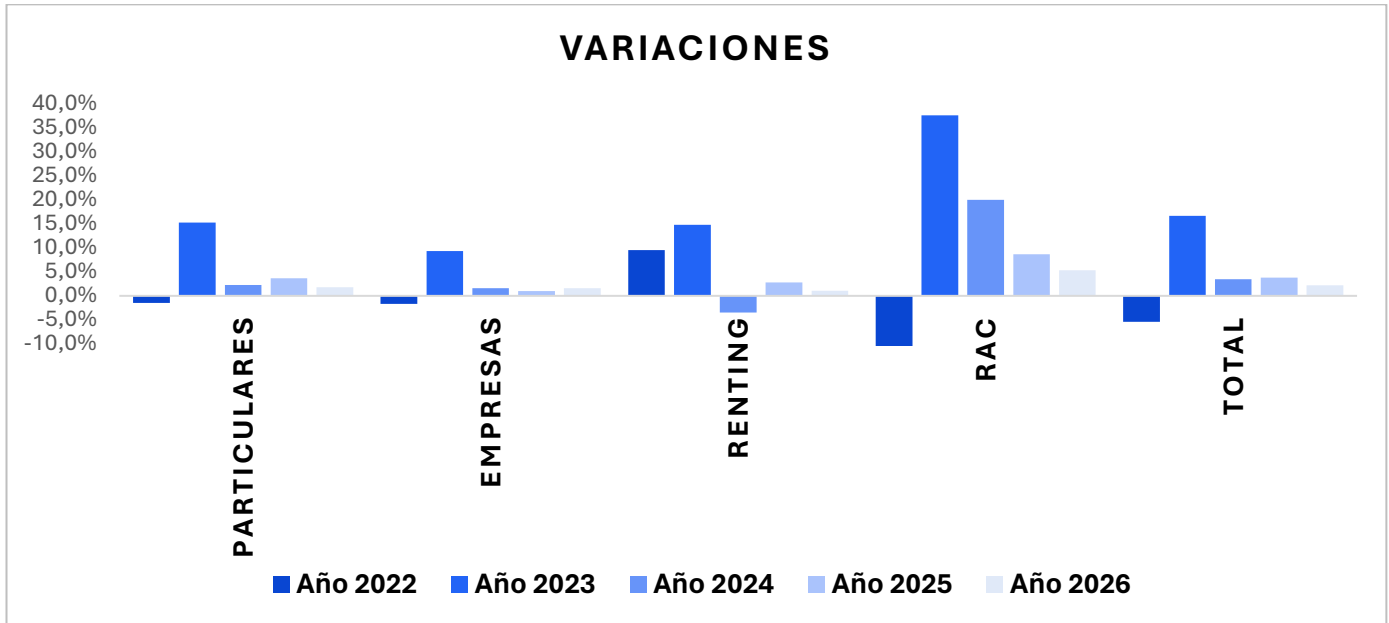


Gráfico 55: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

Comerciales

La siguiente tabla muestra las ventas de vehículos comerciales desglosadas por canal de venta para los años 2022 a 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	26.424	22.963	26.553	29.623	32.312
Empresas	44.918	58.617	70.466	81.666	92.310
Renting	32.471	48.238	60.667	70.559	79.391
Rac	15.654	16.858	19.871	21.535	22.599
TOTAL	119.467	146.676	177.557	203.383	226.612

Tabla 80: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Desde 2021 los particulares han sufrido caídas de dos dígitos, aunque este año y el próximo crecerán fuertemente.

El canal de empresas continúa siendo un componente esencial del mercado de vehículos comerciales, suponiendo este año un 30,8% del mercado. Las empresas buscan mantener flotas actualizadas y eficientes, aunque sean empresas con pequeñas flotas.

El renting fue el canal que más creció el año pasado y volverá a crecer los próximos años, aunque este año será el canal que menos crecerá.

El rentacar matriculó en 2019 casi 31.000 vehículos, en 2026 aún estaremos lejos de esta cifra.

En el siguiente gráfico vemos la evolución de los cuatro canales y la tendencia positiva de cada uno de ellos, aunque con diferente pendiente.

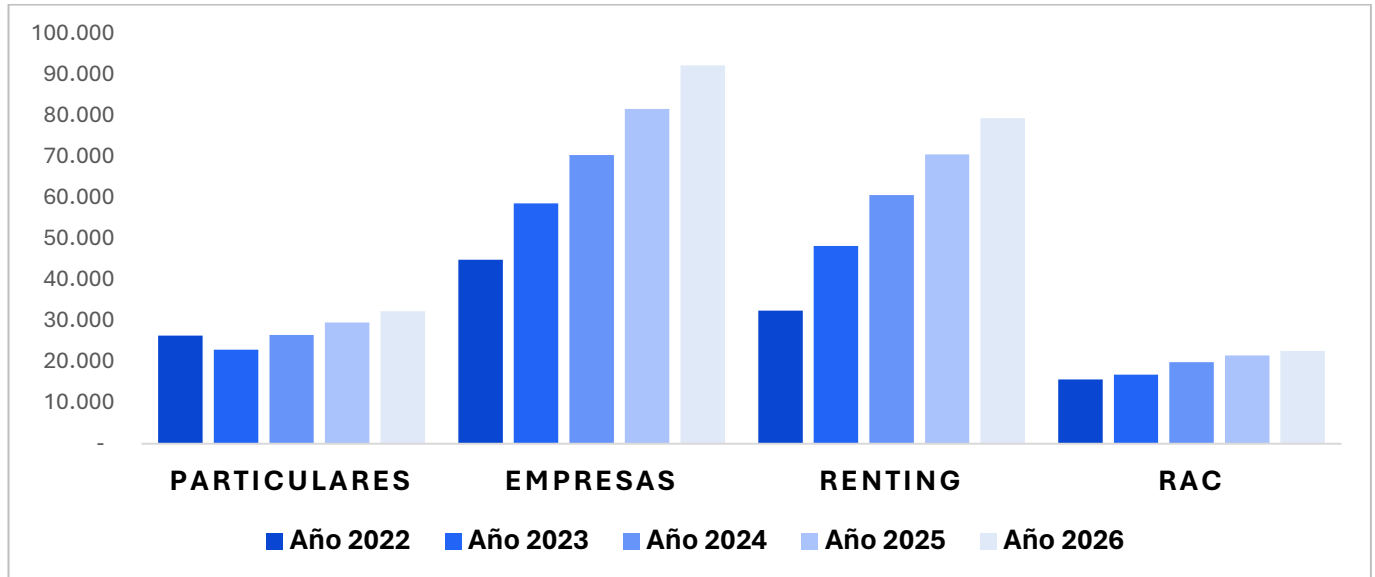


Gráfico 56: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Analizando el comportamiento del mercado por cuotas, observamos lo siguiente:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	22,1%	15,7%	15,0%	14,6%	14,3%
Empresas	37,6%	40,0%	39,7%	40,2%	40,7%
Renting	27,2%	32,9%	34,2%	34,7%	35,0%
Rac	13,1%	11,5%	11,2%	10,6%	10,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 81: Comerciales. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales

en 2022 a 14,3% en 2026. Esto sugiere una disminución en la proporción de ventas de vehículos comerciales dirigidas a consumidores individuales en comparación con otros canales.

La participación de las ventas de vehículos comerciales a empresas muestra una tendencia al alza, aumentando de 37,6% en 2022 a 40,7% en 2026. Esto indica un aumento en la proporción de ventas de vehículos comerciales dirigidas a empresas para sus operaciones comerciales y flotas.

La participación de las ventas de vehículos comerciales a través de contratos de renting también muestra un aumento constante, pasando de 27,2% en 2022 a 35,0% en 2026. Esto sugiere un aumento en la preferencia por el alquiler de vehículos comerciales en lugar de la compra directa.

La participación de las ventas de vehículos comerciales a empresas de alquiler de vehículos (Rac) muestra una tendencia a la baja, pasando de 13,1% en 2022 a 10,0% en 2026. En 2019 la cuota era del 14%.

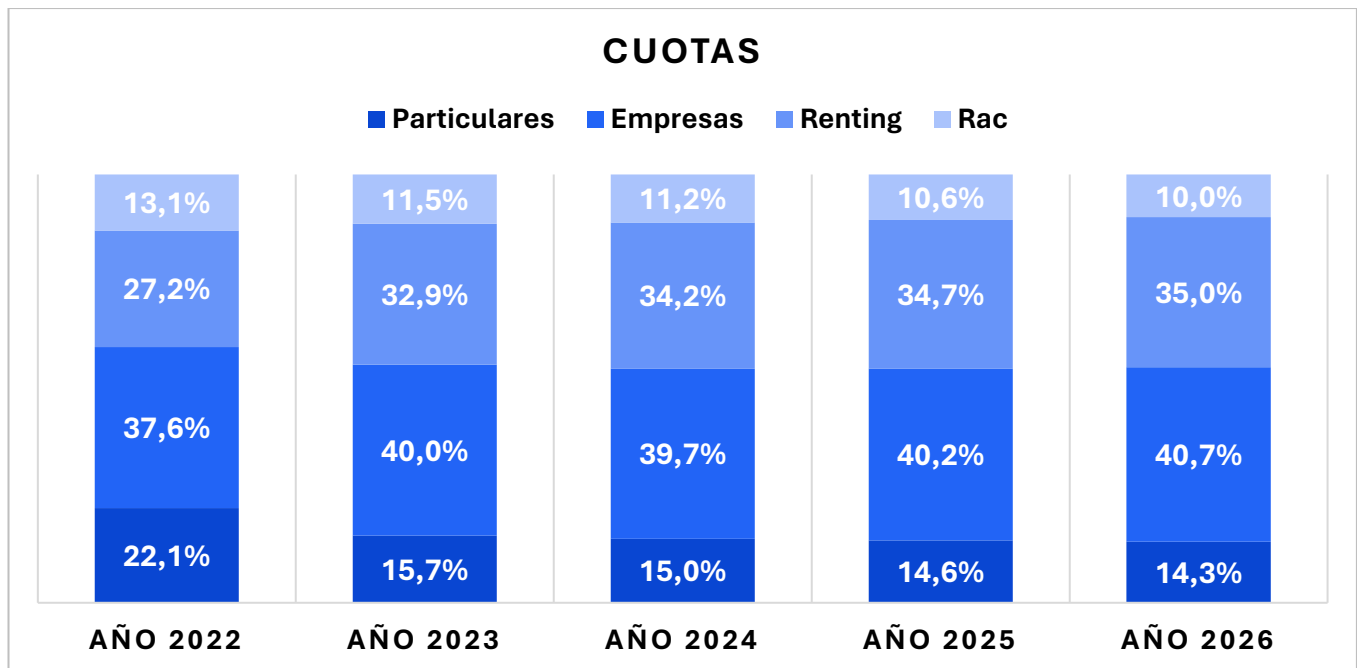


Gráfico 57: Comerciales. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales

En resumen, estos porcentajes muestran cambios en la distribución de las ventas de vehículos comerciales por canal de venta a lo largo de los años, con un aumento en las ventas dirigidas a empresas y a través del renting, y una disminución en las ventas dirigidas a particulares y empresas de alquiler de vehículos.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	-30,8%	-13,1%	15,6%	11,6%	9,1%
Empresas	-21,3%	30,5%	20,2%	15,9%	13,0%
Renting	4,6%	48,6%	25,8%	16,3%	12,5%
Rac	-39,0%	7,7%	17,9%	8,4%	4,9%
TOTAL	-21,4%	22,8%	21,1%	14,5%	11,4%

Tabla 82: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

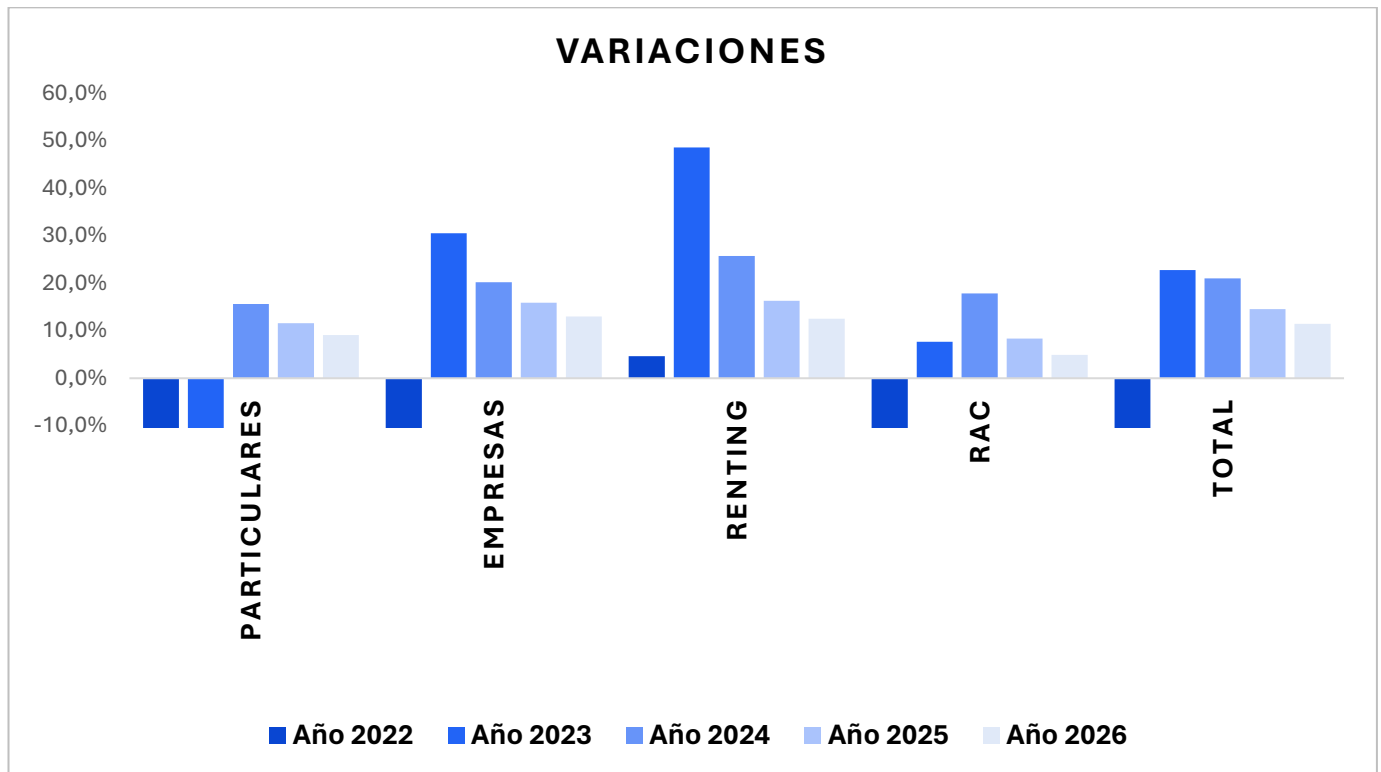


Gráfico 58: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de vehículos comerciales a particulares muestran variaciones mixtas a lo largo de los años. Experimentan una disminución significativa del 30,8% en 2022, seguida de una disminución menos pronunciada en 2023. Sin embargo, a partir de 2024, muestran aumentos positivos, indicando una recuperación en la demanda de vehículos comerciales por parte de consumidores individuales.

Las ventas de vehículos comerciales a empresas muestran variaciones positivas en la mayoría de los años, con aumentos notables en 2023 y 2024. Esto sugiere un crecimiento en la demanda de vehículos comerciales por parte de empresas para sus operaciones comerciales y flotas.

Las ventas de vehículos comerciales a través de contratos de renting muestran variaciones positivas en todos los años. El renting fue el canal que más creció el año pasado pero este año será el canal que menos crecerá.

Las ventas de vehículos comerciales a empresas de alquiler de vehículos (RAC) muestran variaciones mixtas a lo largo de los años, con disminuciones notables en 2022 y aumentos modestos en los años siguientes.

Camiones y Autobuses

La siguiente tabla muestra las ventas de camiones y autobuses desglosadas por canal de venta para los años 2022 a 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	1.181	1.150	1.161	1.190	1.205
Empresas	19.207	24.509	24.727	25.552	25.990
Rac	5.496	6.778	6.806	7.001	7.207
TOTAL	25.884	32.437	32.694	33.743	34.402

Tabla 83: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de camiones y autobuses a particulares muestran una tendencia relativamente estable a lo largo de los años, con pequeñas fluctuaciones en el número de unidades vendidas. Esto sugiere una demanda constante por parte de consumidores individuales para vehículos de este tipo, posiblemente para pequeñas empresas.

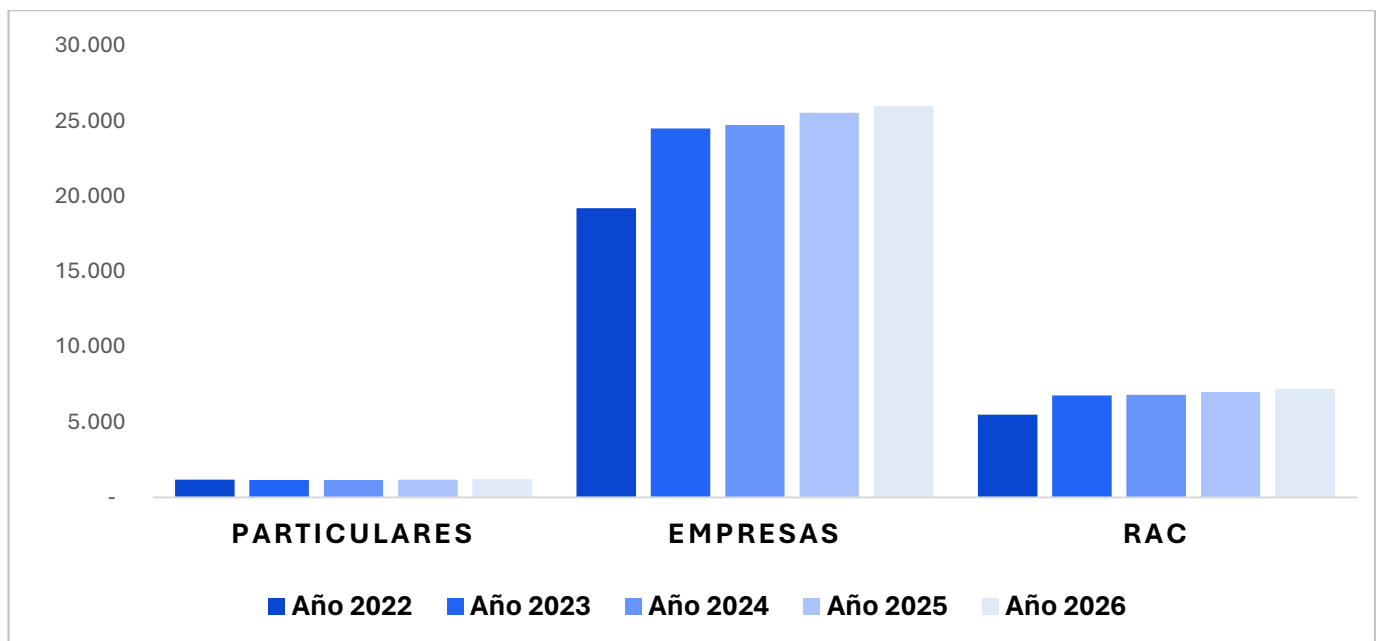


Gráfico 59: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de camiones y autobuses a empresas muestran un crecimiento constante año tras año, lo que indica una demanda creciente por parte de empresas para vehículos comerciales y de transporte. Este aumento podría reflejar la expansión de las operaciones comerciales y la necesidad de vehículos para transporte de mercancías o pasajeros.

Las ventas de camiones y autobuses a empresas de alquiler de vehículos (RAC) también muestran un crecimiento constante a lo largo de los años. Esto sugiere una demanda creciente de camiones y autobuses para alquiler, posiblemente para uso comercial, transporte de carga o turismo.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	4,6%	3,5%	3,6%	3,5%	3,5%
Empresas	74,2%	75,6%	75,6%	75,7%	75,5%
Rac	21,2%	20,9%	20,8%	20,7%	21,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 84: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales

La cuota de ventas de camiones y autobuses a particulares muestra una tendencia a la baja a lo largo de los años, cayendo del 4.6% en 2022 al 3.5% en 2026. Esto sugiere una disminución en la proporción de ventas dirigidas a consumidores individuales en comparación con otros canales.

La cuota de ventas de camiones y autobuses a empresas muestra una tendencia estable a lo largo de los años, manteniéndose alrededor del 75% en todos los años. Es decir, la mayoría de las ventas de camiones y autobuses están dirigidas a empresas para sus operaciones comerciales y flotas.

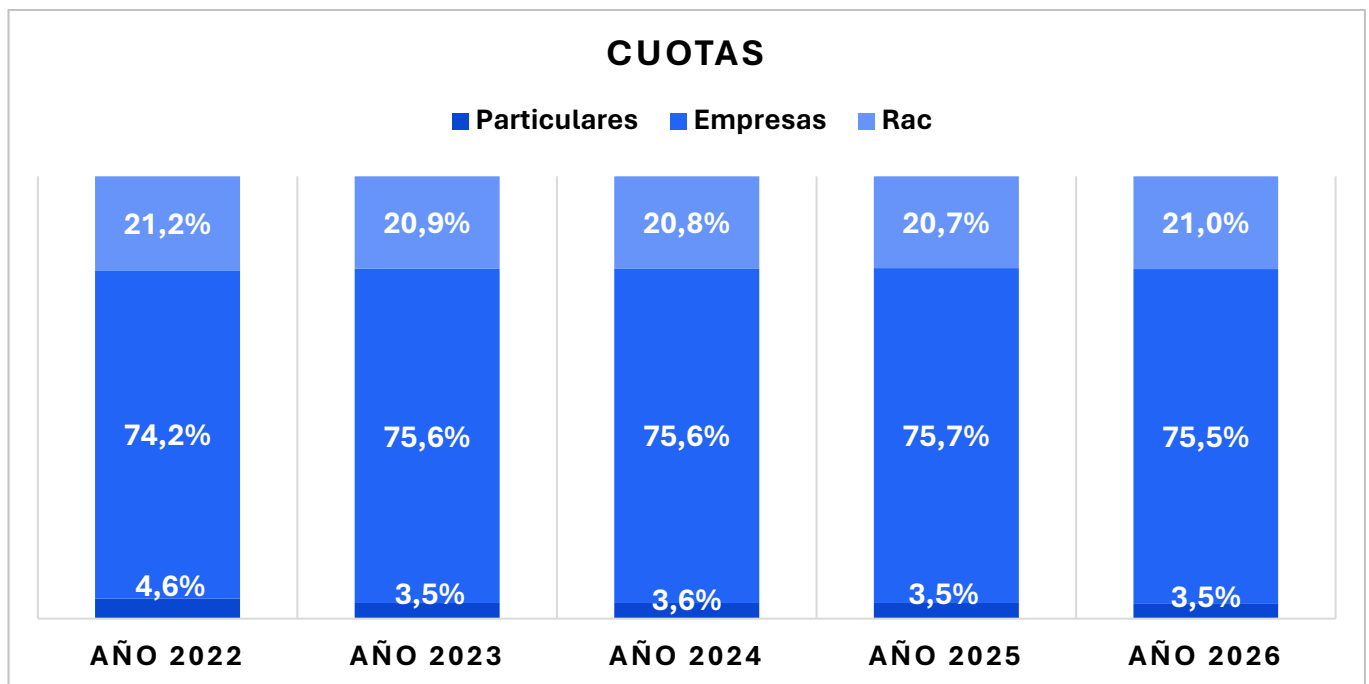


Gráfico 60: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por Canales

La cuota de ventas de camiones y autobuses a empresas de alquiler de vehículos (RAC) muestra una ligera variación a lo largo de los años, fluctuando entre el 20.7% y el 21.2%. Esto sugiere que una proporción significativa de las ventas de camiones y autobuses también se destina al alquiler.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	-0,8%	-2,6%	1,0%	2,5%	1,2%
Empresas	18,2%	27,6%	0,9%	3,3%	1,7%
Rac	14,9%	23,3%	0,4%	2,9%	3,0%
TOTAL	16,5%	25,3%	0,8%	3,2%	2,0%

Tabla 85: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de camiones y autobuses a particulares muestran variaciones mixtas a lo largo de los años, con algunas disminuciones y aumentos modestos. Aunque hubo una disminución del 0,8% en 2022, las ventas aumentarán en los años siguientes, con un aumento del 2,5% en 2025. Esto indica una tendencia general al alza en la demanda de vehículos de este tipo por parte de consumidores particulares.

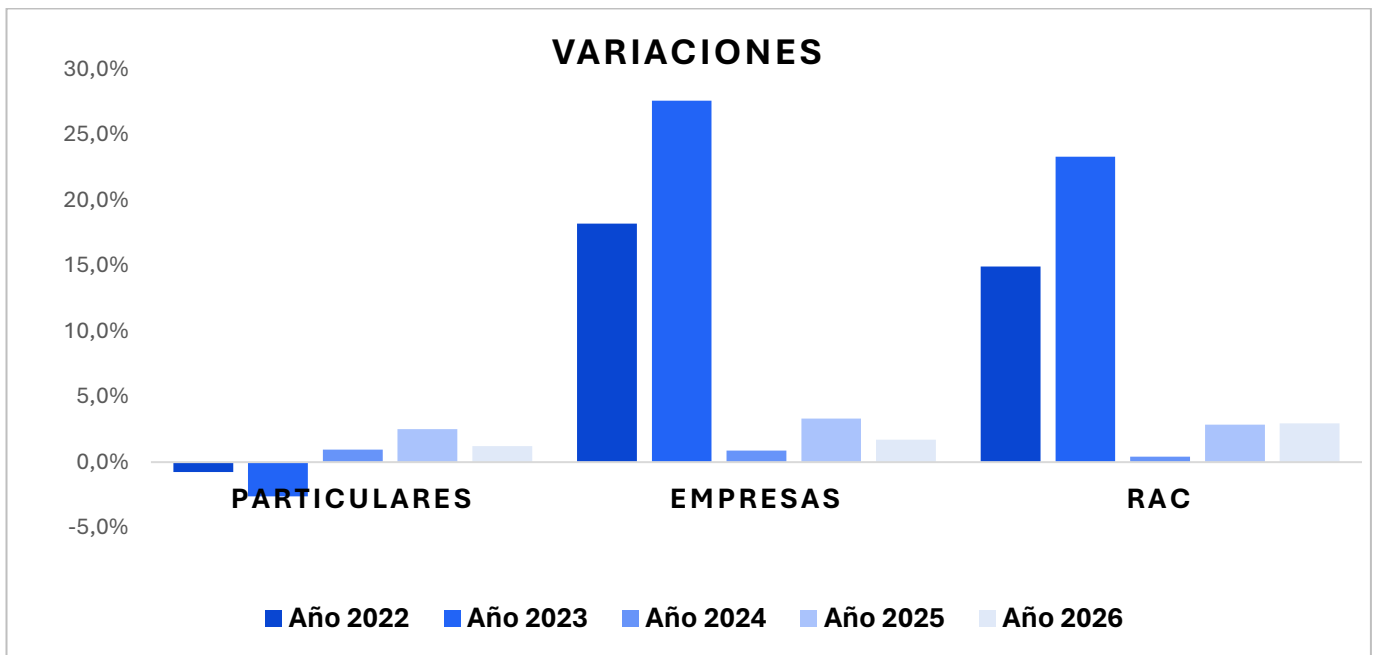


Gráfico 61: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de camiones y autobuses a empresas muestran variaciones positivas en la mayoría de los años, con aumentos notables en 2023 y 2024. Aunque hubo un ligero aumento del 0,9% en 2024, las ventas seguirán aumentando en 2025 y 2026.

Las ventas de camiones y autobuses a empresas de alquiler de vehículos (RAC) muestran variaciones positivas en la mayoría de los años, con aumentos notables en 2022 y 2023. Aunque habrá un ligero incremento del 0,4% en 2024, las ventas aumentarán nuevamente en los años siguientes.

Ciclomotores y Motocicletas

Estos datos muestran las ventas de ciclomotores desglosadas por canal de venta para los años 2022 a 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	159.616	181.098	185.793	194.225	201.541
Empresas	23.822	28.209	28.413	30.051	31.366
Rac	9.405	6.378	4.658	5.126	5.444
TOTAL	192.843	215.685	218.864	229.402	238.351

Tabla 86: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de ciclomotores y motos a particulares muestran un aumento constante a lo largo de los años, con un total de 159.616 unidades vendidas en 2022 y un aumento progresivo hasta alcanzar las 201.541 unidades en 2026. Esto supone una creciente demanda de motos y ciclomotores por parte de consumidores individuales, posiblemente impulsada por factores como la movilidad urbana y el transporte personal.

Las ventas de ciclomotores y motos a empresas muestran un patrón similar de aumento constante, aunque en menor medida que las ventas a particulares. Comenzando en 23.822 unidades en 2022, las ventas aumentan gradualmente hasta alcanzar las 31.366 unidades en 2026. Este crecimiento del mercado de motos y ciclomotores por parte de empresas es debido al uso de estos vehículos para actividades como entregas de última milla y flotas de vehículos corporativos.

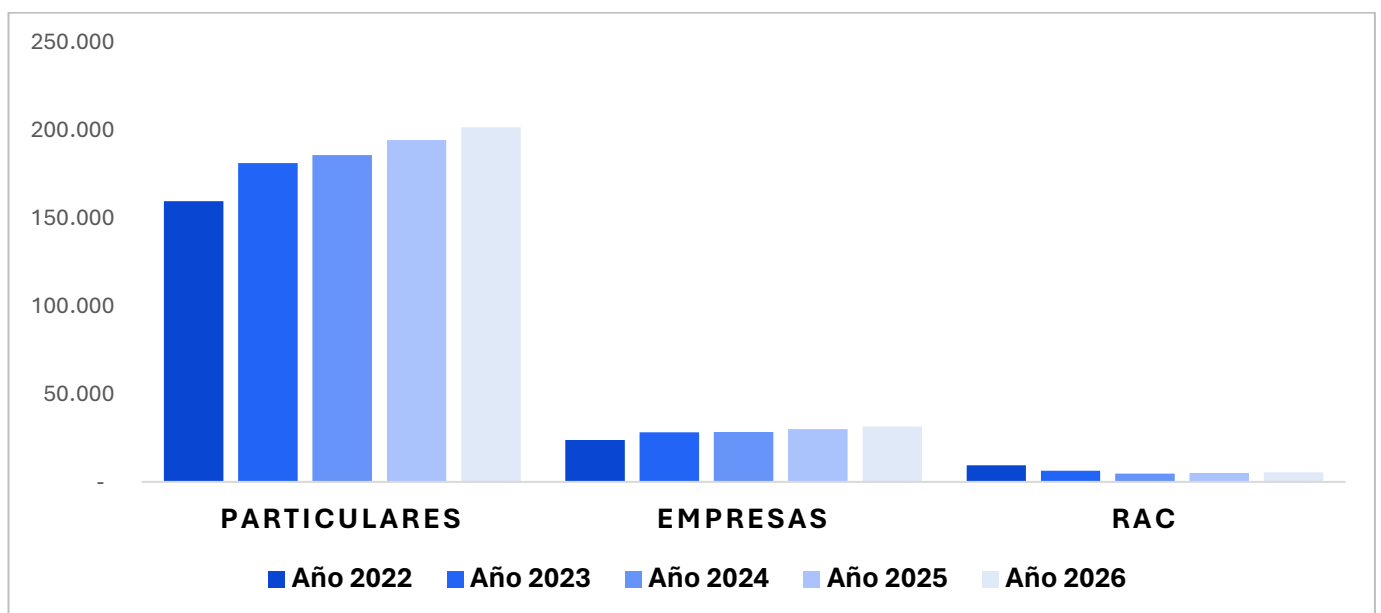


Gráfico 62: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de ciclomotores a empresas de alquiler de vehículos (RAC) muestran una disminución inicial en los primeros años, seguida de una ligera recuperación en los años siguientes. Aunque el número de unidades vendidas es significativamente menor en comparación con las ventas a particulares y empresas, esta tendencia sugiere un potencial uso de ciclomotores en flotas de alquiler para fines turísticos o de movilidad urbana.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	82,8%	84,0%	84,9%	84,7%	84,6%
Empresas	12,4%	13,1%	13,0%	13,1%	13,2%
Rac	4,9%	3,0%	2,1%	2,2%	2,3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 87: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por Canales

Los particulares representan la mayor parte del mercado de ciclomotores y motocicletas, con una participación que oscila entre el 82,8% y el 84,9% a lo largo de los años.

Las ventas de ciclomotores y motocicletas a empresas representan una parte significativa del mercado, aunque en menor medida que las ventas a particulares. La participación de las ventas a empresas oscila entre el 12,4% y el 13,2%, lo que indica que algunas empresas también adquieren estos vehículos para sus operaciones comerciales, como entregas o flotas de vehículos corporativos.

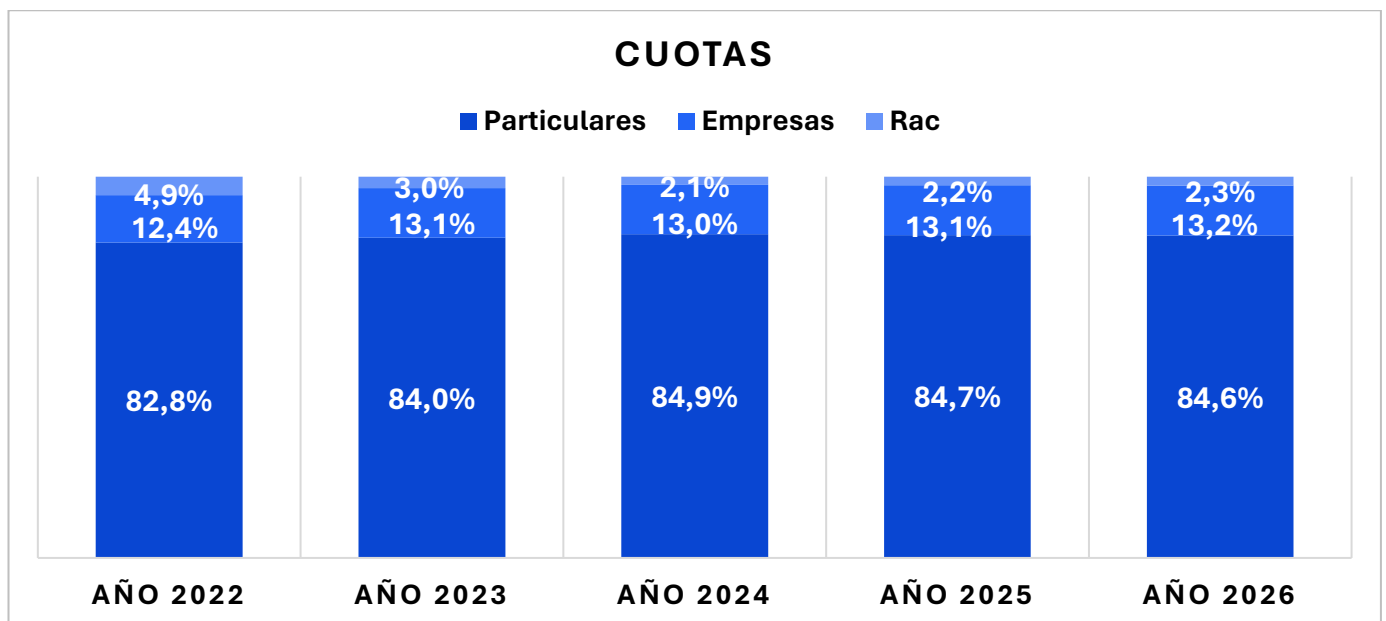


Gráfico 63: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las empresas de alquiler de vehículos (RAC) representan una pequeña parte del mercado de ciclomotores y motocicletas, con una participación que oscila entre el 2,1% y el 4,9%.

Las siguientes variaciones representan el cambio porcentual en las ventas de ciclomotores y motocicletas por canal de venta en comparación con el año anterior para los años 2022 a 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Particulares	3,2%	13,5%	2,6%	4,5%	3,8%
Empresas	-2,6%	18,4%	0,7%	5,8%	4,4%
Rac	77,1%	-32,2%	-27,0%	10,0%	6,2%
TOTAL	4,5%	11,8%	1,5%	4,8%	3,9%

Tabla 88: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de ciclomotores y motocicletas a particulares muestran variaciones significativas a lo largo de los años. Experimentaron un aumento del 3,2% en 2022, seguido de un aumento aún mayor del 13,5% en 2023. Sin embargo, en los años siguientes, las variaciones serán más moderadas, con fluctuaciones entre 2,6% y 4,5%

Las ventas de ciclomotores y motocicletas a empresas muestran variaciones positivas en la mayoría de los años, con un aumento notable en 2023. Sin embargo, las variaciones son más moderadas en comparación con las ventas a particulares, que oscilarán entre 0,7% en 2024 y 4,4% en 2026.

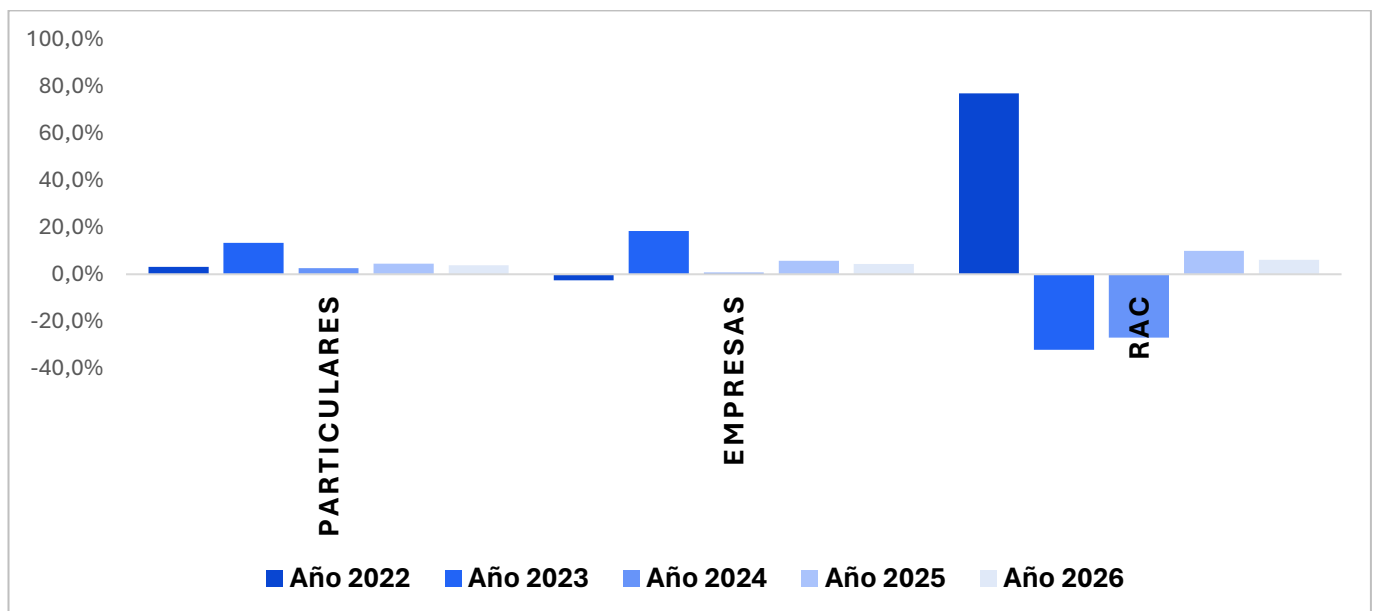


Gráfico 64: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por Canales

Las ventas de ciclomotores y motocicletas a empresas de alquiler de vehículos (RAC) muestran variaciones extremas en los primeros años, con una disminución del 32,2% en 2023 y una disminución adicional del 27,0% en 2024. Sin embargo, en los años siguientes, el mercado crecerá, con aumentos del 10,0% y 6,2%. Esto podría reflejar cambios en la estrategia de adquisición de flotas por parte de empresas de alquiler.

2.3.3. Previsiones VN Propulsiones Nacional

Turismos + 4x4

La tabla nos muestra una proyección del número de matriculaciones por tipo de combustible en el mercado de turismos+4x4 desde 2022 hasta 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	343.844	386.791	373.410	388.926	395.764
Diésel	139.084	117.460	102.900	103.228	104.478
HEV	238.680	304.977	347.192	354.827	357.447
PHEV	46.524	61.396	71.879	78.598	82.964
EV	30.469	51.619	57.826	64.124	71.058
GLP/GNC	15.041	26.504	28.154	28.921	29.483
TOTAL	813.642	948.747	981.361	1.018.624	1.041.194

Tabla 89: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por propulsión.

Gasolina: El número de vehículos de gasolina parece estar aumentando gradualmente, con una ligera subida de 343.844 en 2022 a 395.764 en 2026.

Diésel: Por otro lado, los vehículos diésel muestran una tendencia decreciente en las matriculaciones, en 2022 alcanzamos las 139.084 unidades y año a año ha seguido una tendencia a la baja, En 2026 se espera que llegemos a las 104.478.

HEV (Híbridos eléctricos): Los híbridos eléctricos muestran un crecimiento constante, con un aumento notable de 238.680 en 2022 a 357.447 en 2026.

PHEV (Vehículos eléctricos híbridos enchufables): Estos vehículos también muestran un crecimiento en matriculaciones, aunque no tan pronunciado como los HEV, pasando de 46.524 en 2022 a 82.964 en 2026.

EV (Vehículos eléctricos): Los vehículos eléctricos muestran un crecimiento significativo, aunque comienzan desde una base más baja que los híbridos, con 30.469 en 2022 y alcanzando 71.058 en 2026.

GLP/GNC (Gas licuado de petróleo/Gas natural comprimido): Esta categoría muestra un aumento constante en las matriculaciones, comenzando en 15.041 en 2022 y alcanzando 29.483 en 2026.

Las matriculaciones totales de turismos+4x4 muestran un crecimiento general a lo largo de los años, pasando de 813.642 en 2022 a 1.041.194 en 2026.

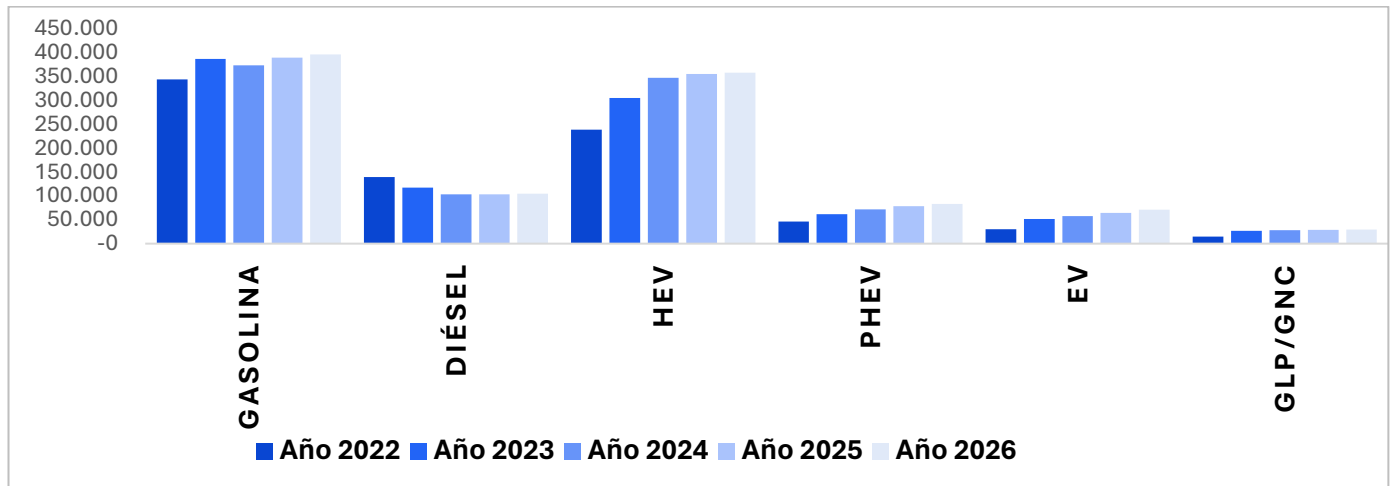


Gráfico 65: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Estos datos sugieren una tendencia hacia vehículos más ecológicos como los híbridos (HEV), los híbridos enchufables (PHEV) y los eléctricos (EV), mientras que los vehículos diésel muestran un leve decrecimiento en las matriculaciones.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	42,3%	40,8%	38,1%	38,2%	38,0%
Diésel	17,1%	12,4%	10,5%	10,1%	10,0%
HEV	29,3%	32,1%	35,4%	34,8%	34,3%
PHEV	5,7%	6,5%	7,3%	7,7%	8,0%
EV	3,7%	5,4%	5,9%	6,3%	6,8%
GLP/GNC	1,8%	2,8%	2,9%	2,8%	2,8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 90: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En términos de cuotas de mercado se espera que los turismos+ 4x4 con motores de gasolina mantengan la mayor participación, disminuyendo ligeramente del 42,3% en 2022 al 38,0% en 2026. Por otro lado, los vehículos diésel experimentarán una disminución significativa, pasando del 17,1% en 2022 al 10,0% en 2026.

Los vehículos híbridos enchufables (PHEV), los eléctricos (EV) y los vehículos híbridos convencionales (HEV) aumentarán su participación en el mercado durante este periodo, con los PHEV pasando del 5,7% al 8,0% , los EV del 3,7% al 6,8% y los HEV del 29,3% al 34,3% en el mismo periodo.

Finalmente, se espera que los vehículos propulsados por (GLP/GNC) mantengan una participación estable del 1,8% al 2,8% en el período de 2022 a 2026.

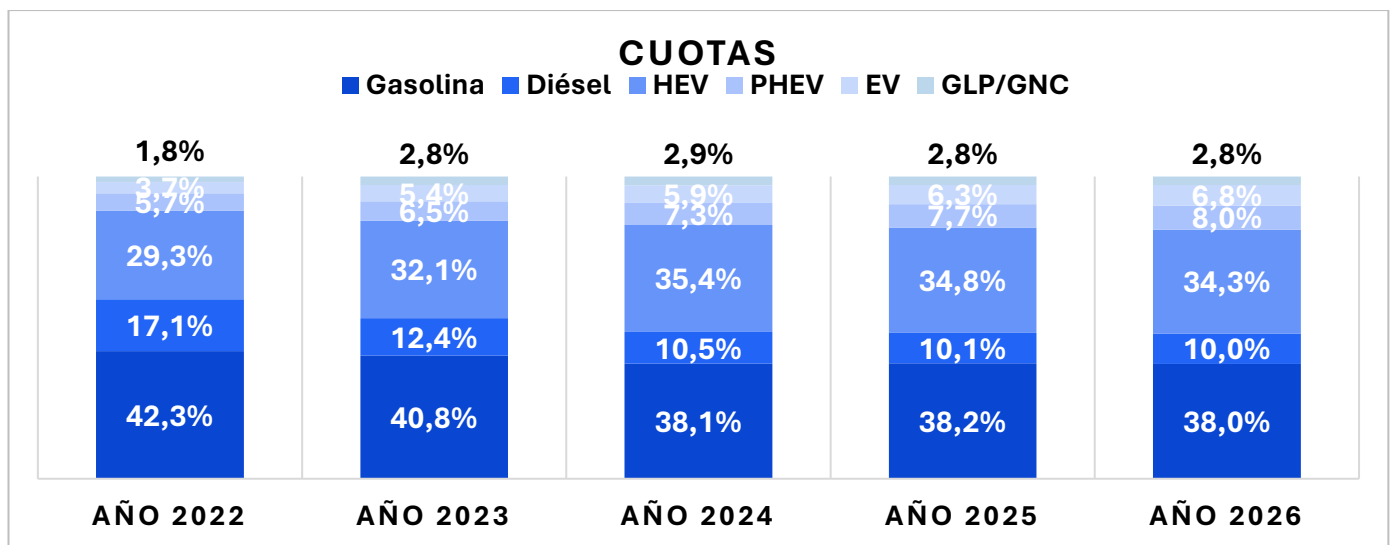


Gráfico 66: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VN 2022-2026 por propulsión

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	-12,8%	12,5%	-3,5%	4,2%	1,8%
Diésel	-19,5%	-15,5%	-12,4%	0,3%	1,2%
HEV	11,8%	27,8%	13,8%	2,2%	0,7%
PHEV	12,4%	32,0%	17,1%	9,3%	5,6%
EV	28,6%	69,4%	12,0%	10,9%	10,8%
GLP/GNC	6,8%	76,2%	6,2%	2,7%	1,9%
TOTAL	-5,4%	16,6%	3,4%	3,8%	2,2%

Tabla 91: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Según las proyecciones, se espera un crecimiento en todas las categorías de turismos+4x4 en los próximos tres años un crecimiento menor al pasado año que fue del 16,6%.

Se prevé que de aquí a 2026 los vehículos híbridos y eléctricos tengan un aumento significativo en comparación con los vehículos de gasolina y diésel.

A medida que crece la preocupación por el cambio climático y la contaminación ambiental, los gobiernos y los consumidores recurren cada vez más a medios de movilidad alternativos, por eso el crecimiento en las energías alternativas son más altos, a pesar del precio, aunque la llegada de vehículos chinos al mercado hará que los precios bajen.

Se espera que los vehículos híbridos enchufables (PHEV) y eléctricos (EV) experimenten el mayor crecimiento en ese período, aunque ya hemos visto que la cuota aún está muy por debajo de lo esperado, seguidos por los vehículos híbridos convencionales (HEV) estos últimos serán los que menos crezcan, la norma Euro7 hará que se estanquen.

Por otro lado, se espera que los vehículos de (GLP/GNC) tengan un crecimiento más moderado.

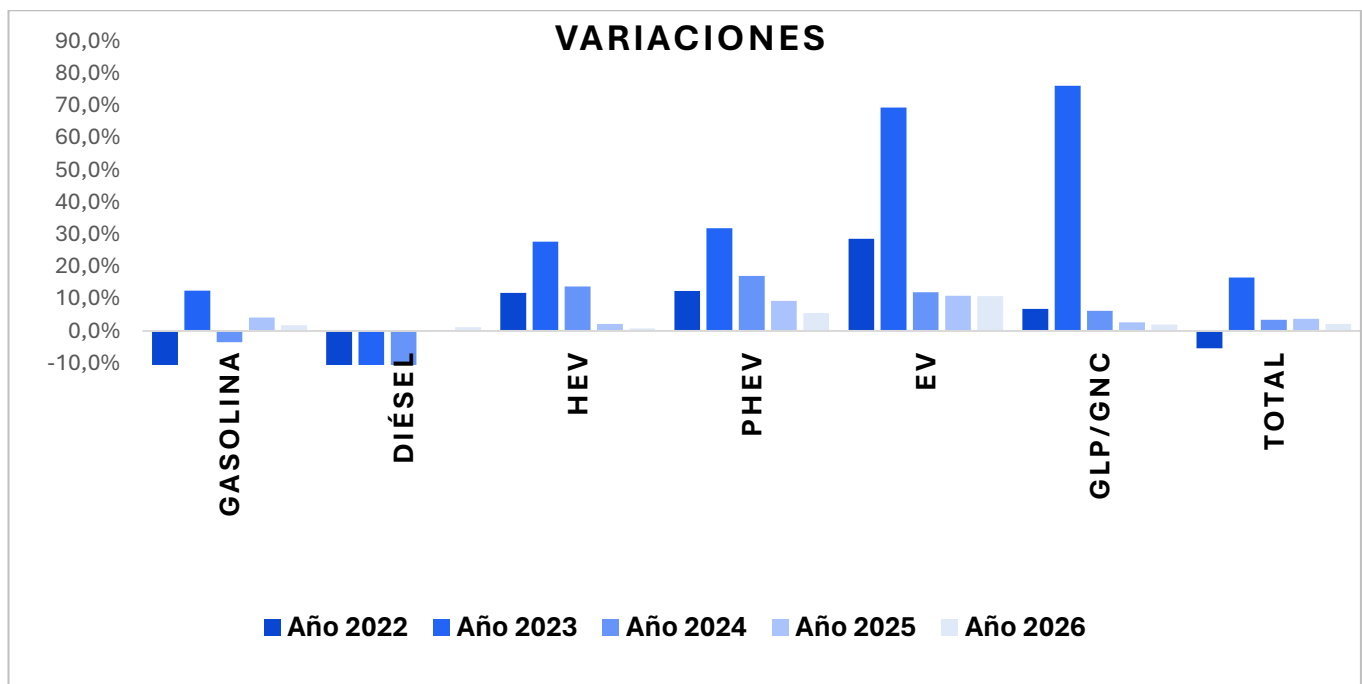


Gráfico 67: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En general, se espera un crecimiento del 2,2% en el total de turismos+4x4 para 2026, teniendo crecimientos en dicho año en las diferentes categorías de combustibles.

Comerciales

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	5.470	5.867	6.788	7.401	8.321
Diésel	107.023	126.838	155.854	178.286	198.649
HEV	1.992	2.739	2.571	3.343	3.604
PHEV	395	607	839	1.017	1.112
EV	4.206	10.200	11.011	12.812	14.341
GLP/GNC	381	425	493	526	587
TOTAL	119.467	146.676	177.557	203.384	226.613

Tabla 92: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Se ve un incremento constante en las matriculaciones por tipos de combustible, Gasolina muestra un incremento desde 5.470 en 2022 hasta llegar a los 8.321 en 2026. Diésel tiene un aumento significativo de 107.023 en 2022 a 198.649 en 2026. En los vehículos Eléctricos (EV) el crecimiento es aún más notable, pasa de los 4.206 en 2022 a 14.341 en 2026, el resto de los combustibles también crecen, aunque sus cifras no son de volumen como en los descritos, la suma de todos ellos hacen que el total muestre un aumento de 119.467 en 2022 al previsto de 226.613 en 2026.

Estos números sugieren una tendencia ascendente en las matriculaciones o uso de estos combustibles y tipos de vehículos en el período proyectado.

Las razones detrás del aumento en los vehículos eléctricos (EV) son diversas y reflejan un cambio significativo en la industria automotriz y en las preferencias de los consumidores. Aquí presentamos algunas de las principales razones basadas en la información reciente:

- **Regulación y Políticas:** Los gobiernos y las ciudades están introduciendo normativas e incentivos para acelerar la transición hacia la movilidad sostenible. Por ejemplo, la Unión Europea ha presentado programas como “Apto para 55” que buscan reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.
- **Conciencia Ambiental:** Hay un creciente reconocimiento de la necesidad de reducir la contaminación y las emisiones de carbono, lo que impulsa a los consumidores a optar por vehículos más ecológicos.
- **Avances Tecnológicos:** La mejora en la tecnología de baterías y la infraestructura de carga están haciendo que los EV sean más accesibles y prácticos para el uso diario.

- **Coste Total de Propiedad (TCO):** A largo plazo, los EV pueden ser más económicos debido a menores costos de mantenimiento y combustible en comparación con los vehículos de combustión interna.
- **Preferencias del Consumidor:** Los consumidores están cada vez más interesados en la tecnología y la innovación, lo que incluye los vehículos eléctricos como una opción de moda y avanzada.
- **Incentivos Económicos:** Muchos países ofrecen subsidios y beneficios fiscales para la compra de EV, lo que reduce el costo inicial para los consumidores.

Estos factores, combinados, están contribuyendo al crecimiento acelerado del mercado de vehículos eléctricos a nivel mundial.

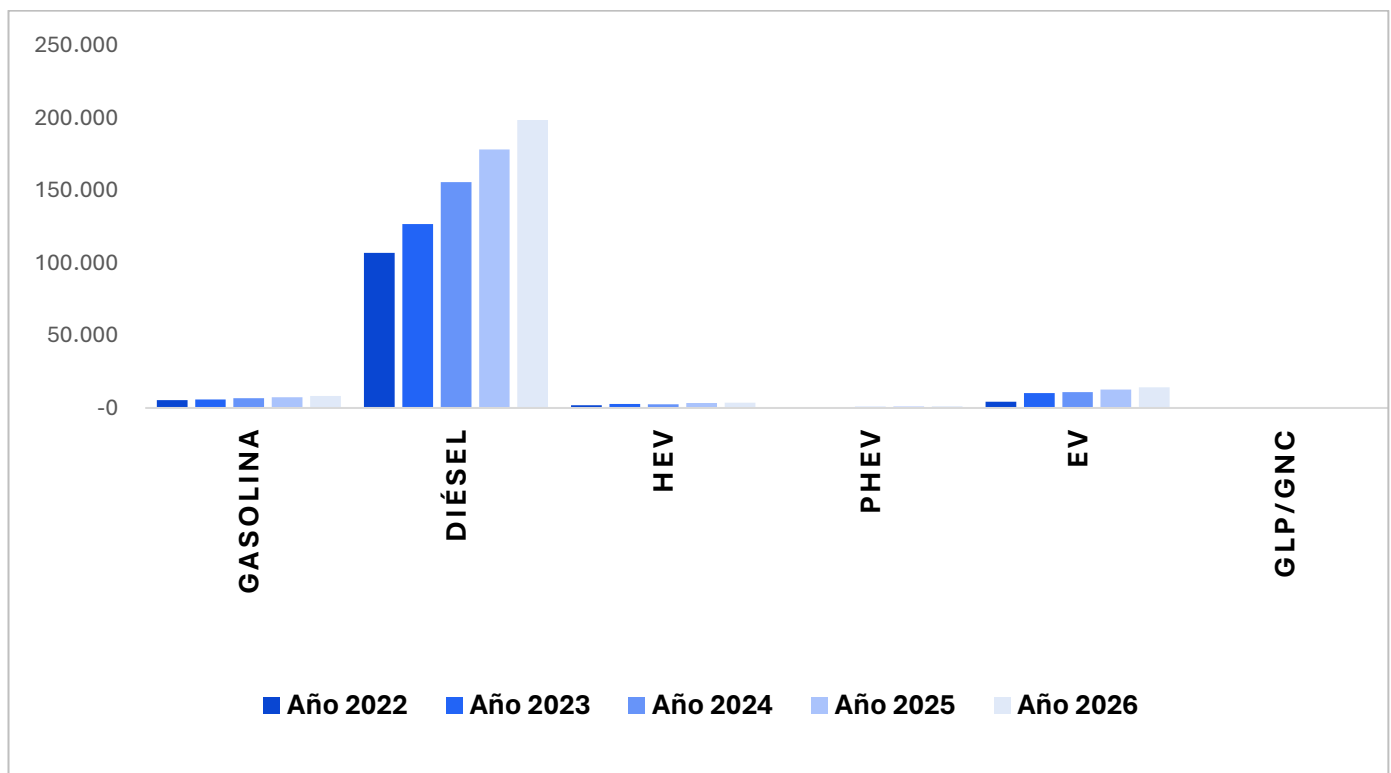


Gráfico 68: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Según las proyecciones, se espera que para el año 2026, las cuotas de mercado de los diferentes tipos de combustibles sean las siguientes: Gasolina: 3,7%, Diésel: 87,7%, HEV:1,6%, PHEV: 0,5%, EV: 6,3%, GLP/GNC: 0,3%.

Estas cifras muestran una tendencia a la disminución en el uso de gasolina y un aumento en la adopción de vehículos eléctricos, tanto híbridos como completamente eléctricos. Es importante tener en cuenta estas proyecciones al planificar estrategias comerciales en el sector automotriz.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	4,6%	4,0%	3,8%	3,6%	3,7%
Diésel	89,6%	86,5%	87,8%	87,7%	87,7%
HEV	1,7%	1,9%	1,4%	1,6%	1,6%
PHEV	0,3%	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%
EV	3,5%	7,0%	6,2%	6,3%	6,3%
GLP/GNC	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 93: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En cuanto a las cuotas, los comerciales para los próximos años en el desglose por combustibles para vehículos, se espera que el Diésel siga siendo el combustible más utilizado con un porcentaje mayoritario, seguido por eléctrico y el Gasolina.

Se observa un aumento gradual en la participación de los vehículos eléctricos (EV), híbridos enchufables (PHEV) y vehículos híbridos (HEV), lo que indica una tendencia hacia una mayor electrificación en el mercado automotriz. El gas licuado de petróleo (GLP) y gas natural comprimido (GNC) mantienen una participación minoritaria en el mercado.

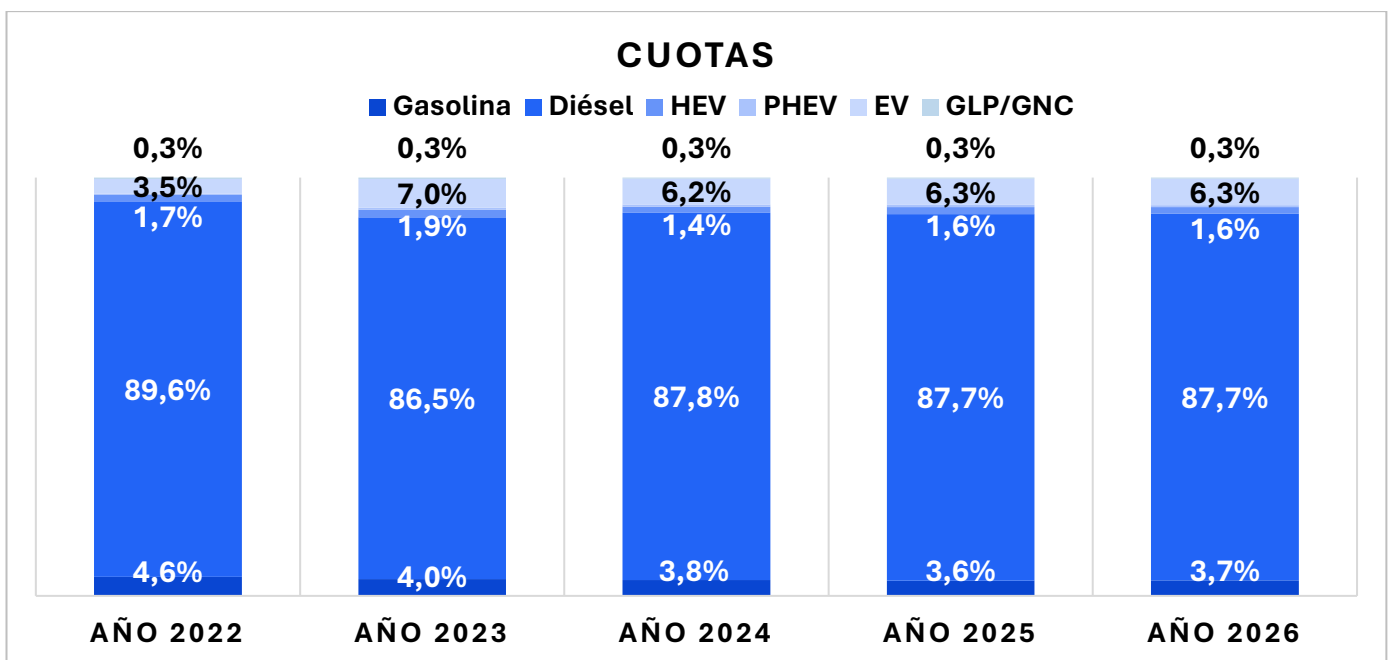


Gráfico 69: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	28,4%	7,3%	15,7%	9,0%	12,4%
Diésel	-24,1%	18,5%	22,9%	14,4%	11,4%
HEV	222,9%	37,5%	-6,1%	30,0%	7,8%
PHEV	2721,4%	53,7%	38,2%	21,3%	9,3%
EV	50,8%	142,5%	8,0%	16,4%	11,9%
GLP/GNC	-88,0%	11,5%	16,1%	6,6%	11,7%
TOTAL	-21,4%	22,8%	21,1%	14,5%	11,4%

Tabla 94: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En el año 2022, hubo una caída del 21,4% en el mercado total de comerciales en comparación con el año anterior. Sin embargo, se destaca un aumento significativo en la venta de vehículos híbridos enchufables (PHEV) con un incremento del 2721,4%.

El año 2023, cerró con un crecimiento del 22,8% en el mercado total de comerciales, con un crecimiento notable en la venta de vehículos eléctricos (EV) del 142,5%.

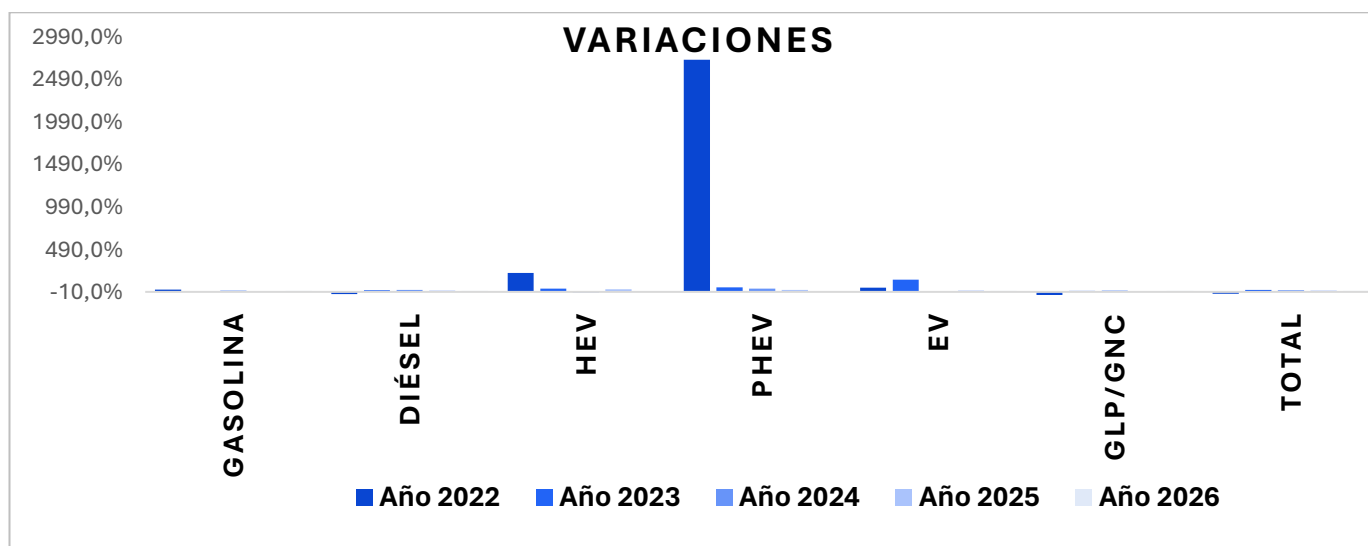


Gráfico 70: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En el año 2024, se pronostica un crecimiento del 21,1% en dicho mercado, destacándose el aumento en la venta de diésel con un 22,9% y el PHEV con un 38,2%.

Para el año 2025, se espera un crecimiento del 14,5% en el mercado total de comerciales, con un aumento significativo en la venta de vehículos híbridos (HEV) del 30,0%.

Finalmente, en el año 2026, se pronostica un aumento del 11,4% en el mercado total de comerciales, con un crecimiento sostenido en la venta de vehículos a gasolina del 12,4%.

En los vehículos comerciales, el crecimiento de los eléctricos en 2023 fue exponencial, un 142,5% sobre 2022, superando en unidades a los gasolina, cuando en 2021 se vendían el doble de vehículos gasolina que eléctricos.

Empresas de logística y distribución están matriculando vehículos eléctricos para reducir las emisiones y cumplir con regulaciones ambientales más estrictas. Este cambio no solo beneficia al medio ambiente, sino que también puede incidir en ahorros operativos a largo plazo para estas empresas.

La implementación de vehículos comerciales ecológicos se alinea con los objetivos de responsabilidad social corporativa, es lo que llamamos logística verde que está siendo cada vez más prioritaria sobre todo en furgonetas de reparto.

Camiones y Autobuses

La tabla muestra la proyección de unidades (Uds) de camiones y buses según el tipo de combustible desde 2022 hasta 2026, esta tabla sugiere una transición gradual hacia opciones de combustible más sostenibles, aunque el diésel sigue teniendo una presencia fuerte en el mercado.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Diésel	23.866	29.237	29.422	30.292	30.626
HEV	313	890	892	929	995
PHEV	-	23	25	26	30
EV	247	842	923	1.009	1.215
GNL/GNC	1.451	1.403	1.420	1.474	1.521
Hidrógeno	7	13	12	13	15
TOTAL	25.884	32.437	32.694	33.743	34.402

Tabla 95: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

- **Predominio del Diésel:** A pesar de las tendencias hacia energías más limpias, el diésel sigue siendo el combustible más utilizado, con un ligero aumento anual en las unidades.
- **Crecimiento de Vehículos Eléctricos (EV):** Se observa un aumento significativo en la cantidad de EV, casi quintuplicando sus números desde 2022 hasta 2026.

- **Introducción de PHEV:** Los vehículos híbridos enchufables (PHEV) aparecen en 2023 y muestran un crecimiento constante, aunque modesto.
- **Total General:** El total de unidades aumenta cada año, reflejando una tendencia ascendente en la adquisición de nuevos vehículos.

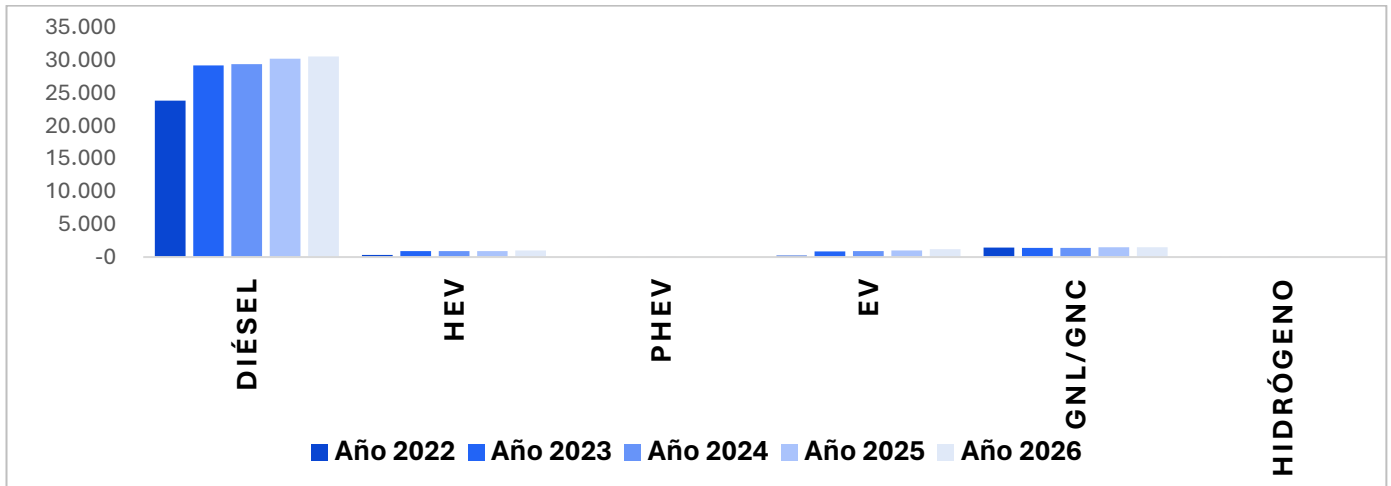


Gráfico 71: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En el gráfico se muestra la cantidad de camiones y buses por tipo de combustible o tecnología entre 2022 y 2026. Se puede observar un aumento progresivo en el uso de vehículos eléctricos (HEV, PHEV y EV), así como una ligera disminución en el uso de diésel y un aumento en el uso de GNL/GNC. Además, también se puede ver una previsión de aumento en la cantidad total de camiones y buses en los próximos años.

Esta tabla muestra las cuotas de diferentes tipos de vehículos (Camiones y Buses) en los años 2022 a 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Diésel	92,2%	90,1%	90,0%	89,8%	89,0%
HEV	1,2%	2,7%	2,7%	2,8%	2,9%
PHEV	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
EV	1,0%	2,6%	2,8%	3,0%	3,5%
GNL/GNC	5,6%	4,3%	4,3%	4,4%	4,4%
Hidrógeno	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 96: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión

- En 2022, el diésel representa el 92,2% de los vehículos, seguido de GNL/GNC con un 5,6%, EV con un 1,0%, HEV con un 1,2% y PHEV con un 0,0%.
- En 2023, el diésel disminuye ligeramente al 90,1%, mientras que EV y HEV aumentan ligeramente.
- En 2024 y 2025, el diésel sigue disminuyendo gradualmente, mientras que EV aumenta de manera constante.
- En 2026, el diésel sigue siendo la opción dominante con un 89,0%, pero EV ha experimentado un mayor aumento y representa el 3,5% de las matriculaciones.

En general, se observa una tendencia hacia una mayor diversificación de opciones de vehículos más limpios y sostenibles, como los vehículos eléctricos (EV) y de gas natural licuado/gas natural comprimido (GNL/GNC), a lo largo de los años.

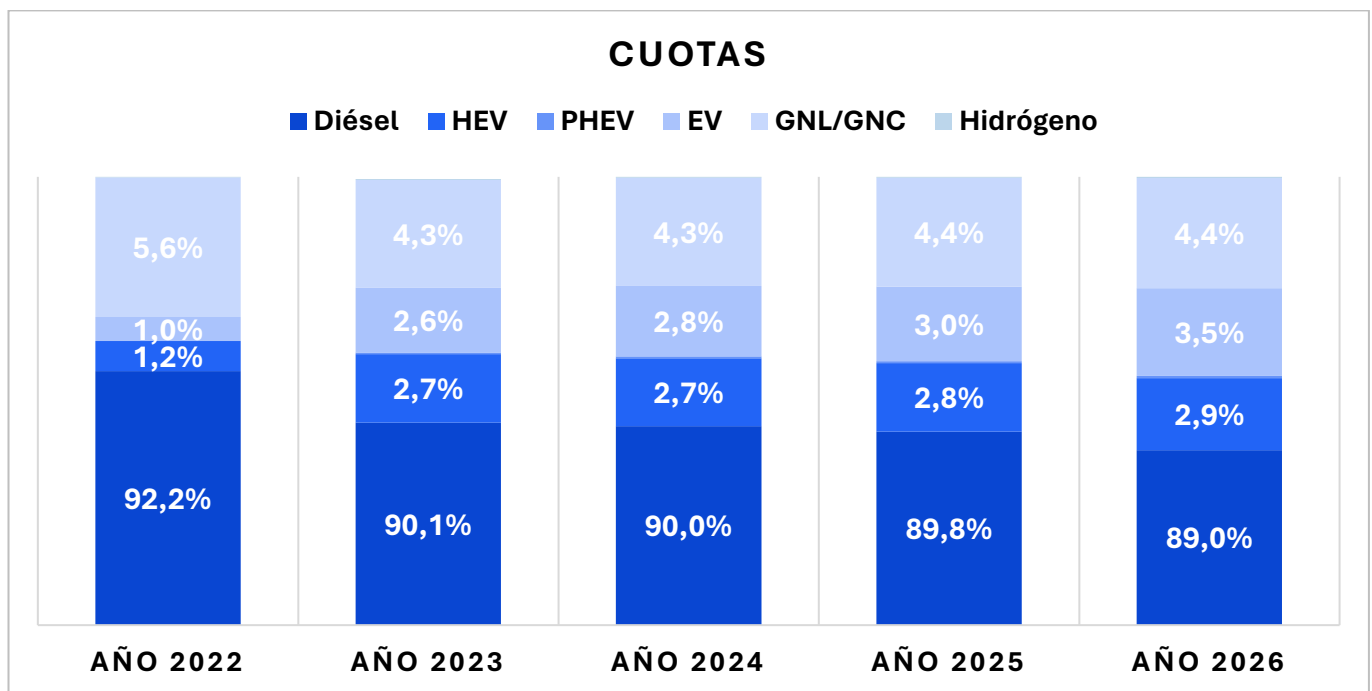


Gráfico 72: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En general, se observa un aumento en la tendencia de adopción de vehículos eléctricos (EV) y de hidrógeno en el mercado de camiones y buses. Mientras que los vehículos diésel muestran una disminución en su participación, los híbridos enchufables (PHEV) también comienzan a ganar terreno en los próximos años.

El crecimiento más destacado se observa en los vehículos eléctricos (EV), con un aumento del 66,9% en 2022 y un aumento proyectado del 240,9% en 2023. Los vehículos de hidrógeno también muestran un crecimiento significativo a lo largo de los años, con un aumento del 250% en 2022.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Diésel	15,7%	22,5%	0,6%	3,0%	1,1%
HEV	-22,1%	184,3%	0,2%	4,1%	7,1%
PHEV	-100,0%		8,7%	4,0%	15,4%
EV	66,9%	240,9%	9,6%	9,3%	20,4%
GNL/GNC	44,7%	-3,3%	1,2%	3,8%	3,2%
Hidrógeno	250,0%	85,7%	-7,7%	8,3%	15,4%
TOTAL	16,5%	25,3%	0,8%	3,2%	2,0%

Tabla 97: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En general, se observa un crecimiento constante en la matriculación de tecnologías más limpias y sostenibles, como los vehículos eléctricos, con tasas de crecimiento especialmente altas en los últimos años de la tabla. Esto sugiere un cambio gradual hacia opciones de propulsión más respetuosas con el medio ambiente en el sector de camiones y buses.

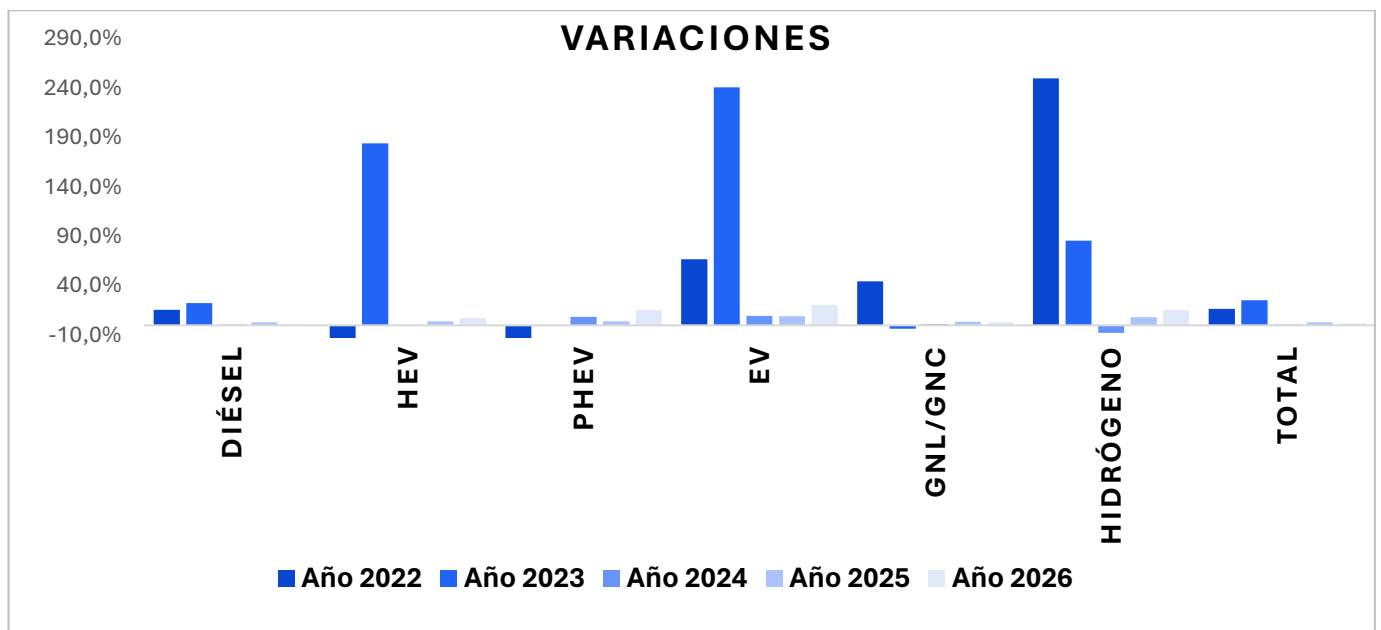


Gráfico 73: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Estas variaciones indican una tendencia hacia la diversificación de fuentes de energía en el transporte pesado, con un enfoque creciente en alternativas más sostenibles.

Ciclomotores y Motocicletas

En esta tabla podemos ver las unidades de ciclomotores y motocicletas matriculadas en los años 2022 a 2026, desglosados por tipo de combustible.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	177.448	202.488	208.359	217.599	225.691
EV	15.395	13.197	10.505	11.803	12.660
TOTAL	192.843	215.685	218.864	229.402	238.351

Tabla 98: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Podemos observar que la cantidad de vehículos a gasolina va en aumento de forma constante, pasando de 177.448 en 2022 a 225.691 en 2026.

Por otro lado, los vehículos eléctricos muestran un decrecimiento, pasando de 15.395 en 2022 a 12.660 en 2026. La evolución de las eléctricas en 2022 viene dado a su auge en 2019-2020 en “moto sharing” y “alquilador”, debido al incremento del uso del vehículo compartido. Algunas empresas de esta línea de negocio comenzaron a adquirir flotas de Scooter 50 en algunas capitales de provincia.

En el total de las matriculaciones de este mercado vemos que tiene un aumento progresivo de 192.843 en 2022 a 238.351 en 2026.

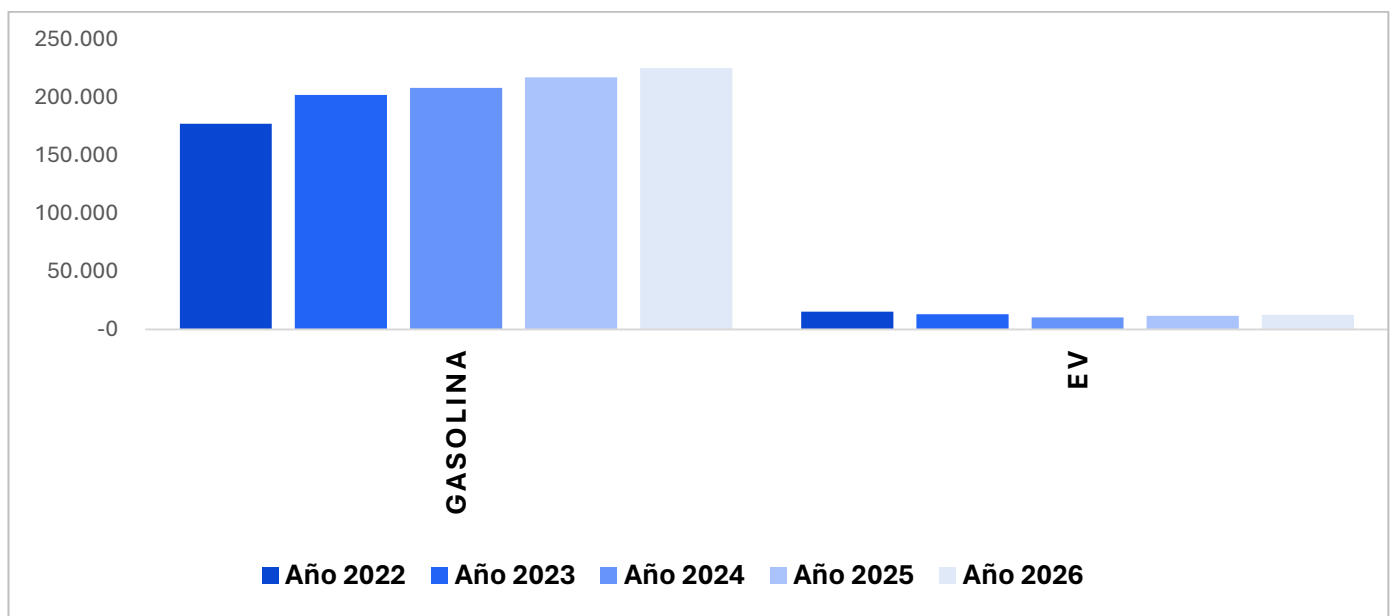


Gráfico 74: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Esta tabla muestra la distribución de cuotas de mercado de ciclomotores y motocicletas entre gasolina y vehículos eléctricos (EV) para los años 2022 a 2026.

- Gasolina: En 2022, los ciclomotores y motos de gasolina representaban el 92,0% del total. Esta cuota aumenta gradualmente durante los siguientes años, alcanzando el 94,7% en 2026. Esto indica que la gran mayoría de los ciclomotores y motocicletas siguen utilizando gasolina como su principal fuente de energía a lo largo del período analizado.
- EV (Vehículos Eléctricos): En contraste, los vehículos eléctricos (EV) representaban el 8,0% del total en 2022. Sin embargo, esta cuota disminuye en los años siguientes, alcanzando el 5,3% en 2026. Aunque los vehículos eléctricos están ganando terreno, su participación en el mercado de ciclomotores y motocicletas aún es relativamente baja en comparación con los vehículos de gasolina.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	92,0%	93,9%	95,2%	94,9%	94,7%
EV	8,0%	6,1%	4,8%	5,1%	5,3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 99: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En resumen, aunque los vehículos eléctricos están aumentando su presencia en el mercado de ciclomotores y motocicletas, la gran mayoría de estos vehículos aún se basan en motores de gasolina.

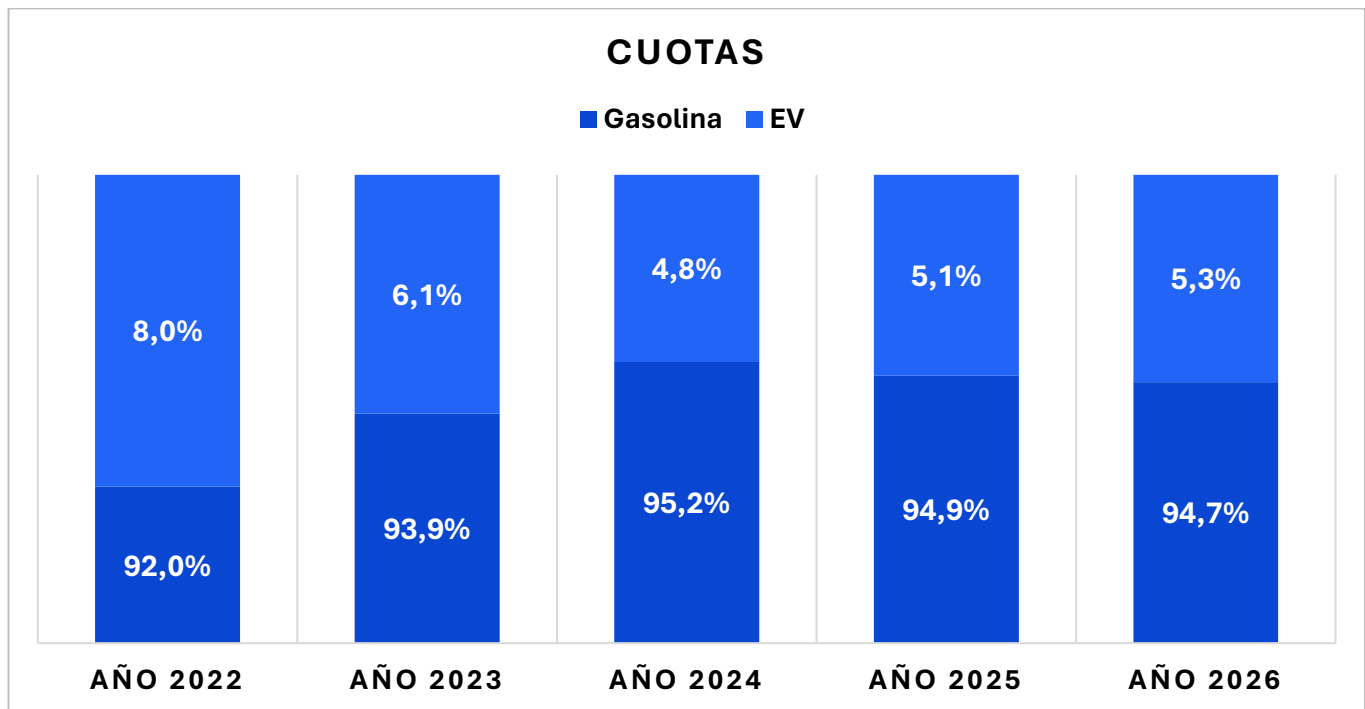


Gráfico 75: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por propulsión

Estas variaciones muestran cómo cambió la cantidad de ciclomotores y motocicletas en diferentes tipos de propulsión en comparación con el año anterior, para los años 2022-2026.

- Gasolina: Experimenta aumentos en la mayoría de los años, con variaciones más notables en 2023 y 2025, donde se observan aumentos significativos del 14,1% y 4,4%, respectivamente. Estos aumentos contribuyen al crecimiento general en el total de ciclomotores y motocicletas de gasolina.
- EV (Vehículos Eléctricos): Experimenta variaciones más pronunciadas, con un aumento notable del 30,1% en 2022 seguido de una disminución significativa del 14,3% en 2023. Sin embargo, muestra una recuperación en los años siguientes, con aumentos en 2025 y 2026.

El total muestra aumentos en todos los años, con variaciones más destacadas en 2023 y 2025.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Gasolina	2,8%	14,1%	2,9%	4,4%	3,7%
EV	30,1%	-14,3%	-20,4%	12,4%	7,3%
TOTAL	4,5%	11,8%	1,5%	4,8%	3,9%

Tabla 100: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

En general, se observa un crecimiento constante en la cantidad total de ciclomotores y motocicletas a lo largo del período analizado, con variaciones más pronunciadas en los vehículos eléctricos. Estas variaciones reflejan los cambios en las preferencias de los consumidores y las tendencias tecnológicas en el mercado de ciclomotores y motos.

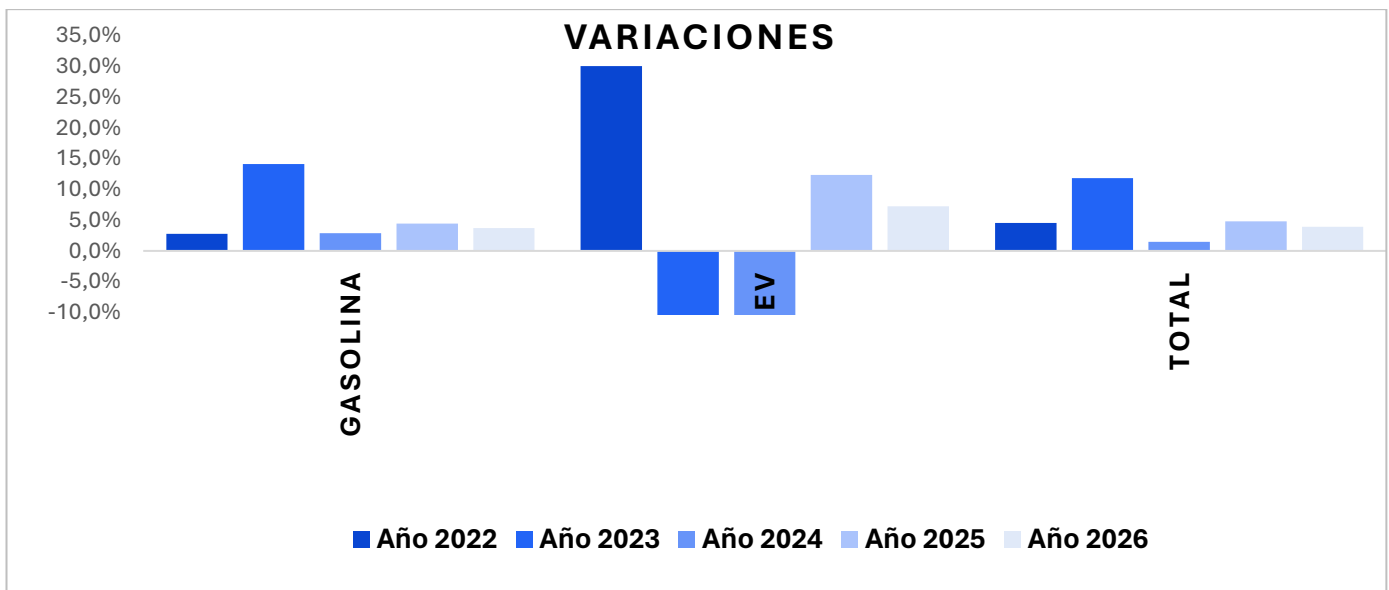


Gráfico 76: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VN 2022-2026 por propulsión

2.3.4. Previsiones VN CC.AA. Nacional

Turismos + 4x4

En la tabla se muestra los turismos y 4x4 matriculados en las diferentes regiones de España en el periodo del 2022 al 2024 y la previsión de matriculaciones del 2024 al 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	82.363	90.226	94.118	97.498	99.314
Aragón	15.003	18.937	19.551	20.685	21.125
Asturias	10.007	11.261	11.841	12.424	12.644
Baleares	20.084	20.904	22.160	22.477	23.021
Canarias	44.711	53.404	50.728	55.315	56.858
Cantabria	6.050	6.885	7.103	7.328	7.556
Castilla la Mancha	21.842	26.045	26.085	26.893	27.127
Castilla y León	20.350	22.606	23.035	23.684	24.100
Cataluña	101.593	118.475	121.299	125.937	128.502
Ciudades Autónomas	1.951	2.083	2.239	2.390	2.432
Extremadura	7.632	8.766	9.168	9.632	9.905
Galicia	22.602	24.764	26.315	26.330	26.804
La Rioja	2.952	3.351	3.448	3.597	3.659
Madrid	342.724	411.726	427.189	444.091	454.268
Murcia	14.567	16.060	17.477	18.115	18.845
Navarra	6.315	7.150	7.479	7.697	7.932
País Vasco	21.900	24.339	25.455	26.206	26.662
Valencia	70.996	81.765	86.673	88.324	90.439
TOTAL	813.642	948.747	981.363	1.018.623	1.041.193

Tabla 101: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

- Crecimiento constante: Las cifras muestran un aumento constante en el número de unidades de “Turismos+4x4” en todas las regiones.
- Madrid lidera: Madrid tiene la mayor cantidad de unidades, con una proyección de 454.268 para el año 2026.
- Cataluña es la segunda comunidad con mayor número de matriculaciones, vemos tiene un incremento de las 101.593 unidades matriculadas en 2022 a las 128.502 unidades que se prevén para 2026.
- Incremento en Andalucía: Andalucía comienza con 82.363 unidades en 2022 y se espera que aumente a 99.314 para 2026.
- Total nacional: A nivel nacional, el total de unidades de “Turismos+4x4” proyectadas para 2026 es de 1.041.193, siguiendo la tónica de todas las Regiones.

Se puede observar un incremento en la mayoría de las regiones a lo largo de los años, así como un aumento en el total nacional. Madrid destaca como la región con mayor número de matriculaciones en todos los años, seguida por Cataluña y Andalucía. En general, se evidencia una tendencia al alza en la matriculación de turismos y 4x4 en España en los próximos años.

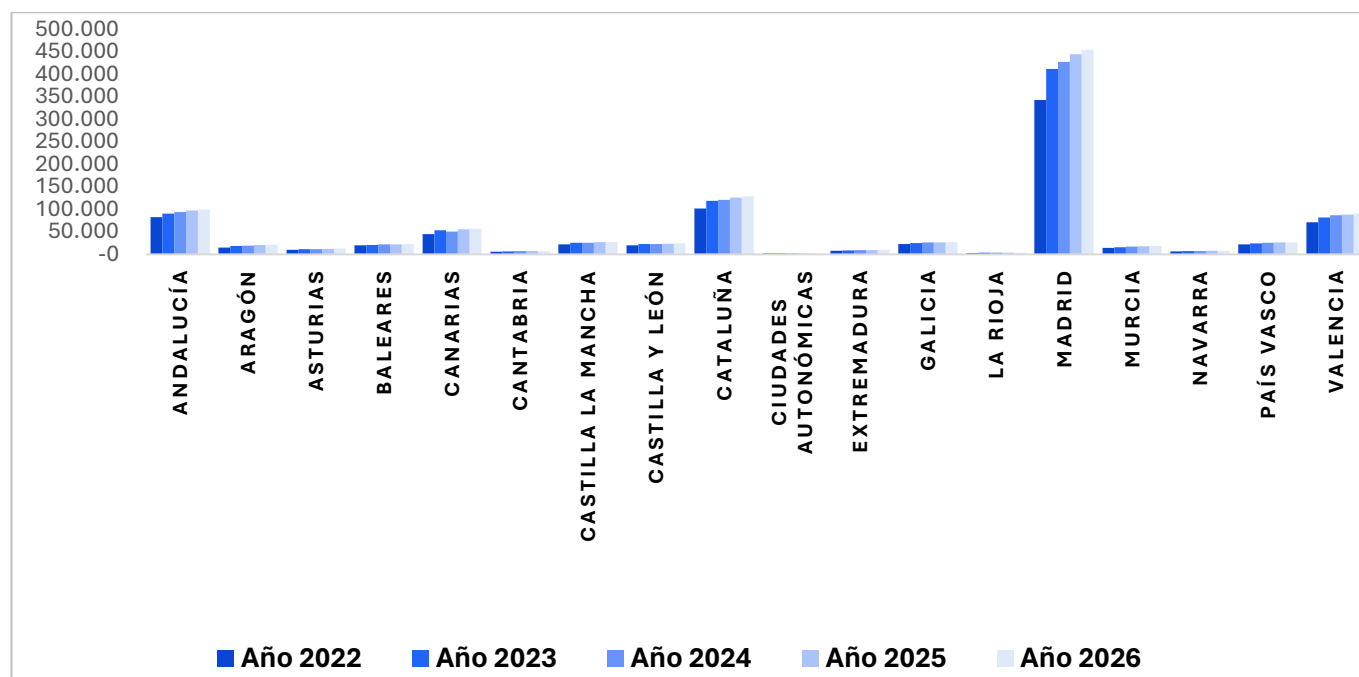


Gráfico 77: Turismos + 4x4. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

La tabla con las cuotas de mercado de “Turismos+4x4” en varias regiones de España desde 2022 hasta 2026 nos muestra,

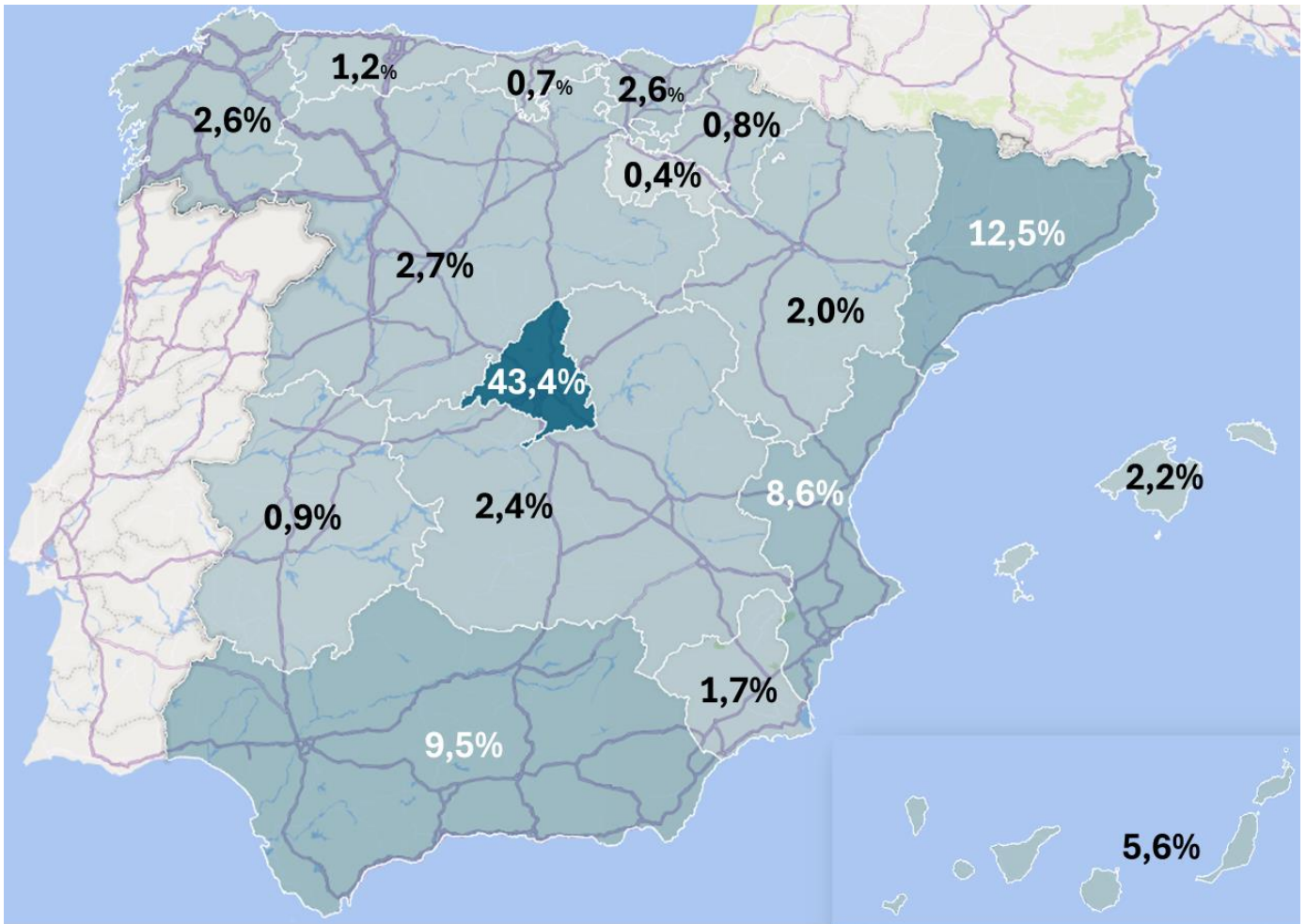
- **Madrid domina:** Madrid mantiene la cuota más alta cada año, variando del **42,1%** en 2022 al **43,6%** en 2025 y 2026.
- **Estabilidad en Cataluña:** Cataluña muestra una cuota estable alrededor del **12,5%**, disminuyendo ligeramente al **12,3%** en 2026.

- **Ligera disminución en Andalucía:** La cuota de Andalucía disminuye de **10,1%** en 2022 a **9,5%** en 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	10,1%	9,5%	9,6%	9,6%	9,5%
Aragón	1,8%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Asturias	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%
Baleares	2,5%	2,2%	2,3%	2,2%	2,2%
Canarias	5,5%	5,6%	5,2%	5,4%	5,5%
Cantabria	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
Castilla la Mancha	2,7%	2,7%	2,7%	2,6%	2,6%
Castilla y León	2,5%	2,4%	2,3%	2,3%	2,3%
Cataluña	12,5%	12,5%	12,4%	12,4%	12,3%
Ciudades Autónomas	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Extremadura	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	1,0%
Galicia	2,8%	2,6%	2,7%	2,6%	2,6%
La Rioja	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Madrid	42,1%	43,4%	43,5%	43,6%	43,6%
Murcia	1,8%	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%
Navarra	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%
País Vasco	2,7%	2,6%	2,6%	2,6%	2,6%
Valencia	8,7%	8,6%	8,8%	8,7%	8,7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 102: Turismos + 4x4. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Estos porcentajes reflejan la participación de cada región en el mercado total de “Turismos+4x4” y pueden ser útiles para entender la dinámica del mercado en España.



Mapa 5: Turismos + 4x4. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

La imagen muestra una tabla de variaciones porcentuales en las unidades de “Turismos+4x4” en distintas regiones de España desde 2022 hasta 2026. Aquí tienes un resumen de los datos más destacados:

- **Recuperación en Aragón:** Tras una caída del **-16,1%** en 2022, Aragón experimenta un notable incremento del **26,2%** en 2023, el crecimiento que se prevé para los próximos años es positiva pero no tan alta como en 2023.
- **Fluctuaciones en Canarias:** Canarias muestra un crecimiento significativo en 2022 y 2023, pero una caída del **-5,0%** en 2024, seguida de una leve recuperación.
- **Crecimiento constante en Madrid:** Madrid mantiene un crecimiento positivo desde 2023, con un pico del **20,1%** ese año.

Tendencia nacional: A nivel nacional, después de una caída del **-5,4%** en 2022, se observa una recuperación y crecimiento sostenido hasta 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	-5,1%	9,5%	4,3%	3,6%	1,9%
Aragón	-16,1%	26,2%	3,2%	5,8%	2,1%
Asturias	-13,8%	12,5%	5,2%	4,9%	1,8%
Baleares	17,6%	4,1%	6,0%	1,4%	2,4%
Canarias	22,4%	19,4%	-5,0%	9,0%	2,8%
Cantabria	-9,7%	13,8%	3,2%	3,2%	3,1%
Castilla la Mancha	-15,3%	19,2%	0,2%	3,1%	0,9%
Castilla y León	-10,4%	11,1%	1,9%	2,8%	1,8%
Cataluña	-8,2%	16,6%	2,4%	3,8%	2,0%
Ciudades Autónomas	1,8%	6,8%	7,5%	6,7%	1,8%
Extremadura	-10,2%	14,9%	4,6%	5,1%	2,8%
Galicia	-10,1%	9,6%	6,3%	0,1%	1,8%
La Rioja	-0,2%	13,5%	2,9%	4,3%	1,7%
Madrid	-6,0%	20,1%	3,8%	4,0%	2,3%
Murcia	-2,7%	10,2%	8,8%	3,7%	4,0%
Navarra	-12,5%	13,2%	4,6%	2,9%	3,1%
País Vasco	-11,4%	11,1%	4,6%	3,0%	1,7%
Valencia	-4,2%	15,2%	6,0%	1,9%	2,4%
TOTAL	-5,4%	16,6%	3,4%	3,8%	2,2%

Tabla 103: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Estos datos reflejan las variaciones en las matriculaciones de “Turismos+4x4” y pueden ser indicativos de tendencias económicas o cambios en las preferencias de los consumidores.

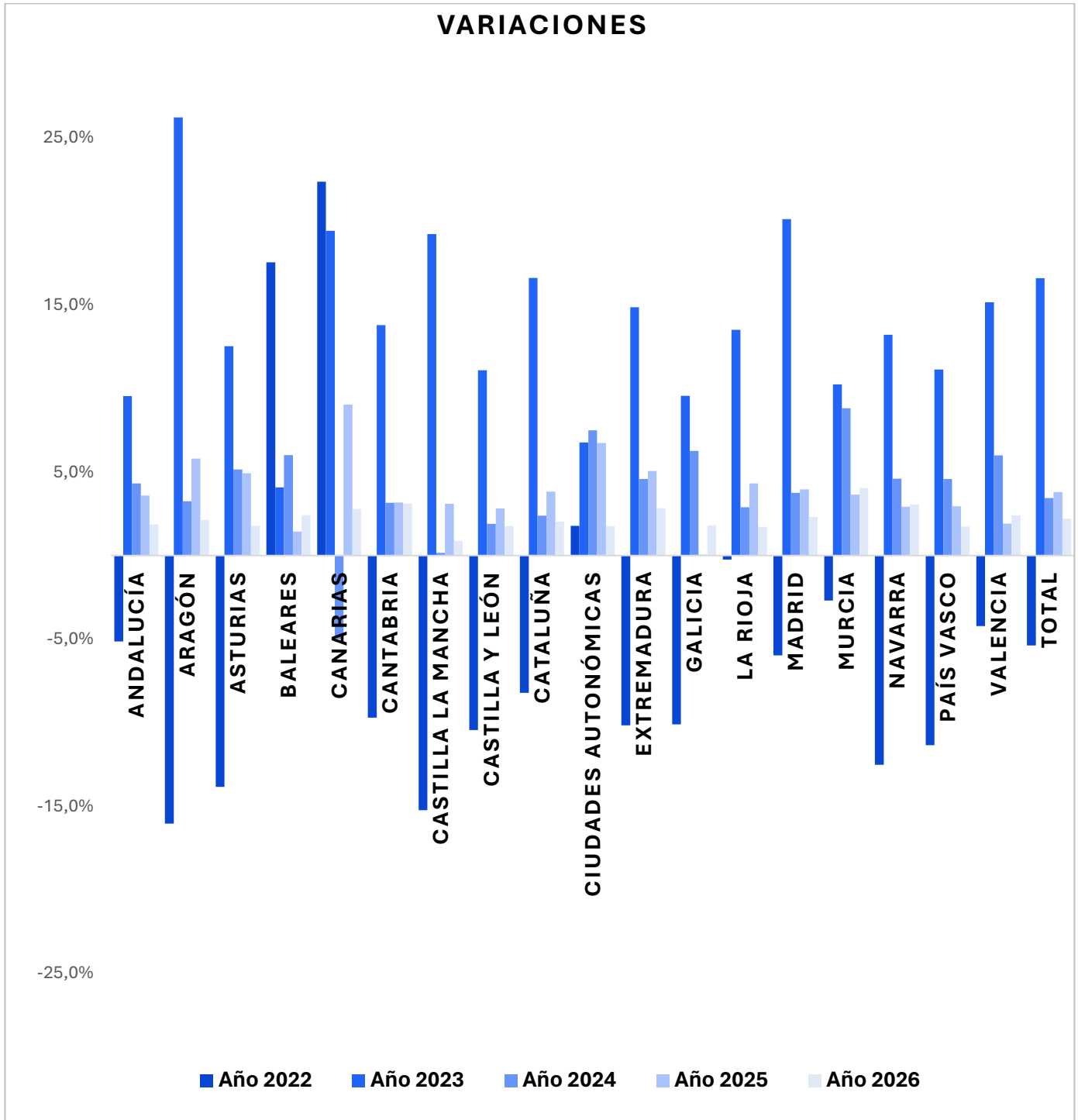


Gráfico 78: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Comerciales

La tabla muestra las proyecciones de matriculaciones de vehículos comerciales en las regiones de España desde 2022 hasta 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	10.745	12.177	14.621	16.710	18.785
Aragón	2.251	2.626	3.225	3.532	4.164
Asturias	1.433	1.463	1.779	2.012	2.255
Baleares	2.670	3.156	3.681	4.072	4.640
Canarias	6.172	7.853	9.798	10.598	12.224
Cantabria	789	797	1.049	1.184	1.416
Castilla la Mancha	3.037	3.871	4.320	4.993	5.604
Castilla y León	2.904	3.597	3.991	4.890	5.137
Cataluña	13.465	16.052	19.086	21.773	24.100
Ciudades Autónomic	103	84	113	127	145
Extremadura	1.190	1.326	1.644	1.938	2.064
Galicia	3.363	3.822	4.304	4.980	5.576
La Rioja	575	433	592	674	752
Madrid	54.398	72.815	88.894	102.647	114.143
Murcia	2.242	2.439	2.966	3.370	3.755
Navarra	1.261	1.242	1.587	1.916	2.025
País Vasco	4.084	3.926	4.673	5.310	5.914
Valencia	8.785	8.997	11.234	12.657	14.115
TOTAL	119.467	146.676	177.557	203.383	226.814

Tabla 104: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

- **Crecimiento en Madrid:** Madrid muestra el mayor crecimiento, con una proyección de **114.143** unidades para 2026.
- **Aumento en Andalucía:** Andalucía también experimenta un aumento significativo, pasando de **10.745** unidades en 2022 a **18.785** en 2026.
- **Incremento en Cataluña:** Cataluña ve un incremento constante, alcanzando **24.100** unidades en 2026.

- **Total nacional:** A nivel nacional, se proyecta un aumento de **119.467** unidades en 2022 a **226.814** en 2026.

Estos números sugieren una tendencia positiva en el mercado de vehículos comerciales en España para los próximos años.

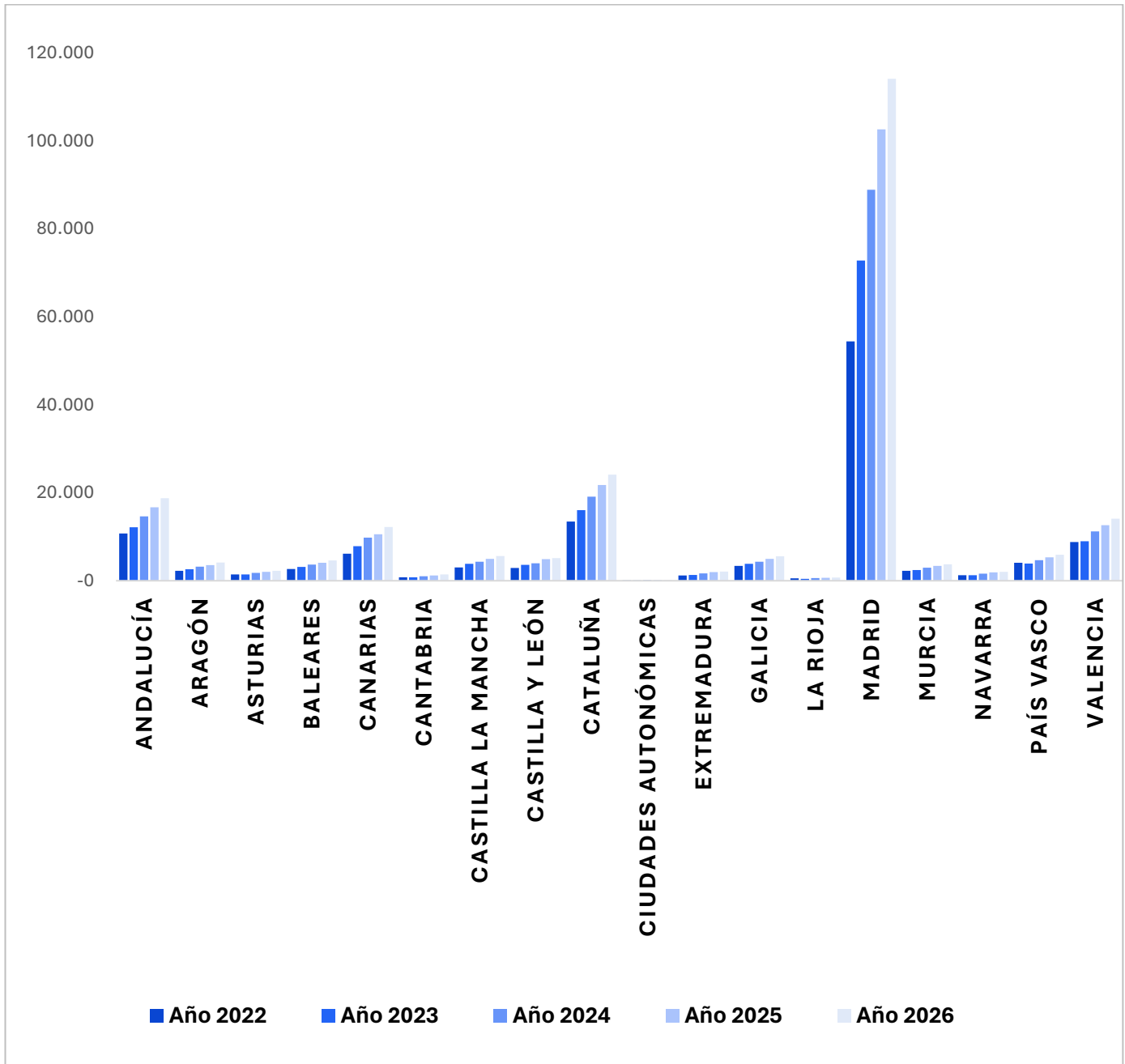


Gráfico 79: Comerciales. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Esta tabla muestra las cuotas de mercado de comerciales en diferentes regiones de España durante los años 2022 a 2026.

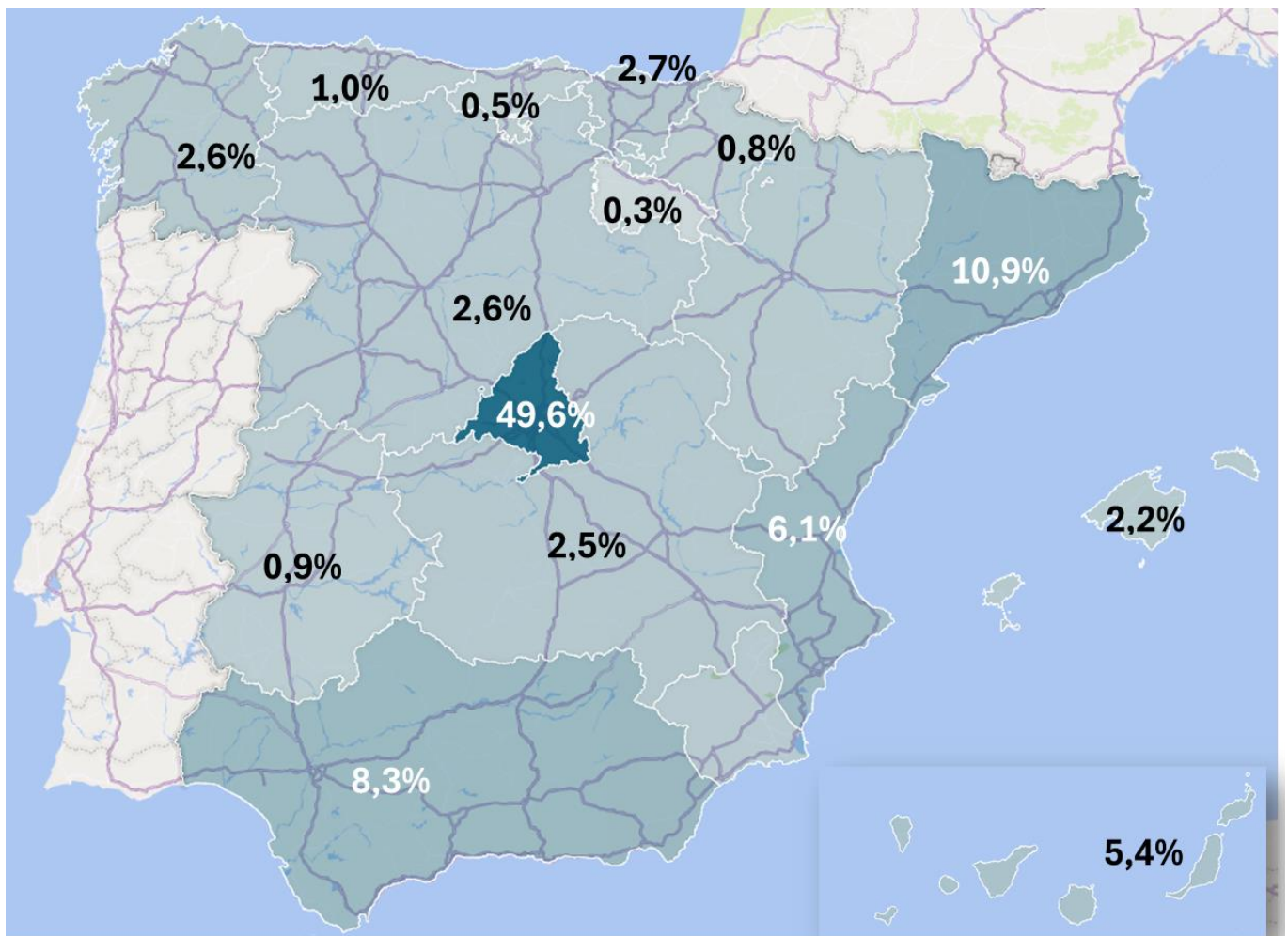
	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	9,0%	8,3%	8,2%	8,2%	8,3%
Aragón	1,9%	1,8%	1,8%	1,7%	1,8%
Asturias	1,2%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Baleares	2,2%	2,2%	2,1%	2,0%	2,0%
Canarias	5,2%	5,4%	5,5%	5,2%	5,4%
Cantabria	0,7%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%
Castilla la Mancha	2,5%	2,6%	2,4%	2,5%	2,5%
Castilla y León	2,4%	2,5%	2,2%	2,4%	2,3%
Cataluña	11,3%	10,9%	10,7%	10,7%	10,6%
Ciudades Autónomas	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Extremadura	1,0%	0,9%	0,9%	1,0%	0,9%
Galicia	2,8%	2,6%	2,4%	2,4%	2,5%
La Rioja	0,5%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
Madrid	45,5%	49,6%	50,1%	50,5%	50,3%
Murcia	1,9%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%
Navarra	1,1%	0,8%	0,9%	0,9%	0,9%
País Vasco	3,4%	2,7%	2,6%	2,6%	2,6%
Valencia	7,4%	6,1%	6,3%	6,2%	6,2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 105: Comerciales. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

- **Andalucía:** Representa alrededor del 8-9% del total de vehículos comerciales en todos los años, manteniendo una participación bastante estable a lo largo del tiempo.
- **Madrid:** Tiene la mayor cuota de vehículos comerciales, oscilando entre el 49% y el 50% del total en todos los años.

- **Cataluña:** Muestra una cuota considerable, representando alrededor del 10-11% del total de vehículos comerciales en todos los años.
- **Canarias:** Presenta una cuota que varía entre el 5% y el 6% del total de vehículos comerciales en todos los años.

Se puede observar que la Comunidad de Madrid tiene la mayor cuota de mercado, seguida por Cataluña y Valencia. Por otro lado, La Rioja y las Ciudades Autónomas tienen las cuotas más bajas. En general, parece que las cuotas varían ligeramente de un año a otro, pero en general se mantienen estables en cada región a lo largo de los años.



Mapa 6: Comerciales. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

La tabla de variaciones de comerciales por regiones en España desde el año 2022 hasta el 2026 nos muestra los siguientes datos,

- **Recuperación Positiva:** A pesar de un descenso significativo en 2022, todas las regiones muestran una tendencia positiva en los años siguientes.
- **Mayor Crecimiento en 2024:** El año 2024 destaca con altas tasas de crecimiento, especialmente en Ciudades Autónomas y La Rioja con un 34,5% y 36,7% respectivamente.

- Disminución en 2025 y 2026: Se prevé una reducción en las tasas de crecimiento para los años 2025 y 2026, aunque siguen siendo positivas.
- Promedio Nacional: A nivel nacional, el total muestra una recuperación constante desde el -21,4% en 2022 hasta alcanzar un 11,5% en 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	-19,7%	13,3%	20,1%	14,3%	12,4%
Aragón	-19,7%	16,7%	22,8%	9,5%	17,9%
Asturias	-39,3%	2,1%	21,6%	13,1%	12,1%
Baleares	-10,7%	18,2%	16,6%	10,6%	13,9%
Canarias	-23,4%	27,2%	24,8%	8,2%	15,3%
Cantabria	-36,0%	1,0%	31,6%	12,9%	19,6%
Castilla la Mancha	-32,6%	27,5%	11,6%	15,6%	12,2%
Castilla y León	-30,1%	23,9%	11,0%	22,5%	5,1%
Cataluña	-31,0%	19,2%	18,9%	14,1%	10,7%
Ciudades Autonomic	-23,7%	-18,4%	34,5%	12,4%	14,2%
Extremadura	-31,6%	11,4%	24,0%	17,9%	6,5%
Galicia	-28,3%	13,6%	12,6%	15,7%	12,0%
La Rioja	-15,1%	-24,7%	36,7%	13,9%	11,6%
Madrid	-14,5%	33,9%	22,1%	15,5%	11,2%
Murcia	-24,1%	8,8%	21,6%	13,6%	11,4%
Navarra	-28,1%	-1,5%	27,8%	20,7%	5,7%
País Vasco	-33,8%	-3,9%	19,0%	13,6%	11,4%
Valencia	-21,6%	2,4%	24,9%	12,7%	11,5%
TOTAL	-21,4%	22,8%	21,1%	14,5%	11,5%

Tabla 106: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

En general, se observa un crecimiento negativo en las matriculaciones de comerciales en todas las regiones en 2022 y en casi todas en 2023, siendo Asturias, Cantabria y País Vasco las que presentan una mayor caída en este periodo. Sin embargo, en 2024 se observa una variabilidad en el crecimiento, con algunas regiones como Cantabria y Ciudades Autónomas mostrando un incremento significativo, mientras que otras como Castilla y León y Castilla La Mancha experimentan una variación menor aunque positiva.

Para los años siguientes (2025 y 2026), se prevé que la tendencia general sea de un crecimiento moderado y estable en las matriculaciones de comerciales en la mayoría de las regiones, Sin embargo, es importante tener en cuenta que hay regiones como Navarra y Castilla y León que muestran tasas de crecimiento más bajas en comparación con otras regiones.

En resumen, se puede concluir que, a pesar de algunas variaciones en el crecimiento de las matriculaciones de comerciales en diferentes regiones, en general se espera un aumento progresivo en este sector a lo largo de los próximos años.

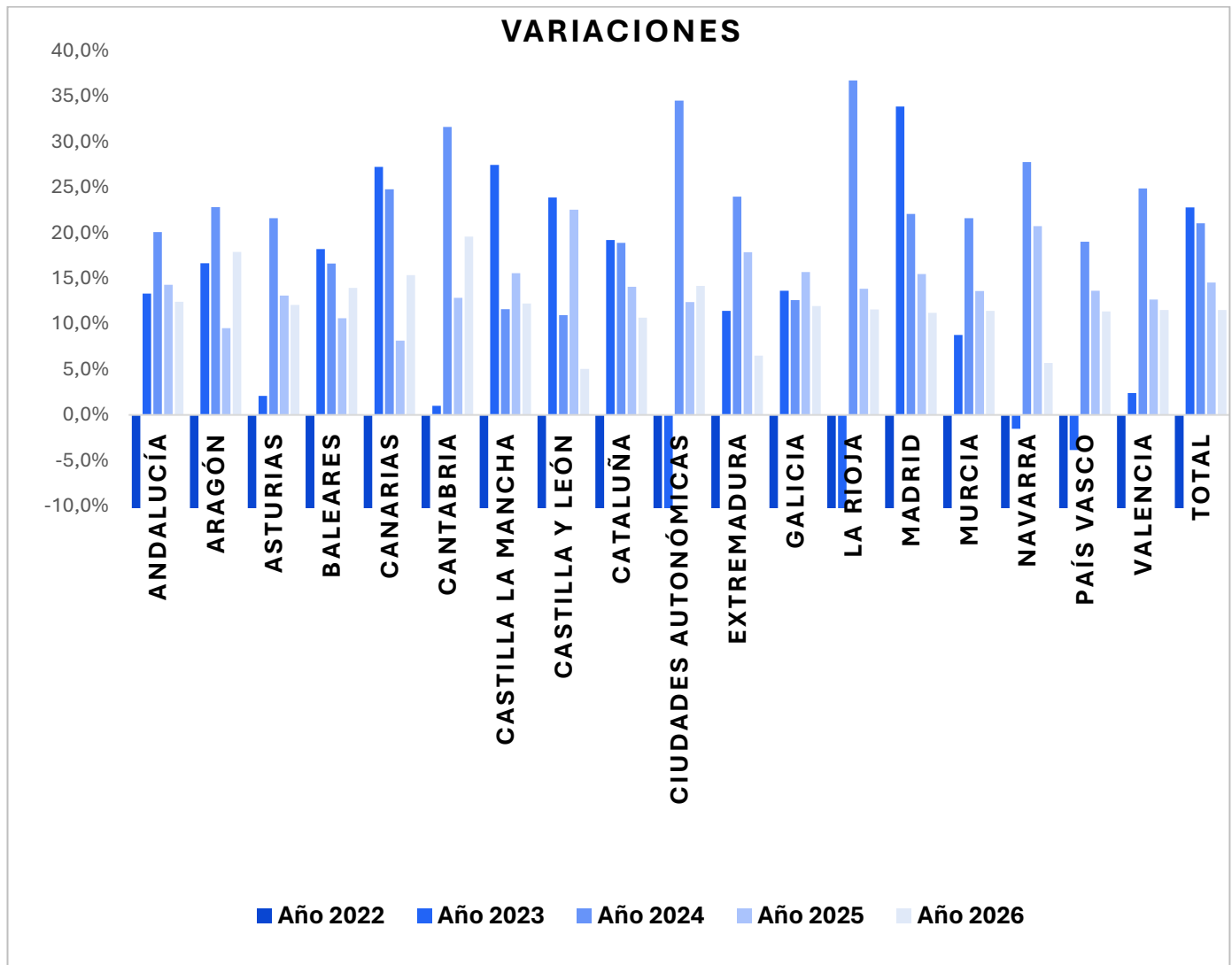


Gráfico 80: Comerciales. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Camiones y Autobuses

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	3.973	4.570	4.601	4.694	4.722
Aragón	993	1.413	1.473	1.501	1.536
Asturias	427	545	580	585	594
Baleares	332	485	445	460	481
Canarias	535	891	872	877	883
Cantabria	318	357	382	386	395
Castilla la Mancha	1.234	1.515	1.571	1.584	1.603
Castilla y León	1.253	1.695	1.787	1.802	1.819
Cataluña	3.751	4.673	4.702	4.813	4.867
Ciudades Autonomic	5	5	5	4	4
Extremadura	508	488	501	512	520
Galicia	1.314	1.534	1.568	1.583	1.618
La Rioja	252	216	187	192	199
Madrid	5.918	7.244	7.006	7.631	7.842
Murcia	1.494	1.840	1.902	1.915	1.931
Navarra	489	743	801	806	820
País Vasco	811	1.167	1.209	1.231	1.305
Valencia	2.277	3.056	3.102	3.167	3.263
TOTAL	25.884	32.437	32.694	33.743	34.402

Tabla 107: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

La tabla proporciona datos sobre las matriculaciones de camiones y autobuses en España por Comunidades Autónomas desde 2022 hasta 2026.

- **Crecimiento General:** Se observa un **incremento constante** en el número de camiones y autobuses en todas las regiones.

- **Madrid y Cataluña:** Estas dos regiones tienen los números más altos, con Madrid liderando el crecimiento.
- **Tendencia en Ciudades Autonómicas:** Hay una **estabilización o disminución** en estas áreas, pasando de 5 en 2022 a la previsión de 4 en 2025 y 2026.
- **Total Nacional:** El total de camiones y autobuses en España aumentará de **25.884 en 2022** a **34.402 en 2026**.

Estos datos pueden indicar una **expansión del transporte** o una **mejora en la infraestructura** en España.

Además, es importante tener en cuenta que el aumento en el número de camiones y autobuses puede estar relacionado con el crecimiento económico, el aumento de la demanda de transporte de mercancías o de pasajeros, así como con posibles políticas de modernización de flotas y uso de vehículos más sostenibles.

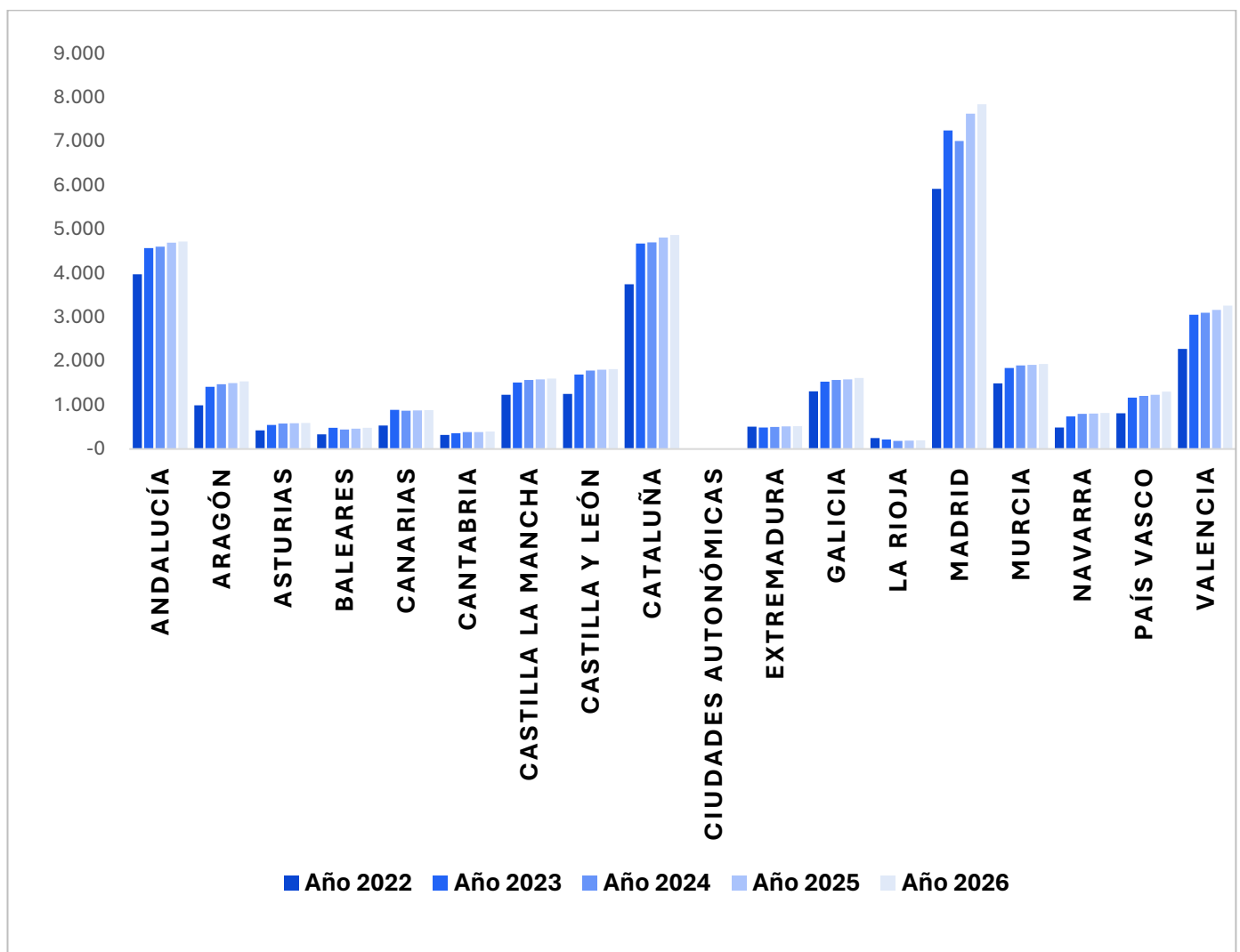


Gráfico 81: Camiones y Autobuses. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

El liderazgo de Madrid y Cataluña en términos de cantidad de vehículos puede deberse a su densidad de población, actividad económica y conexiones de transporte con otras regiones. Por otro lado, la estabilización o disminución en las ciudades autonómicas podría estar influenciada por su tamaño y necesidades de transporte más limitadas.

En general, estos datos reflejan una tendencia positiva en el sector del transporte en España, lo que podría tener impactos tanto en la movilidad de personas y mercancías, como en la economía y el medio ambiente. Es importante seguir monitorizando estos datos y analizar sus implicaciones para continuar mejorando el sistema de transporte en el país.

La imagen por cuotas de camiones y autobuses por Regiones en España desde 2022 hasta 2026 nos muestra lo siguiente:

- **Madrid:** Mantiene la cuota más alta a lo largo de los años, aunque con una ligera disminución del **22,9% en 2022** al **22,8% en 2026**.
- **Andalucía:** Experimenta una **disminución gradual** en su cuota, pasando del **15,3% en 2022** al **13,7% en 2026**.
- **Cataluña:** También muestra una **tendencia decreciente**, de **14,5% en 2022** a **14,1% en 2026**.

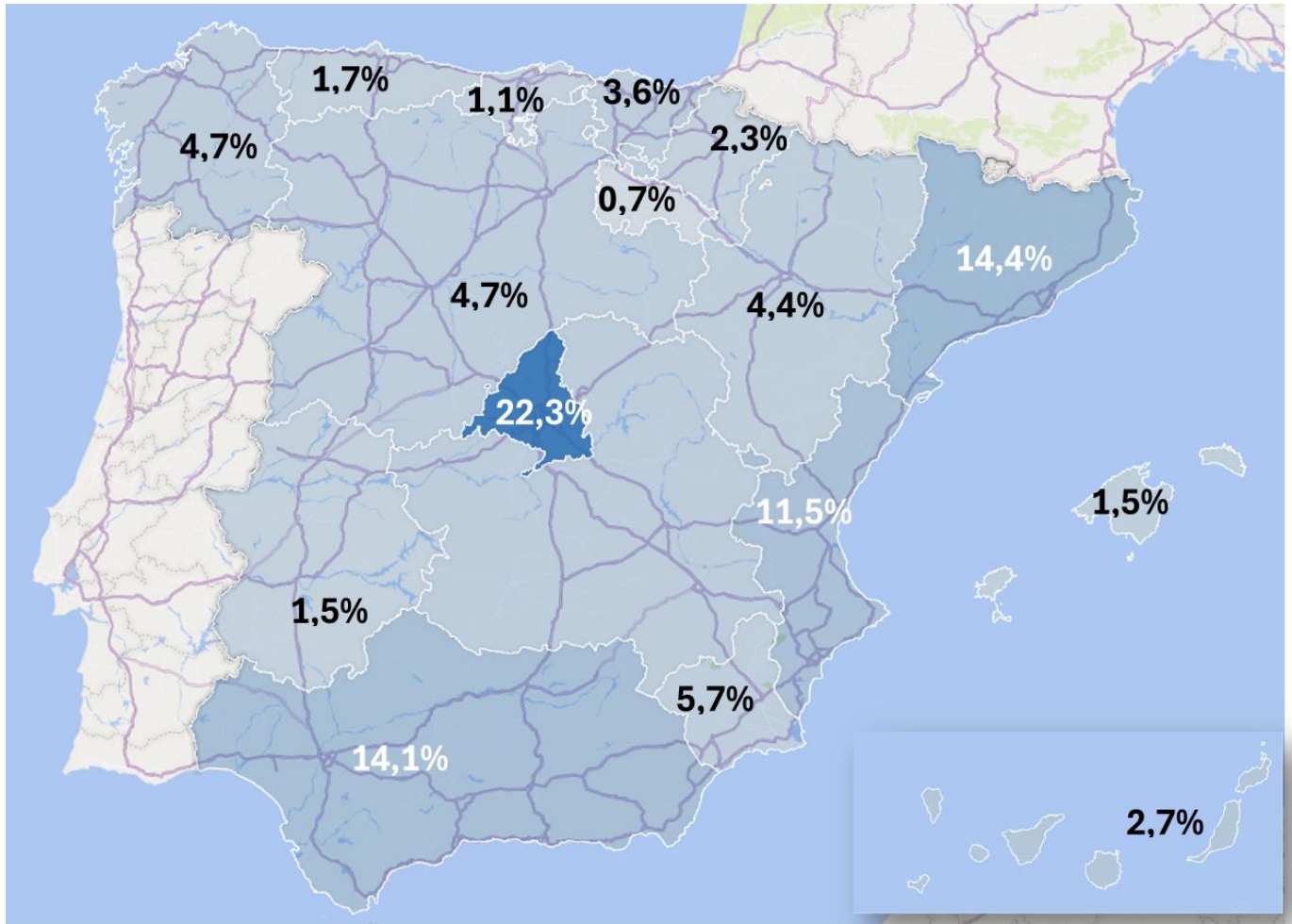
Madrid tiene la cuota más alta de camiones y autobuses por varias razones posibles:

- **Población y Economía:** Madrid es la ciudad más poblada de España y un importante centro económico. Esto puede resultar en una mayor demanda de transporte de mercancías y pasajeros.
- **Infraestructura de Transporte:** Madrid cuenta con una extensa red de carreteras y una infraestructura de transporte bien desarrollada. Esto puede facilitar el uso de camiones y autobuses.
- **Políticas Fiscales:** Las políticas fiscales y las tarifas del Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM) pueden influir en la cantidad de camiones y autobuses registrados en una región.
- **Subvenciones al Transporte Público:** En 2021, el Gobierno regional subvencionó hasta el 60% del coste total del transporte público, aportando más de 1.500 millones de euros a Metro, Metro Ligerero, EMT, autobuses urbanos e interurbanos y red de intercambiadores.

Estas son solo algunas posibles explicaciones. Sin embargo, estos factores pueden contribuir a que Madrid tenga la cuota más alta de camiones y autobuses en España.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	15,3%	14,1%	14,1%	13,9%	13,7%
Aragón	3,8%	4,4%	4,5%	4,4%	4,5%
Asturias	1,6%	1,7%	1,8%	1,7%	1,7%
Baleares	1,3%	1,5%	1,4%	1,4%	1,4%
Canarias	2,1%	2,7%	2,7%	2,6%	2,6%
Cantabria	1,2%	1,1%	1,2%	1,1%	1,1%
Castilla la Mancha	4,8%	4,7%	4,8%	4,7%	4,7%
Castilla y León	4,8%	5,2%	5,5%	5,3%	5,3%
Cataluña	14,5%	14,4%	14,4%	14,3%	14,1%
Ciudades Autónomic	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Extremadura	2,0%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Galicia	5,1%	4,7%	4,8%	4,7%	4,7%
La Rioja	1,0%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%
Madrid	22,9%	22,3%	21,4%	22,6%	22,8%
Murcia	5,8%	5,7%	5,8%	5,7%	5,6%
Navarra	1,9%	2,3%	2,4%	2,4%	2,4%
País Vasco	3,1%	3,6%	3,7%	3,6%	3,8%
Valencia	8,8%	9,4%	9,5%	9,4%	9,5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 108: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.



Mapa 7: Camiones y Autobuses. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Es importante tener en cuenta que estas cifras pueden estar sujetas a cambios dependiendo de varios factores, como la evolución económica, las políticas de transporte y las necesidades de movilidad de la población en cada región. Además, es relevante considerar cómo estas variaciones en las cuotas pueden afectar la logística y la infraestructura de transporte en cada lugar.

En la tabla de variaciones muestra cambios significativos entre 2022 y 2026.

- **Crecimiento Notable:** Aragón y Canarias muestran un aumento considerable en 2023 con **42,3%** y **66,5%** respectivamente.
- **Disminuciones Pronunciadas:** En La Rioja se prevé una disminución significativa en 2024 con una caída del **-13,2%**, mientras que la previsión en las Ciudades Autónomas espera una caída del **-20,0%** en 2025.
- **Estabilidad en Madrid:** A pesar de la previsión de una pequeña caída en 2024 de **-3,3%**, Madrid muestra una tendencia generalmente estable, terminando con una previsión del **2,8%** en 2026.
- **Variación Total:** El total nacional muestra un pico en 2023 con **25,3%**, seguido de una estabilización y un crecimiento más moderado en los años siguientes.

Estos datos reflejan la dinámica del sector de transporte en las diferentes regiones y pueden ser indicativos de cambios en la economía, políticas de transporte o inversiones en infraestructura.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	24,1%	15,0%	0,7%	2,0%	0,6%
Aragón	13,1%	42,3%	4,2%	1,9%	2,3%
Asturias	52,0%	27,6%	6,4%	0,9%	1,5%
Baleares	44,3%	46,1%	-8,3%	3,4%	4,6%
Canarias	45,4%	66,5%	-2,1%	0,6%	0,7%
Cantabria	6,7%	12,3%	7,1%	1,0%	2,3%
Castilla la Mancha	-2,5%	22,8%	3,7%	0,8%	1,2%
Castilla y León	15,1%	35,3%	5,4%	0,8%	0,9%
Cataluña	9,8%	24,6%	0,6%	2,4%	1,1%
Ciudades Autonomic	150,0%	0,0%	0,0%	-20,0%	0,0%
Extremadura	16,5%	-3,9%	2,7%	2,1%	1,6%
Galicia	11,0%	16,7%	2,2%	1,0%	2,2%
La Rioja	6,8%	-14,3%	-13,2%	2,4%	3,6%
Madrid	26,0%	22,4%	-3,3%	8,9%	2,8%
Murcia	31,2%	23,2%	3,4%	0,7%	0,8%
Navarra	-6,0%	51,9%	7,8%	0,7%	1,7%
País Vasco	-12,0%	43,9%	3,6%	1,8%	6,0%
Valencia	10,8%	34,2%	1,5%	2,1%	3,0%
TOTAL	16,5%	25,3%	0,8%	3,2%	2,0%

Tabla 109: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

La variación total de camiones y autobuses en España parece ser bastante positiva en comparación con otros países europeos. Según los datos disponibles:

En España, las ventas de camiones y autobuses crecieron un **34,6%** en marzo de 2023. Además, las matriculaciones de este tipo de vehículos acumulan en el primer trimestre del año un crecimiento del **21,2%**.

En comparación, en otros países europeos, también se observó un crecimiento en las matriculaciones de camiones, autobuses y furgonetas. Por ejemplo, en 2023, España registró un crecimiento del **20,5%**, Alemania del **18,2%** e Italia del **16,7%**.

Estos datos sugieren que España está experimentando un crecimiento más rápido en la variación total de camiones y autobuses en comparación con algunos otros países europeos. Sin embargo, estos son solo algunos ejemplos y la situación puede variar en otros países europeos.

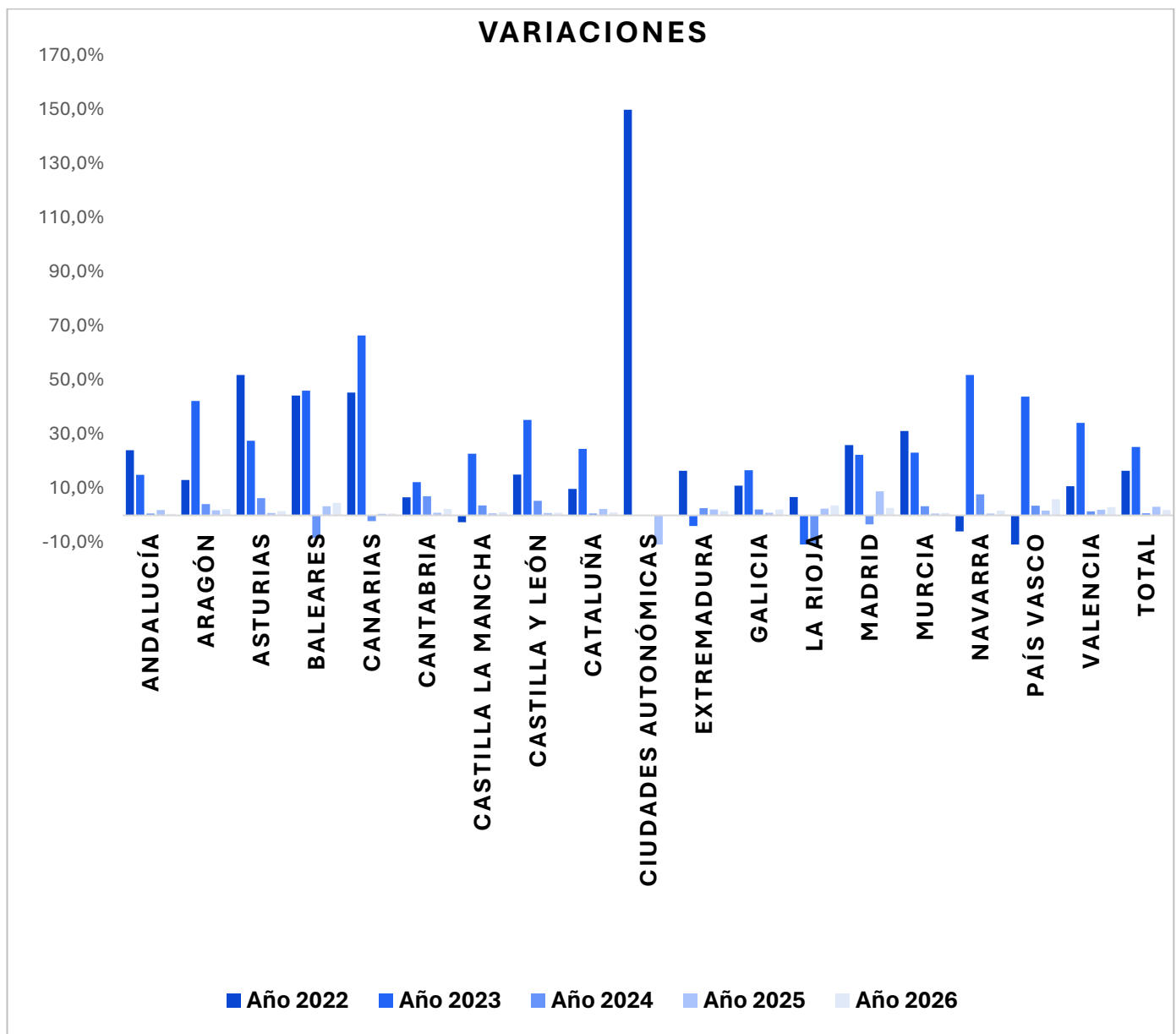


Gráfico 82: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Ciclomotores y Motocicletas

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	40.386	45.381	46.081	48.581	51.231
Aragón	3.620	3.754	3.993	4.555	4.925
Asturias	2.601	2.800	2.744	2.967	3.127
Baleares	10.511	11.250	10.888	10.995	11.237
Canarias	10.167	12.953	13.598	14.006	14.562
Cantabria	1.929	2.128	2.125	2.264	2.485
Castilla la Mancha	4.458	4.920	5.077	5.237	5.468
Castilla y León	4.844	5.234	5.240	5.312	5.436
Cataluña	45.220	48.717	50.315	54.068	55.122
Ciudades Autónomas	1.068	1.311	1.351	1.426	1.495
Extremadura	2.499	2.559	2.755	2.947	3.024
Galicia	5.762	6.584	6.444	6.927	7.128
La Rioja	861	989	961	983	991
Madrid	24.188	26.915	26.545	27.681	29.536
Murcia	5.358	6.220	6.547	6.794	6.953
Navarra	1.727	1.876	1.893	1.901	1.982
País Vasco	6.803	7.838	7.152	7.364	7.675
Valencia	20.841	24.256	25.158	25.394	25.974
TOTAL	192.843	215.685	218.864	229.402	238.351

Tabla 110: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Esta tabla muestra la cantidad de matriculaciones de ciclomotores y motos en unidades (uds) para las diferentes regiones de España en los años 2022-2026.

- **Cataluña:** Es la región con la mayor cantidad de matriculaciones de ciclomotores y motos en todos los años, muestra un aumento significativo de **45.220** a las **55.122** unidades que se prevé en 2026. Los datos muestran que Cataluña es una región donde los ciclomotores y

motocicletas tienen una presencia significativa en comparación con otras partes de España. La tendencia al alza en matriculaciones sugiere que estos vehículos son una elección popular entre los catalanes, y podría ser un reflejo de la importancia del uso de vehículos de dos ruedas en el contexto urbano de la región.

- **Andalucía:** Presenta la segunda mayor cantidad de matriculaciones, tiene un crecimiento notable de **40.386** unidades en 2022 a la previsión de **51.231** en 2026. Este crecimiento se debe en gran parte al aumento de la población en esta región, así como a la mejora de la situación económica y la disponibilidad de financiamiento para la compra de vehículos. Andalucía es una región muy turística, lo que también influye en el aumento de las matriculaciones de vehículos, tanto para uso propio como para alquiler. Además, Andalucía cuenta con una buena red de infraestructuras viarias, lo que facilita la movilidad de sus habitantes y visitantes. Todo esto hace que la región sea un mercado importante para la industria automotriz y se espera que continúe creciendo en los próximos años.
- **Madrid:** A pesar de no ser la región con mayor cantidad de matriculaciones, Madrid presenta un crecimiento constante en la venta de ciclomotores y motos, pasando de **24.188** a **29.536** unidades, reflejando una demanda creciente.
- **Total Nacional:** Este aumento representa un crecimiento en el total nacional de matriculaciones entre 2022 y 2026. Este incremento puede estar impulsado por diversos factores como la demanda del mercado, la disponibilidad de financiamiento, la evolución de la economía y otros factores externos e internos que puedan influir en la industria. Un aumento general de **192.843** unidades en 2022 a la previsión de **238.351** en 2026.

Estos números sugieren una tendencia al alza en la popularidad y uso de ciclomotores y motos, posiblemente debido a la conveniencia y eficiencia en el transporte urbano.

Esta tendencia también puede estar relacionada con factores como el aumento del tráfico en las ciudades, la búsqueda de alternativas de movilidad sostenible, y la comodidad y economía que ofrecen las motos y ciclomotores en comparación con otros medios de transporte.

Es importante tener en cuenta que este aumento en la cantidad de motos y ciclomotores puede tener implicaciones en términos de seguridad vial y regulaciones de tráfico, por lo que las autoridades correspondientes deben estar atentas a estos cambios y tomar medidas para garantizar la seguridad de todos los usuarios de la vía.

En resumen, el aumento constante en el número de motos y ciclomotores en España refleja una creciente preferencia por estos vehículos como una opción de movilidad eficiente y conveniente, lo que puede tener implicaciones tanto positivas como negativas que deben ser gestionadas adecuadamente.

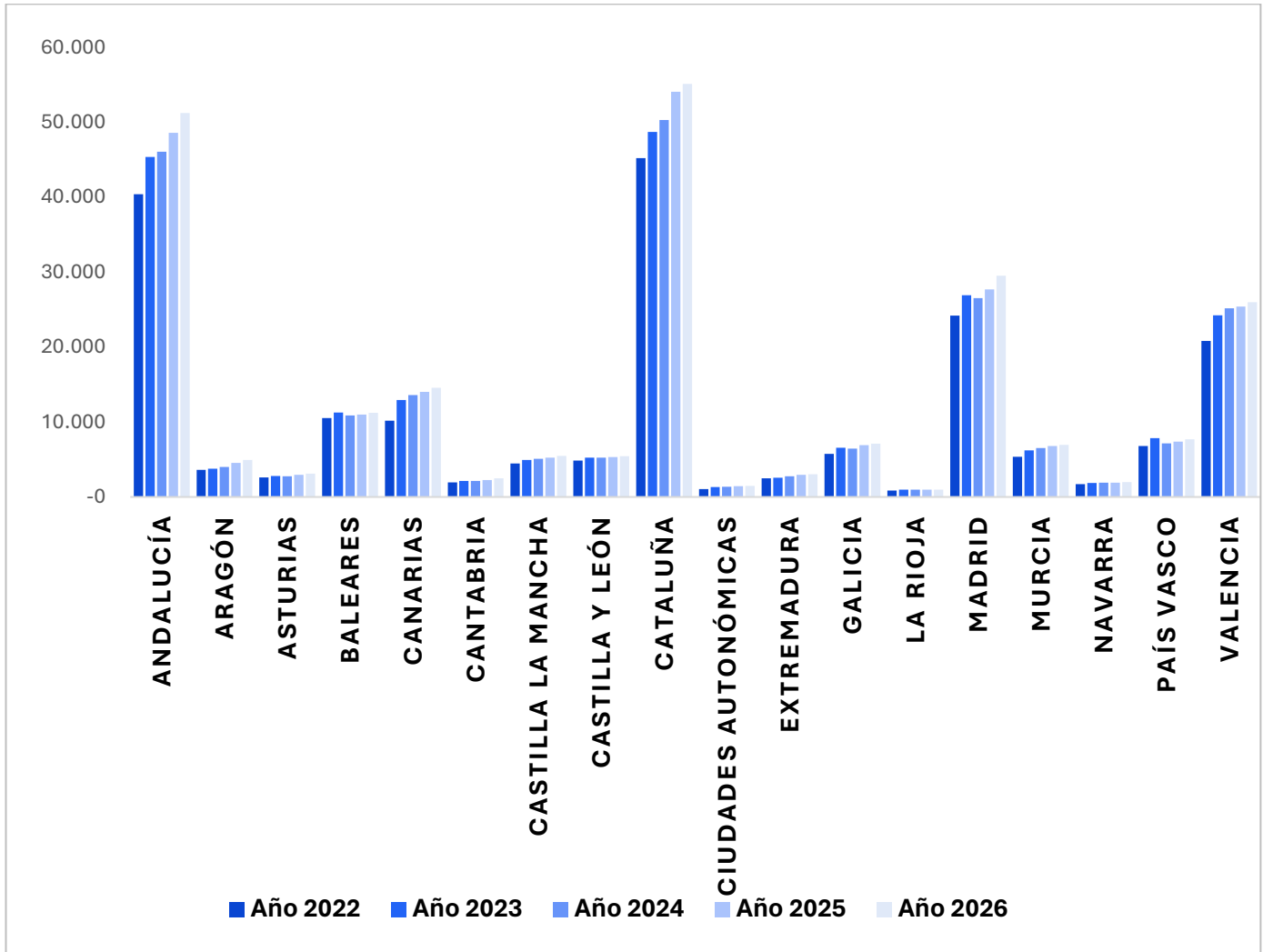


Gráfico 83: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

En la Tabla observamos las cuotas por Comunidades Autónomas desde 2022 hasta 2026.

- **Andalucía:** Muestra un incremento constante desde el **20,9%** en 2022 hasta el **21,5%** prevista en 2026.
- **Cataluña:** Tiene la cuota más alta, aunque varía, empezando con **23,4%** en 2022 y la cuota más alta se prevé que sea del **23,6%** en 2025.
- **Madrid:** Se mantiene relativamente estable alrededor del **12,5%**, con una ligera disminución prevista del **12,1%** en 2024 y 2025.
- **Tendencias Generales:** La mayoría de las regiones muestran cambios menores en sus cuotas a lo largo de los años, con algunas incrementando ligeramente y otras disminuyendo.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	20,9%	21,0%	21,1%	21,2%	21,5%
Aragón	1,9%	1,7%	1,8%	2,0%	2,1%
Asturias	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%
Baleares	5,5%	5,2%	5,0%	4,8%	4,7%
Canarias	5,3%	6,0%	6,2%	6,1%	6,1%
Cantabria	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Castilla la Mancha	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%
Castilla y León	2,5%	2,4%	2,4%	2,3%	2,3%
Cataluña	23,4%	22,6%	23,0%	23,6%	23,1%
Ciudades Autónomic	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Extremadura	1,3%	1,2%	1,3%	1,3%	1,3%
Galicia	3,0%	3,1%	2,9%	3,0%	3,0%
La Rioja	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%
Madrid	12,5%	12,5%	12,1%	12,1%	12,4%
Murcia	2,8%	2,9%	3,0%	3,0%	2,9%
Navarra	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%	0,8%
País Vasco	3,5%	3,6%	3,3%	3,2%	3,2%
Valencia	10,8%	11,2%	11,5%	11,1%	10,9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

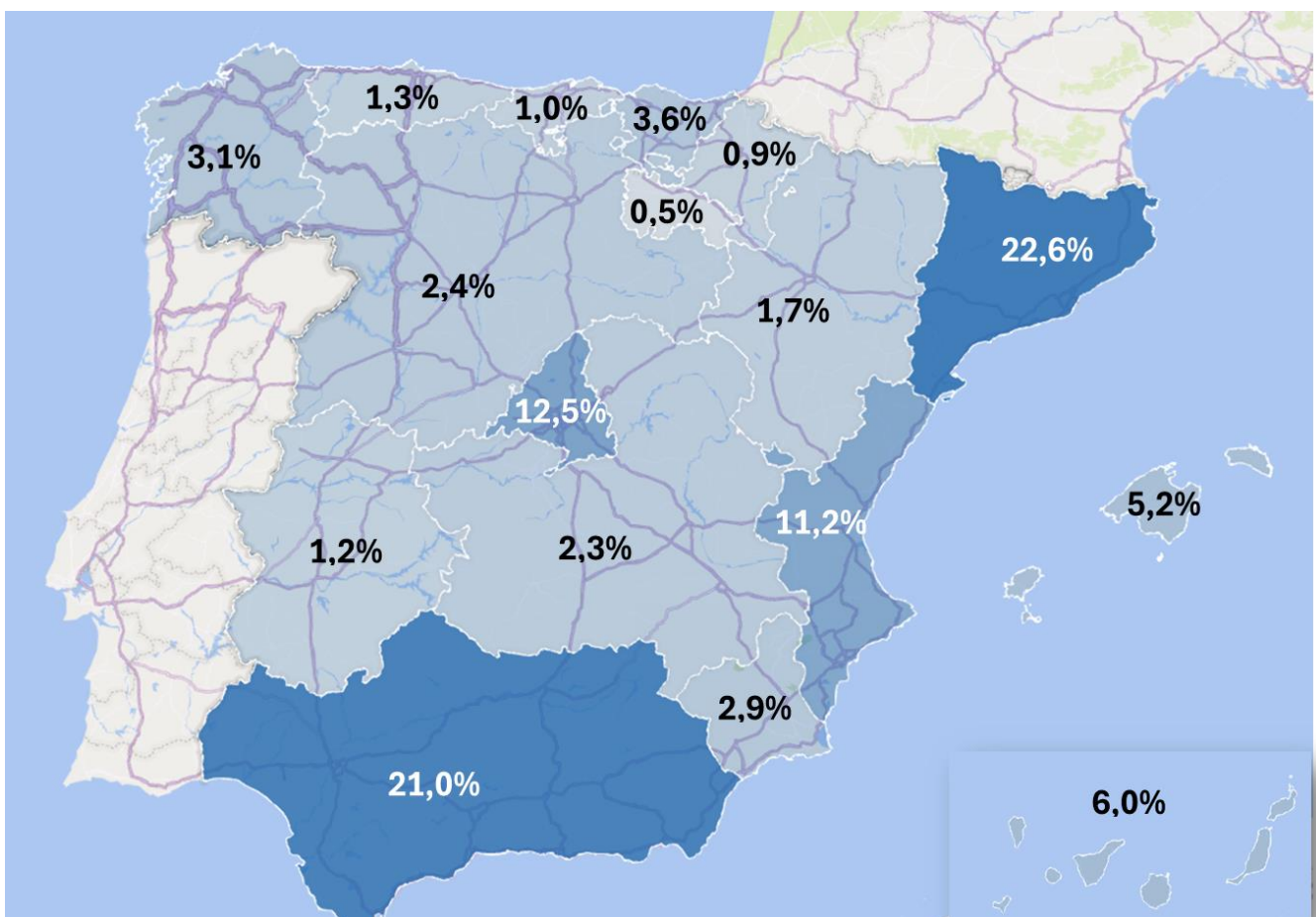
Tabla 111: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

Las diferencias en las cuotas de ciclomotores y motocicletas entre regiones pueden deberse a varios factores:

- **Demografía y Urbanización:** Las áreas con mayor población y densidad urbana tienden a tener más motos y ciclomotores. Por ejemplo, Barcelona es la provincia con el mayor número de vehículos de dos ruedas.
- **Clima:** El clima puede influir en el uso de estos vehículos. Las regiones con un clima mediterráneo, como Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana, pueden tener una mayor proporción de motocicletas y ciclomotores debido a las condiciones climáticas favorables.
- **Economía Local:** Las diferencias económicas entre las regiones pueden afectar la capacidad de las personas para comprar y mantener estos vehículos.
- **Regulaciones y Políticas Locales:** Las políticas de transporte y las regulaciones locales pueden influir en la proporción de motocicletas y ciclomotores. Algunas ciudades pueden promover el uso de estos vehículos para reducir la congestión del tráfico o la contaminación del aire.

Es importante tener en cuenta que estos factores pueden variar significativamente de una región a otra, lo que puede resultar en diferencias en las cuotas de ciclomotores y motocicletas.

Este resumen proporciona una visión general de cómo varían las cuotas de ciclomotores y motocicletas por regiones en España a lo largo de los años. Muestra que Cataluña tiene la cuota más alta, seguida de Andalucía y Madrid, mientras que la mayoría de las regiones experimentan cambios menores en sus cuotas.



Mapa 8: Ciclomotores y Motos. Cuota 2023 Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	4,6%	12,4%	1,5%	5,4%	5,5%
Aragón	-4,9%	3,7%	6,4%	14,1%	8,1%
Asturias	-1,5%	7,7%	-2,0%	8,1%	5,4%
Baleares	43,6%	7,0%	-3,2%	1,0%	2,2%
Canarias	23,6%	27,4%	5,0%	3,0%	4,0%
Cantabria	-8,5%	10,3%	-0,1%	6,5%	9,8%
Castilla la Mancha	-7,4%	10,4%	3,2%	3,2%	4,4%
Castilla y León	-4,7%	8,1%	0,1%	1,4%	2,3%
Cataluña	3,3%	7,7%	3,3%	7,5%	1,9%
Ciudades Autónomas	-23,5%	22,8%	3,1%	5,6%	4,8%
Extremadura	-9,9%	2,4%	7,7%	7,0%	2,6%
Galicia	-8,7%	14,3%	-2,1%	7,5%	2,9%
La Rioja	-3,6%	14,9%	-2,8%	2,3%	0,8%
Madrid	4,6%	11,3%	-1,4%	4,3%	6,7%
Murcia	-2,6%	16,1%	5,3%	3,8%	2,3%
Navarra	-8,2%	8,6%	0,9%	0,4%	4,3%
País Vasco	8,5%	15,2%	-8,8%	3,0%	4,2%
Valencia	4,4%	16,4%	3,7%	0,9%	2,3%
TOTAL	4,5%	11,8%	1,5%	4,8%	3,9%

Tabla 112: Ciclomotores y Motos. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

En la tabla de variaciones en España desde 2022 hasta 2026 por Regiones en el mercado de las dos ruedas nos muestra:

- **Mayor Aumento en 2022:** Baleares experimentó el mayor aumento con un **43,6%**.
- **Mayor Disminución en 2023:** Ciudades Autónomas tuvo la mayor disminución con un **-23,5%**.

- **Crecimiento Sostenido:** Canarias mostró un crecimiento constante a lo largo de los años, con un pico de crecimiento del **27,4%** en 2023.
- **Variaciones Totales:** El total general muestra un crecimiento en las cuotas de ciclomotores y motos, con un aumento del **4,5%** en 2022 y se prevé que se mantenga positivo llegando hasta el **3,9%** en 2026.

Estas variaciones pueden estar influenciadas por factores económicos, políticas de transporte, cambios en la demanda y otros factores regionales.

En resumen, las tendencias en las cuotas de ciclomotores y motocicletas en España muestran un crecimiento general a lo largo de los años, con algunas regiones experimentando aumentos significativos y otras experimentando disminuciones. Es importante tener en cuenta estos cambios al planificar estrategias de mercado y ventas en la industria de motocicletas en España.

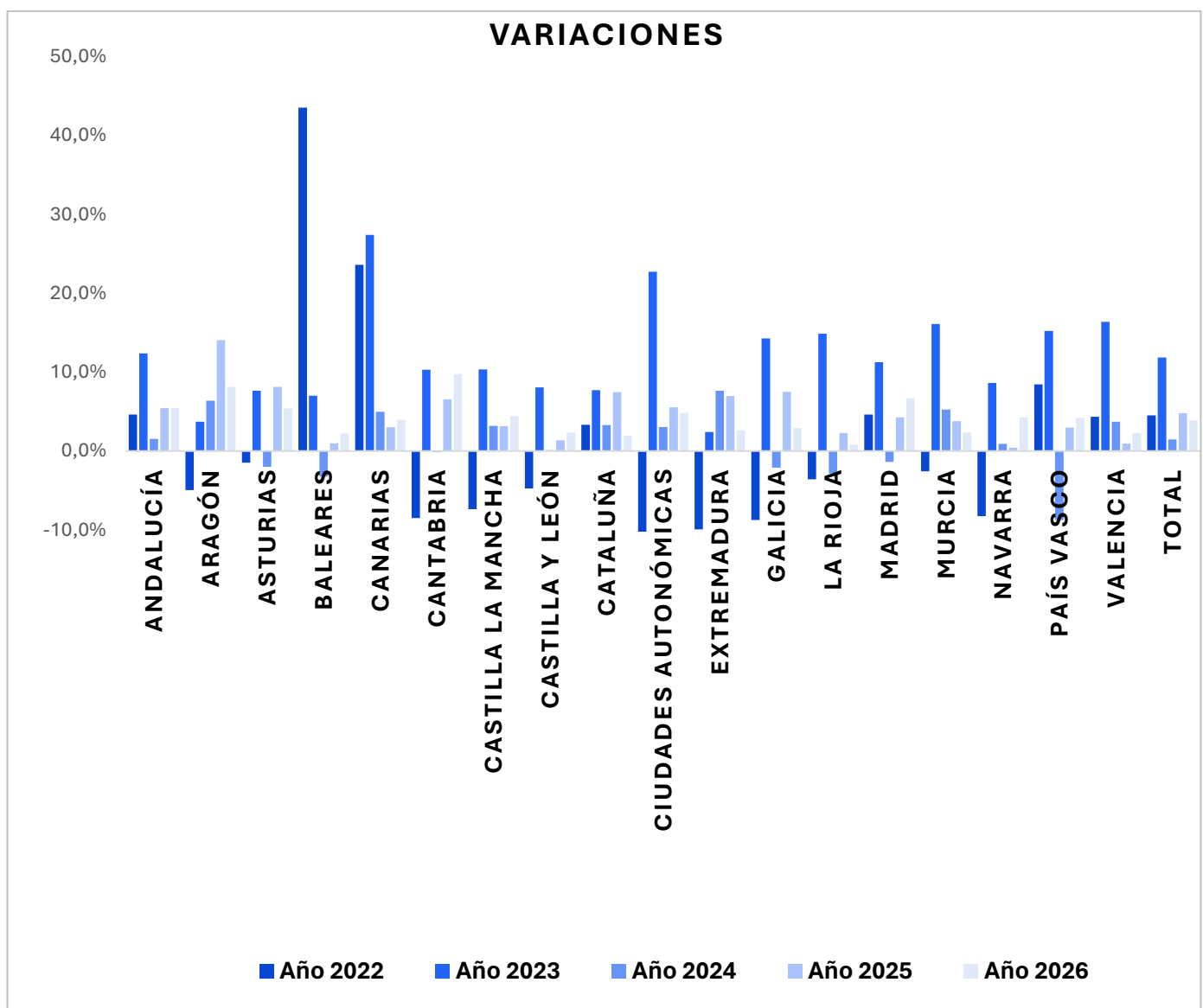


Gráfico 84: Ciclomotores y Motos. % Variación Evolución VN 2022-2026 por CC.AA.

2.4. Previsiones VO Internacional

La siguiente tabla muestra los vehículos de ocasión en varios países europeos, así como el total de matriculaciones en la categoría EURO 5, para los años 2022 a 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	5.641.516	6.030.874	6.662.664	6.619.675	6.984.555
FRANCIA	5.344.117	5.365.243	5.609.162	5.677.167	5.738.466
ITALIA	4.618.132	5.035.084	5.237.941	5.199.554	5.164.141
UK	6.973.385	7.443.466	7.819.937	8.105.568	8.300.102
ESPAÑA	1.891.237	1.947.665	2.025.105	2.061.730	2.085.956
EURO 5	24.468.387	25.822.332	27.354.809	27.663.694	28.273.220

Tabla 113: Evolución VO Mercado VO Euro 5

La categoría EURO 5 muestra un aumento constante en las transferencias de vehículos en toda Europa, con cifras que van desde 24,468,387 en 2022 hasta 28,273,220 en 2026. Esto puede reflejar la introducción de regulaciones más estrictas de emisiones y la adopción de vehículos más limpios y eficientes en toda la región

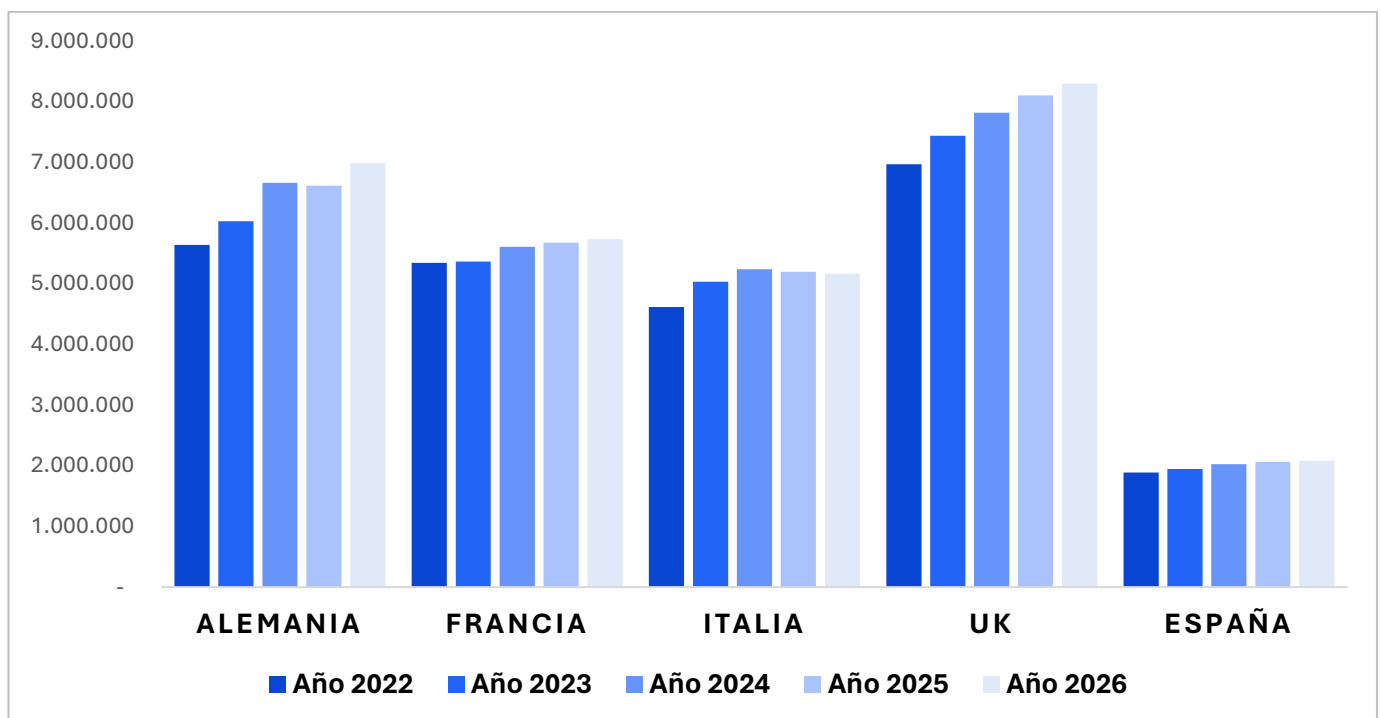


Gráfico 85: Evolución VO Mercado VO Euro 5

Alemania tiene el mayor número de transferencia de vehículos en Euro 5, con cifras que siguen una tendencia positiva y van desde 5.641.516 en 2022 hasta 6.984.555 en 2026, aunque en 2025 el mercado cae con respecto a 2024. Esto refleja la robusta industria automotriz de Alemania y su posición como uno de los principales mercados automotrices de Europa.

Francia sigue a Alemania en términos de transferencias de vehículos, con cifras que van desde 5.344.117 en 2022 hasta 5.738.466 en 2026. Aunque las cifras son menores que las de Alemania, Francia sigue siendo un mercado automotriz importante en Europa, con tendencia positiva en todo el periodo.

Italia también muestra un número significativo de transferencias de vehículos, con cifras que van desde 4.618.132 en 2022 hasta 5.164.141 en 2026. Esto indica una demanda sólida de vehículos en el mercado italiano, mercado que en 2025 conseguirá sobre pasar las cifras prepandemia.

El Reino Unido muestra un aumento constante en las transferencias de vehículos, con cifras que van desde 6.973.385 en 2022 hasta 8.300.102 que esperamos que se transfiera en 2026. A pesar de la incertidumbre relacionada con el Brexit y otros factores, el mercado automotriz del Reino Unido parece mantenerse fuerte.

España también experimenta un crecimiento en las transferencias de vehículos, con cifras que van desde 1.891.237 en 2022 hasta 2.085.956 en 2026. Esto sugiere una recuperación en el mercado automotriz español después de períodos de desafíos económicos.

Aunque la dinámica de precios tanto de vehículos nuevos como de ocasión están altos, el precio de VO tenderá a la baja para sacar todo el stock de devoluciones de flotas y renting. En 2025 estaremos aún un 1% por debajo de niveles prepandemia.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	23,1%	23,4%	24,4%	23,9%	24,7%
FRANCIA	21,8%	20,8%	20,5%	20,5%	20,3%
ITALIA	18,9%	19,5%	19,1%	18,8%	18,3%
UK	28,5%	28,8%	28,6%	29,3%	29,4%
ESPAÑA	7,7%	7,5%	7,4%	7,5%	7,4%
EURO 5	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 114: Cuotas Evolución VO Mercado VO Euro 5

Estos porcentajes representan la distribución de las transferencias de vehículos los países del Euro 5, así como el total de transferencias en la categoría EURO 5, para los años 2022 a 2026.

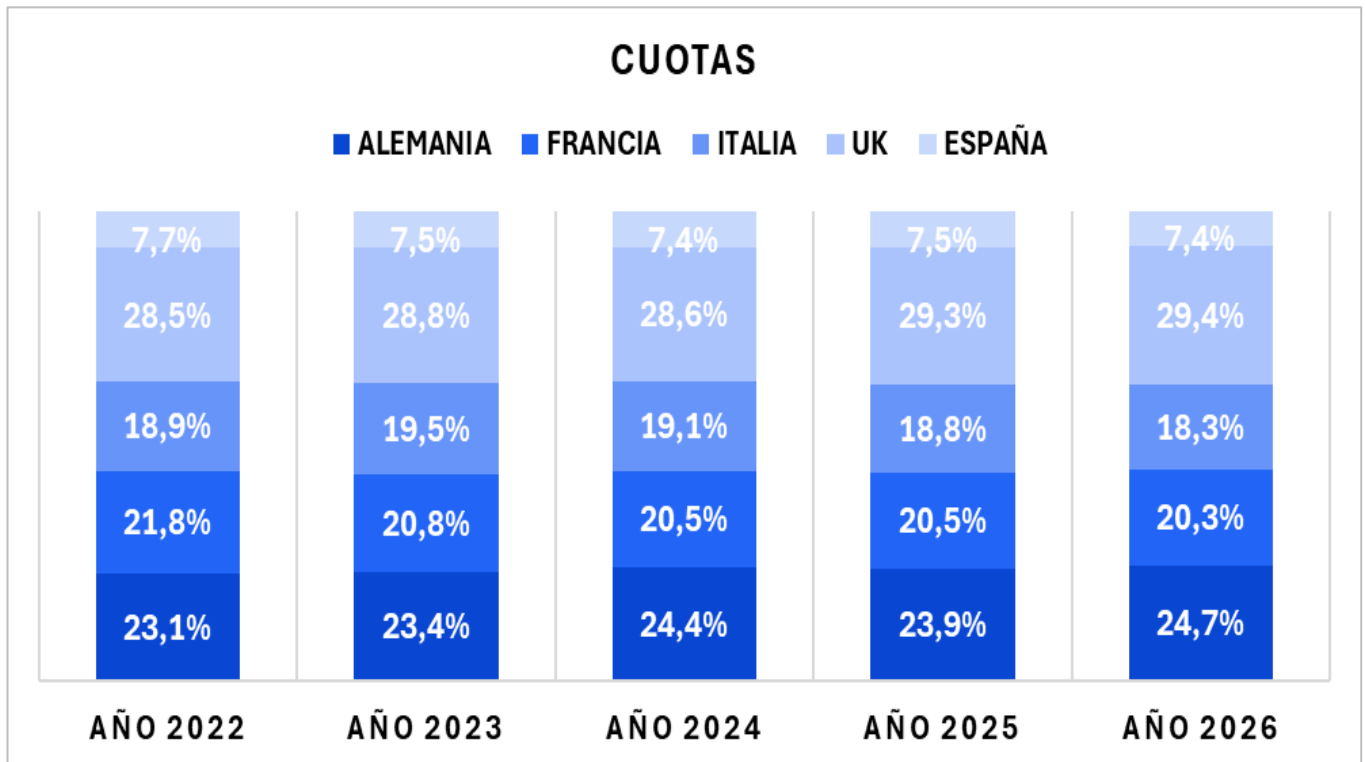


Gráfico 86: Cuotas Evolución VO Mercado VO Euro 5

Alemania tiene la mayor participación en las transferencias de vehículos en Euro 5, con una participación que oscila entre el 23,1% y el 24,7% a lo largo de los años. Esto refleja la posición dominante de Alemania como uno de los principales mercados automotrices de Europa.

Francia sigue a Alemania en términos de participación en las transferencia de vehículos, con una participación que oscila entre el 20,3% y el 21,8%. Aunque su participación es menor que la de Alemania, Francia sigue siendo un mercado automotriz importante en Europa.

Italia tiene una participación significativa en las transferencias de vehículos, con una participación que oscila entre el 18,3% y el 18,9%, incluso en 2023 la cuota fue del 19,5%. Esto indica que Italia contribuye de manera significativa al mercado automotriz europeo.

El Reino Unido muestra una participación estable en las transferencias de vehículos, con una participación que oscila entre el 28,5% y el 29,4%, cuota que alcanzará en 2026.

España tiene una participación más pequeña en el mercado de vehículo de ocasión de Euro 5 en comparación con otros países, con una participación que oscila entre el 7,7% y el 7,4%. Sin embargo, sigue siendo un mercado importante en Europa.

La siguiente tabla de variaciones muestra cambios en las transferencias de turismos y vehículos 4x4 en los cinco principales países de Europa a lo largo de los años, con tendencias al alza en la mayoría de los casos, lo que indica una recuperación y crecimiento en el mercado de vehículo de ocasión automotriz europeo.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
ALEMANIA	-15,8%	6,9%	10,5%	-0,6%	5,5%
FRANCIA	-13,6%	0,4%	4,5%	1,2%	1,1%
ITALIA	-7,5%	9,0%	4,0%	-0,7%	-0,7%
UK	-9,7%	6,7%	5,1%	3,7%	2,4%
ESPAÑA	-5,3%	3,0%	4,0%	1,8%	1,2%
EURO 5	-11,4%	5,5%	5,9%	1,1%	2,2%

Tabla 115: % Variación Evolución VO Mercado VO Euro 5

Las transferencias de turismos y vehículos 4x4 en Alemania muestran variaciones mixtas a lo largo de los años. Hubo una disminución significativa del 15,8% en 2022, seguida de aumentos en los años siguientes, con el mayor aumento del 10,5% en 2024. Esto sugiere una recuperación en el mercado automotriz alemán después de la caída inicial, y aunque en 2025 se espera una leve caída, en 2026 el mercado volverá a crecer.

En Francia, el mercado de vehículo usado muestra una tendencia general al alza, aunque las variaciones son más modestas. Las matriculaciones disminuyeron en un 13,6% en 2022, pero luego experimentará aumentos en los años siguientes, con el mayor aumento del 4,5% en 2024.

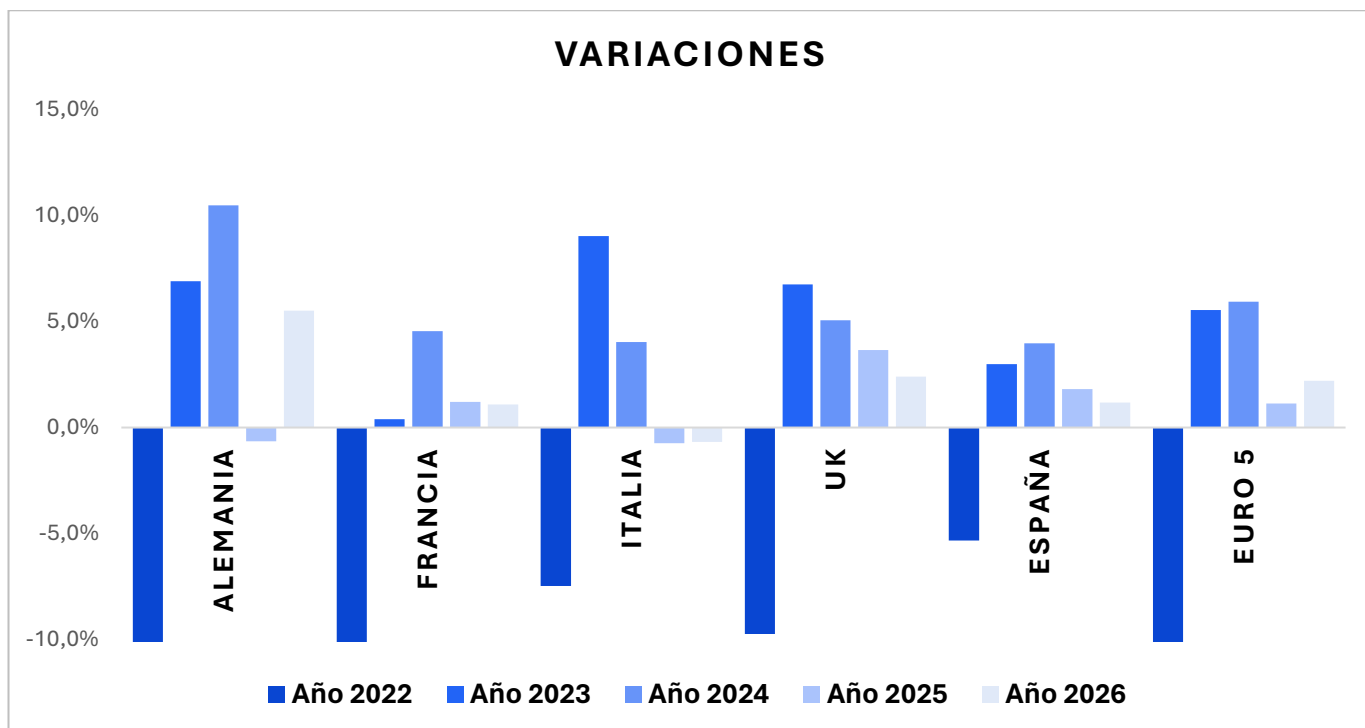


Gráfico 87: % Variación Evolución VO Mercado VO Euro 5

El vehículo de ocasión en Italia también muestra una tendencia general al alza, con aumentos en 2023 y 2024. Hubo una disminución del 7,5% en 2022. En 2025 y 2026 se espera que el mercado caiga ligeramente.

El Reino Unido, presenta aumentos constantes en la mayoría de los años, aunque las variaciones son más moderadas en comparación con otros países. Las transferencias disminuyeron en un 9,7% en 2022, pero aumentarán en los años siguientes, con el menor aumento del 2,4% en 2026.

Las transferencias en España también muestran una tendencia general al alza, aunque las variaciones son más modestas. Disminuyó un 5,3% en 2022, pero luego experimentará aumentos en los años siguientes.

2.5. Previsiones VO Nacional

2.5.1. Previsiones VO Mercados Nacional

La siguiente tabla muestra el comportamiento del mercado de vehículo de ocasión a nivel nacional en cada uno de los mercados que lo componen:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	1.891.237	1.947.665	2.025.105	2.061.730	2.085.956
Comerciales	303.268	322.052	333.322	341.137	349.237
Camiones	31.351	35.887	36.971	37.660	37.951
Buses	3.615	3.588	3.670	3.830	3.867
Ciclomotores	86.507	82.346	84.367	87.394	88.420
Motocicletas	384.747	376.322	384.561	389.532	394.532
TOTAL	2.700.725	2.767.860	2.867.995	2.921.283	2.959.963

Tabla 116: Evolución VO 2022-2026 por Mercados

Los datos de cada uno de los mercados los analizaremos por separado, tanto por canales de origen como por edades.

El total del mercado de vehículo de ocasión experimentó crecimientos en los años 2022 y 2023 y seguirá con esa tendencia positiva los siguientes años previstos. Los mercados de buses, ciclomotores y motocicletas en el año 2023 el número de transferencias fue menor que en 2022, al contrario que pasó en el resto de mercados, que la tendencia de crecimiento ya viene desde 2022.

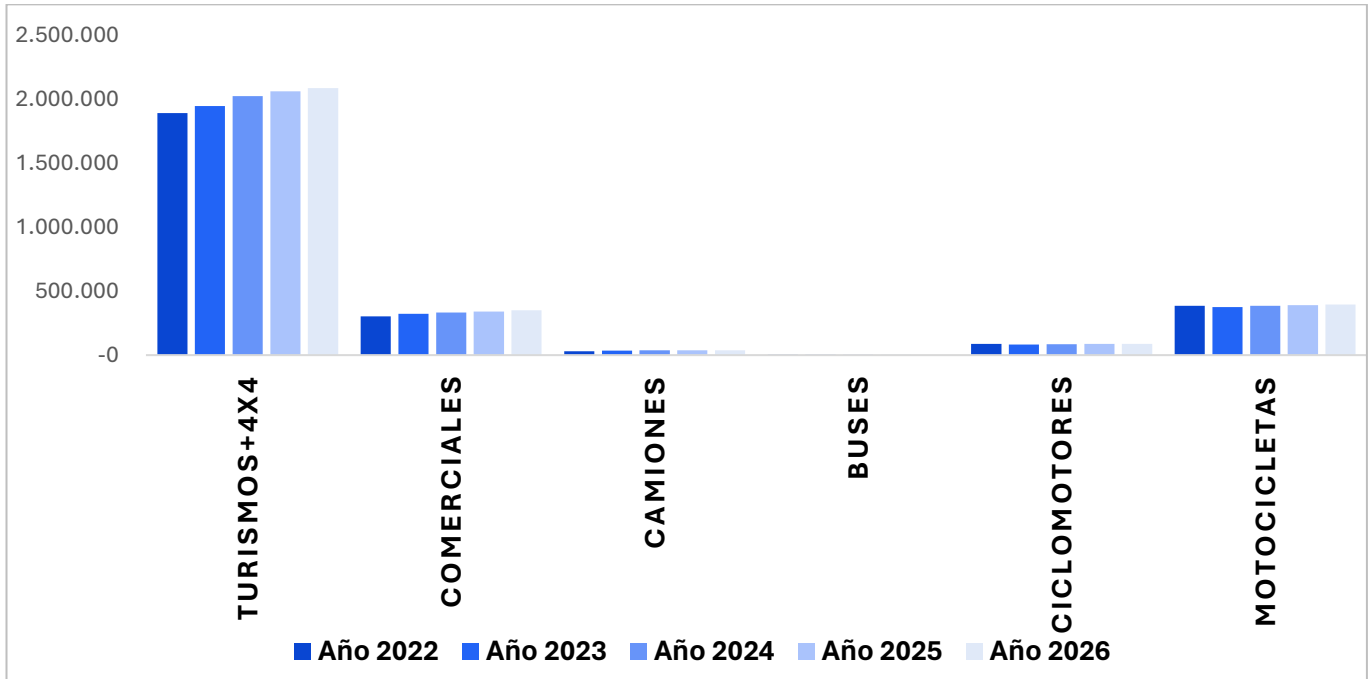


Gráfico 88: Evolución VO 2022-2026 por Mercados

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	70,0%	70,4%	70,6%	70,6%	70,5%
Comerciales	11,2%	11,6%	11,6%	11,7%	11,8%
Camiones	1,2%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%
Buses	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Ciclomotores	3,2%	3,0%	2,9%	3,0%	3,0%
Motocicletas	14,2%	13,6%	13,4%	13,3%	13,3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 117: Cuota Evolución VO 2022-2026 por Mercados

Los turismos+4x4 representan la mayor parte de las transferencias cada año, manteniendo un porcentaje constante alrededor del 70%. Esto sugiere que los turismos y vehículos todoterreno son los más demandados en el mercado de vehículos de ocasión.

Los vehículos comerciales constituyen alrededor del 11-12% de las transferencias cada año, mostrando una participación relativamente estable en el mercado. Los vehículos comerciales son importantes para actividades empresariales y de transporte, y su presencia constante en las transferencias refleja su demanda continua, incrementando la cuota los años previstos.

Camiones y buses, aunque representan una pequeña parte de las transferencias totales, su participación se mantiene estable en alrededor del 1-1,3% a lo largo de los años. Esto indica una demanda constante pero limitada de camiones y autobuses de segunda mano.

Los ciclomotores y motocicletas: Si bien su participación es menor en comparación con los turismos y vehículos comerciales, aún representan alrededor del 13-14% de las transferencias totales cada año.

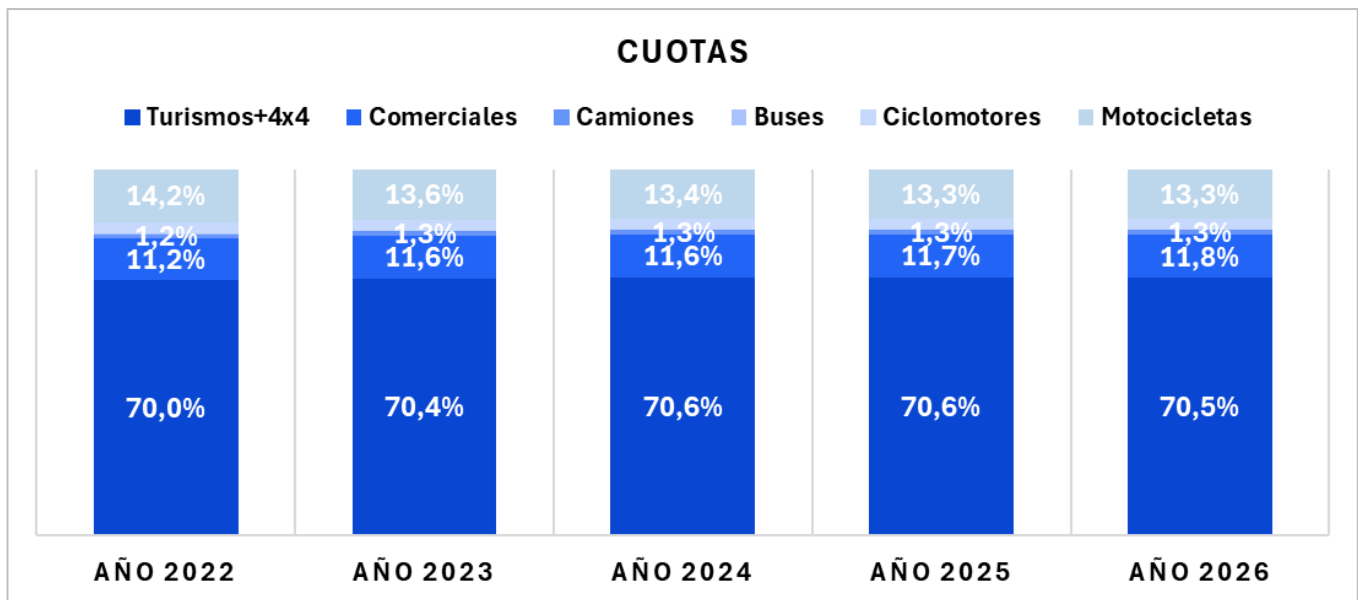


Gráfico 89: Cuota Evolución VO 2022-2026 por Mercados

Si analizamos estos mercados según las variaciones de transferencias de un año con respecto al anterior, observamos lo siguiente:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	-5,3%	3,0%	4,0%	1,8%	1,2%
Comerciales	-7,3%	6,2%	3,5%	2,3%	2,4%
Camiones	-6,1%	14,5%	3,0%	1,9%	0,8%
Buses	65,9%	-0,7%	2,3%	4,4%	1,0%
Ciclomotores	-7,1%	-4,8%	2,5%	3,6%	1,2%
Motocicletas	3,2%	-2,2%	2,2%	1,3%	1,3%
TOTAL	-4,5%	2,5%	3,6%	1,9%	1,3%

Tabla 118: % Variación Evolución VO 2022-2026 por Mercados

En el año 2022 todos los mercados sufrieron caídas con respecto a 2021 excepto buses y motocicletas.

Turismos + 4x4: Experimentaron una ligera disminución del 5,3% en 2022, seguida de un crecimiento moderado en los años siguientes, con tasas de aumento entre el 1,2% y el 4,0%. Esto indica una recuperación y un crecimiento gradual en la demanda de turismos y vehículos todoterreno de segunda mano a lo largo del tiempo.

Comerciales: Inicialmente en 2022 las transferencias disminuyeron en un 7,3%, pero luego mostraron un crecimiento positivo en los años siguientes, con tasas de aumento que oscilan entre el 2,3% y el 6,2%.

Camiones: Aunque hubo una disminución del 6,1% en 2022, las transferencias de camiones experimentaron un fuerte crecimiento del 14,5% en 2023, seguido de aumentos más modestos en los años siguientes.

Buses: Aunque se observa una variación significativa del 65,9% en 2022, las transferencias de buses muestran una tendencia generalmente positiva en los años siguientes, con crecimientos moderados entre el 1% y el 4,4%. Este aumento puede deberse a la renovación de flotas en el sector del transporte público.

Ciclomotores y Motocicletas: Experimentaron fluctuaciones en las transferencias a lo largo de los años, con algunas caídas seguidas de modestos aumentos. En general, muestran una tendencia ligeramente positiva los años previstos.

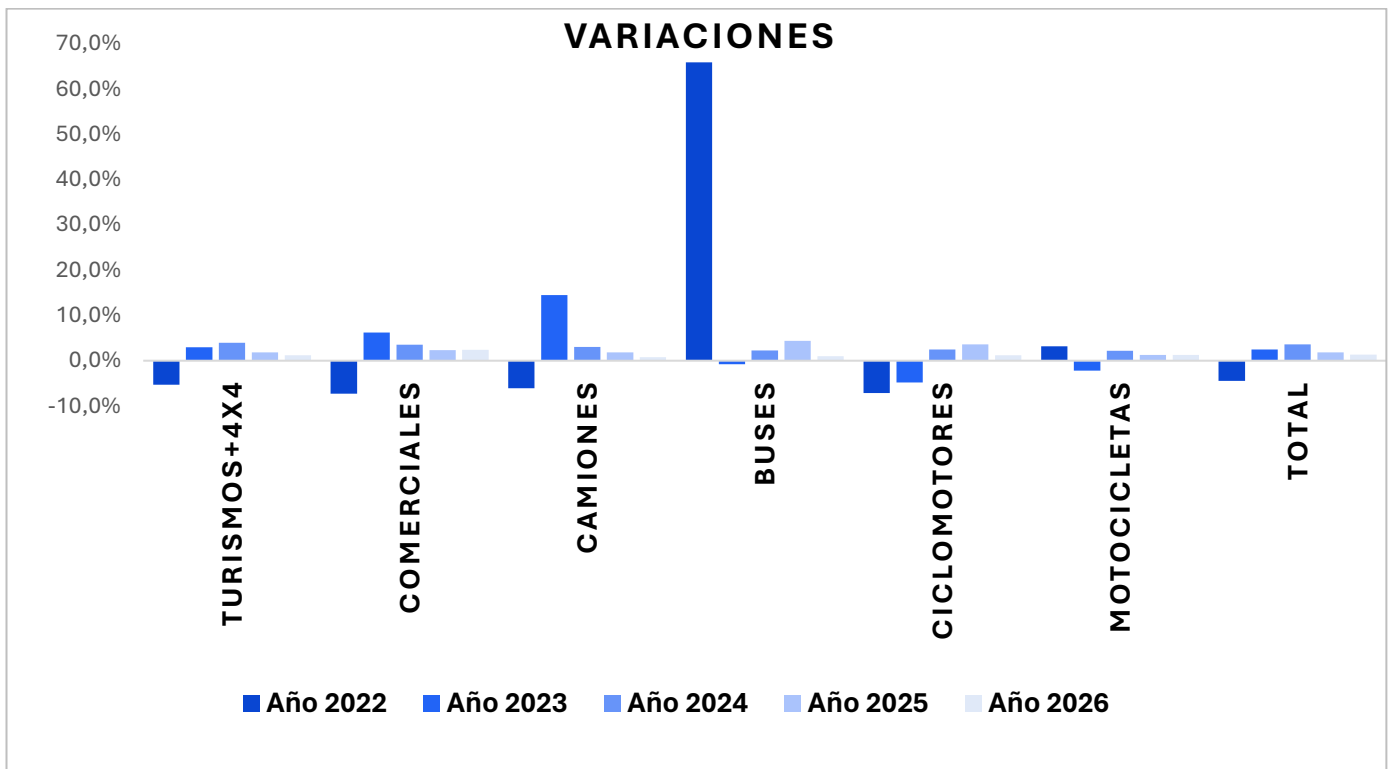


Gráfico 90: % Variación Evolución VO 2022-2026 por Mercados

2.5.2. Previsiones VO Canales Nacional

Turismos+4x4

Los siguientes datos representan el mercado del vehículo de ocasión en España desglosado por canales de origen:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	96.117	101.344	134.562	150.153	155.079
Particulares	1.319.942	1.316.513	1.325.616	1.318.198	1.317.910
Profesionales	260.690	290.617	304.532	333.275	343.125
Renting	106.701	136.139	160.458	168.114	169.802
Importación	107.787	103.052	99.937	91.990	92.290
TOTAL	1.891.237	1.947.665	2.025.105	2.061.730	2.078.206

Tabla 119: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

Las transferencias de vehículos de ocasión procedentes de alquiladores muestran un aumento constante de 96.117 en 2022 a 155.079 en 2026, debido a una mayor rotación de la flota de vehículos de alquiler y a la oferta de estos vehículos en el mercado de ocasión.

Las transferencias procedentes de particulares se mantienen relativamente estables a lo largo de los años, con pequeñas fluctuaciones. Esto refleja una oferta constante de vehículos de ocasión por parte del propietario individual.

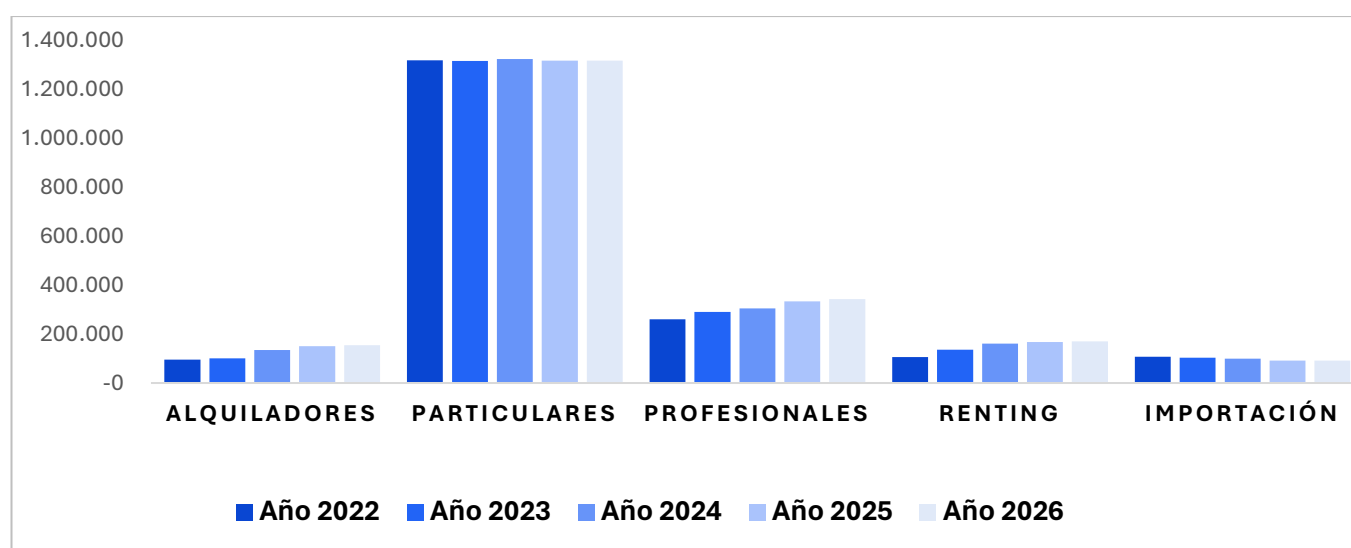


Gráfico 91: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

Las transferencias que proceden de profesionales muestran un crecimiento constante de 260.690 en 2022 a 343.125 en 2026. Esto indica un aumento en la oferta de vehículos de ocasión por parte de concesionarios y vendedores profesionales.

Las transferencias con canal de origen renting también experimentan una tendencia positiva en los cinco años analizados.

Las transferencias de vehículos de ocasión procedentes de importación muestran cierta estabilidad en los primeros años, pero luego experimentarán una ligera disminución hacia 2026. Esto puede reflejar cambios en la oferta de vehículos de ocasión importados en el mercado español.

Analizando el mercado por cuotas:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	5,1%	5,2%	6,6%	7,3%	7,5%
Particulares	69,8%	67,6%	65,5%	63,9%	63,4%
Profesionales	13,8%	14,9%	15,0%	16,2%	16,5%
Renting	5,6%	7,0%	7,9%	8,2%	8,2%
Importación	5,7%	5,3%	4,9%	4,5%	4,4%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 120: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

La participación de los alquiladores en el mercado de vehículos usados de turismos y vehículos 4x4 muestra un aumento gradual de 5,1% en 2022 a 7,5% en 2026. Esto indica un crecimiento en la adquisición de vehículos por parte de empresas de alquiler para su flota.

Aunque los particulares tienen la mayor participación en este mercado en todos los años, su participación muestra una tendencia a la baja, pasando del 69,8% en 2022 al 63,4% en 2026. Esto podría indicar una disminución en la compra de vehículos por parte de consumidores individuales, el incremento en los precios puede ser una de las razones.

La participación de los profesionales muestra un aumento constante de 13,8% en 2022 a 16,5% que esperamos que alcance en 2026. Esto sugiere un crecimiento en la adquisición de vehículos por parte de concesionarios y vendedores profesionales.

La participación del renting también muestra un aumento gradual, pasando del 5,6% en 2022 al 8,2% en 2026.

En cuanto a los vehículos importados, muestra una tendencia a la baja, pasando del 5,7% en 2022 al 4,4% en 2026.

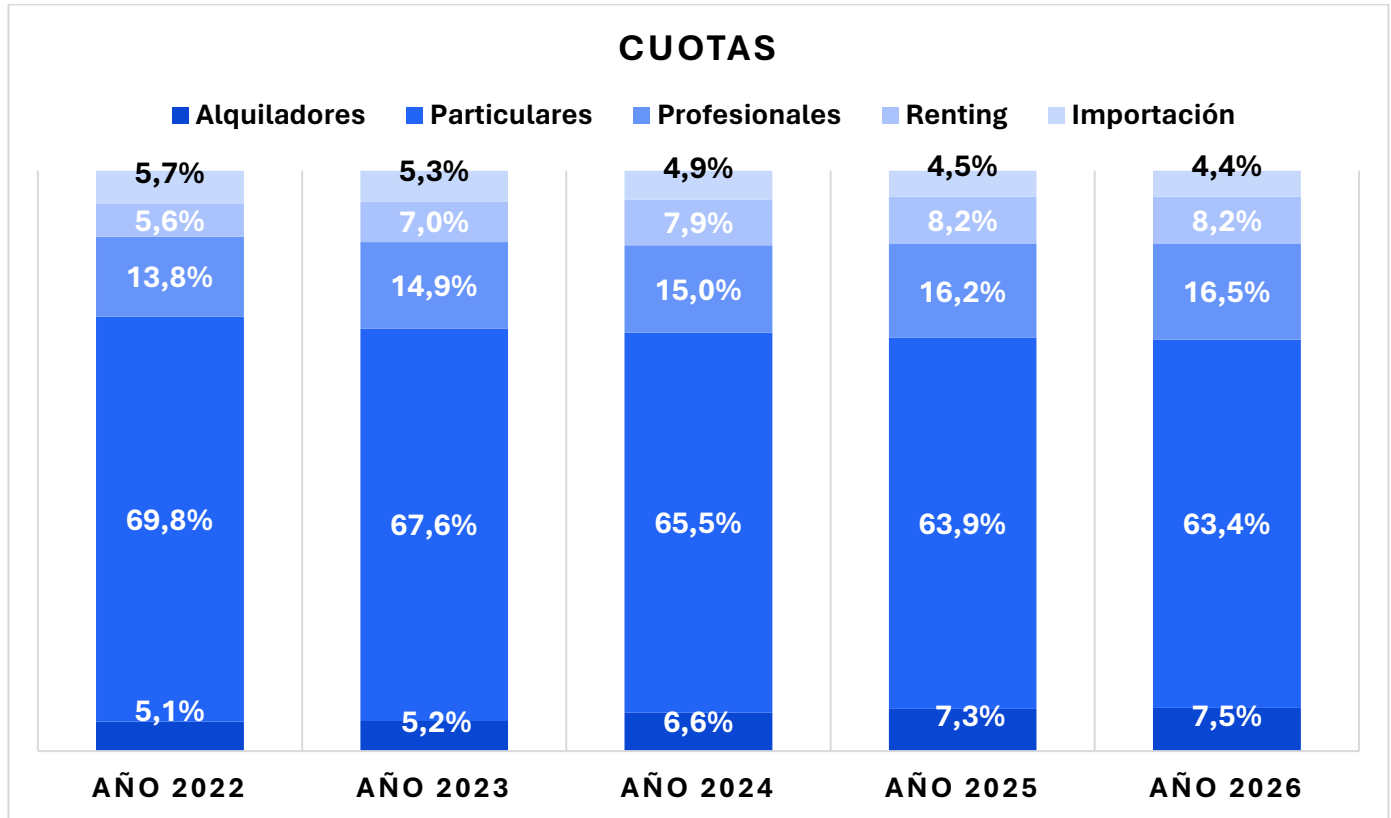


Gráfico 92: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquileradores	-8,5%	5,4%	32,8%	11,6%	3,3%
Particulares	-3,0%	-0,3%	0,7%	-0,6%	0,0%
Profesionales	-20,4%	11,5%	4,8%	9,4%	3,0%
Renting	-6,5%	27,6%	17,9%	4,8%	1,0%
Importación	19,9%	-4,4%	-3,0%	-8,0%	0,3%
TOTAL	-5,3%	3,0%	4,0%	1,8%	0,8%

Tabla 121: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El mercado de vehículo usado de turismos y 4x4 para canal de origen alquileradores muestran fluctuaciones en los diferentes años, con aumentos significativos en 2024 (32,8%) y 2025 (11,6%), y se espera un crecimiento más modesto en 2026. En general, hay una tendencia al alza en las matriculaciones de alquileradores a lo largo del período, aunque con variaciones en el ritmo de crecimiento.

Particulares muestra una tendencia muy estable en todos los años, con variaciones que van desde -3,0% en 2022 a 0,0% en 2026. Esto indica una estabilidad en la demanda de vehículos por parte de consumidores individuales a lo largo del tiempo.

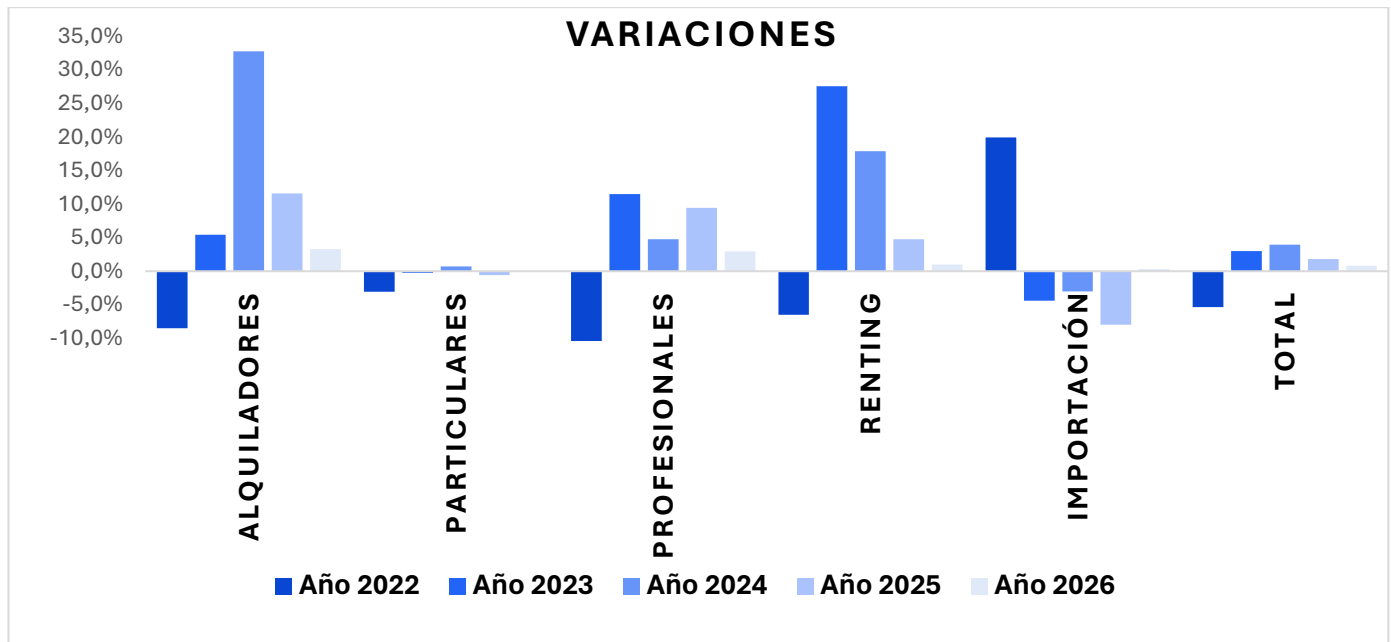


Gráfico 93: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal de origen profesional muestra un patrón de crecimiento general. Las mayores variaciones se observan en 2022 (-20,4%) y 2023 (11,5%), seguidas de un crecimiento más estable en los años siguientes.

Renting muestra un crecimiento constante en la mayoría de los años, aunque en 2022 el mercado decreció un 6,5%. En 2023 creció fuertemente, 27,6%. Esto indica un aumento gradual en la adquisición de vehículos por parte de empresas de renting.

Las transferencias de turismos y vehículos 4x4 para importación muestran variaciones en diferentes años, con aumentos notables en 2022 (19,9%) y una tendencia a la baja en los años siguientes.

Comerciales

La tabla 122 representa las transferencias de vehículos comerciales usados desglosadas por canal de origen para los años 2022 a 2026.

Las transferencias de vehículos comerciales usados para alquiladores muestran un aumento constante de 17.401 en 2022 a 27.084 en 2026, incrementando así 10.000 en cinco años. Este incremento puede indicar una mayor rotación de la flota de vehículos comerciales de alquiler y una mayor disponibilidad de estos vehículos en el mercado de ocasión.

Las transferencias de usados con canal de origen particular muestran una tendencia generalmente estable o ligeramente descendente a lo largo de los años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	17.401	22.284	25.326	26.309	27.084
Particulares	171.963	169.379	164.146	163.193	165.900
Profesionales	77.065	80.204	85.037	89.827	92.302
Renting	20.920	31.971	38.690	41.105	42.668
Importación	15.919	18.214	20.122	20.703	21.282
TOTAL	303.268	322.052	333.322	341.137	349.237

Tabla 122: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal de origen profesionales muestra un crecimiento constante de 77.065 en 2022 a 92.302 en 2026.

Las transferencias procedentes de vehículos de renting presentan una tendencia positiva para los 5 años analizados.

En cuanto a las importaciones, la tendencia también será positiva, tanto para los ya transcurridos como para los años de previsión. Aunque observando el siguiente gráfico, vemos como la pendiente es menos pronunciada en este canal.

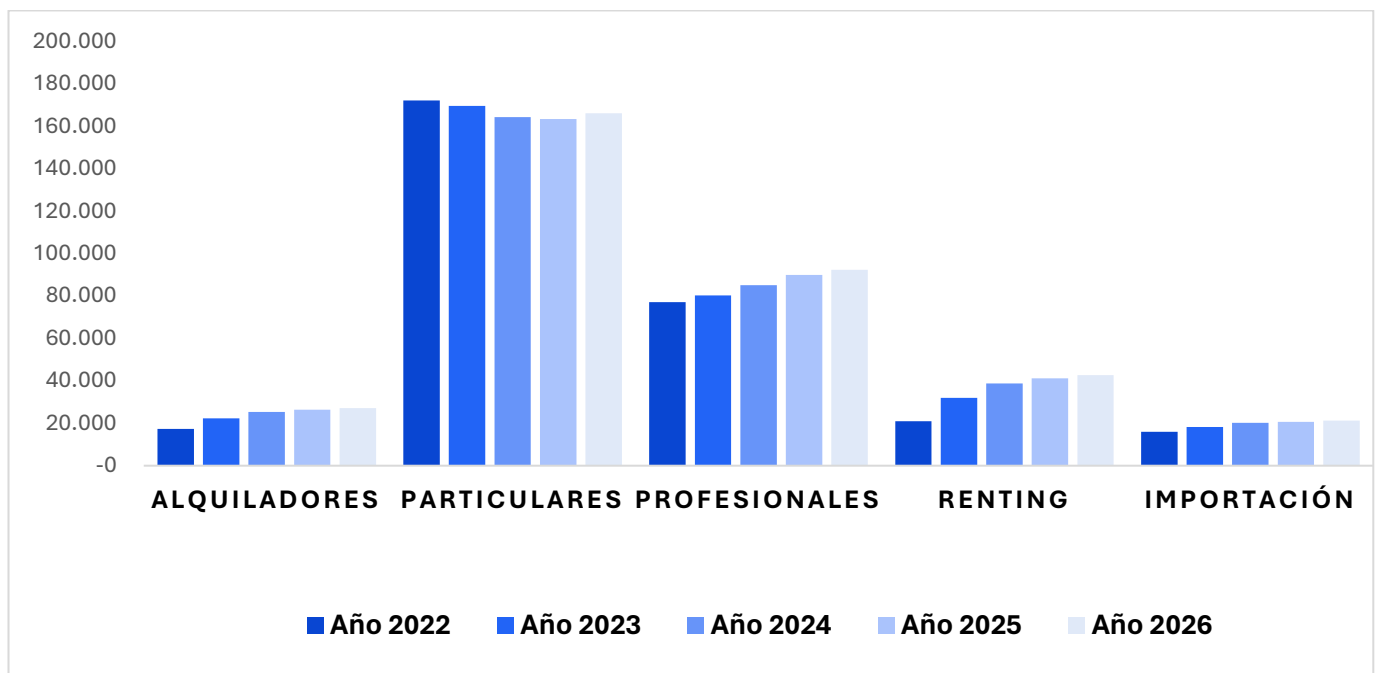


Gráfico 94: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	5,7%	6,9%	7,6%	7,7%	7,8%
Particulares	56,7%	52,6%	49,2%	47,8%	47,5%
Profesionales	25,4%	24,9%	25,5%	26,3%	26,4%
Renting	6,9%	9,9%	11,6%	12,0%	12,2%
Importación	5,2%	5,7%	6,0%	6,1%	6,1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 123: Comerciales. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

La participación de los alquiladores en las transferencias de vehículos comerciales de ocasión muestra un aumento constante de 5,7% en 2022 a 7,8% en 2026.

Aunque los particulares tienen la mayor cuota en el mercado de ocasión en todos los años, su participación muestra una tendencia a la baja, que pasará del 56,7% en 2022 al 47,5% en 2026.

La cuota de los profesionales muestra una tendencia generalmente estable, con ligeros crecimientos en los años previstos.

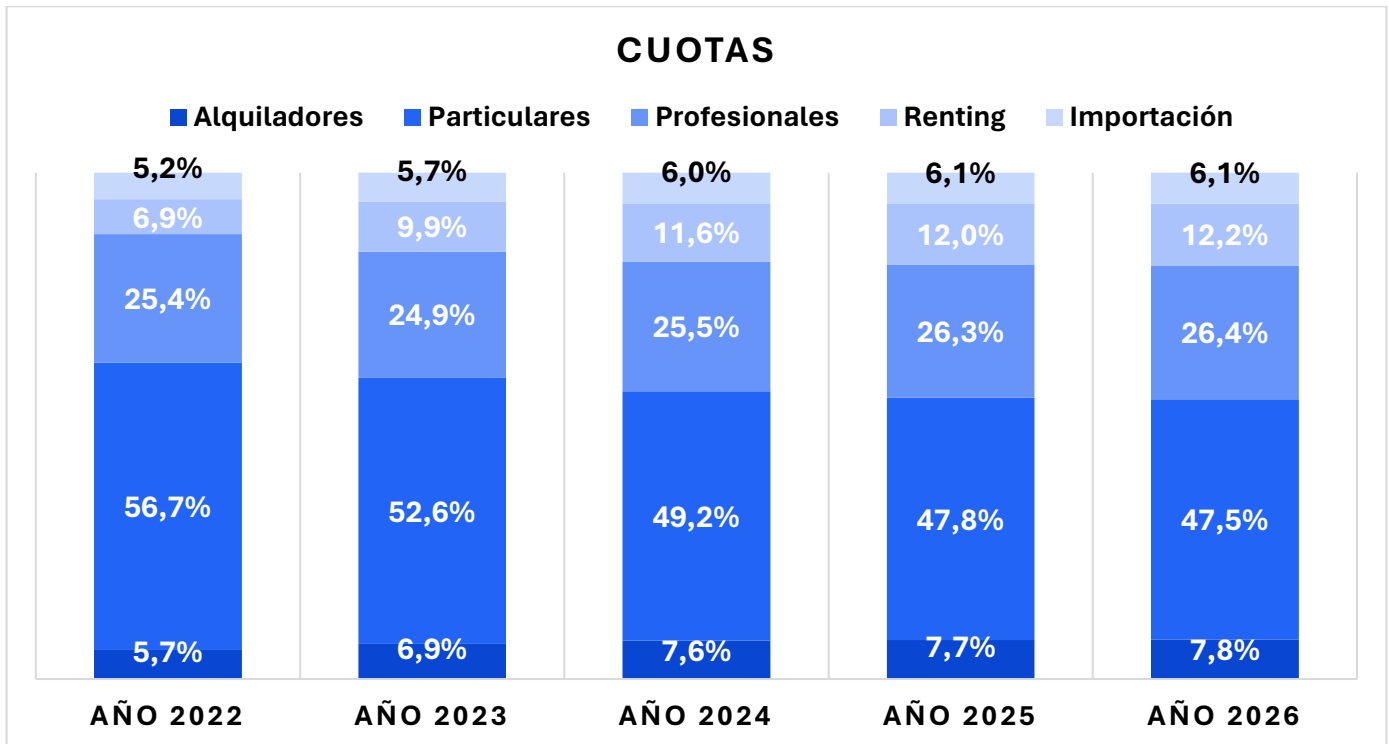


Gráfico 95: Comerciales. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

La participación del renting en las transferencias muestra un crecimiento constante, pasando del 6,9% en 2022 a casi el doble en 2026.

La participación de la importación en las transferencias muestra una tendencia al alza en general, pasando del 5,2% en 2022 al 6,1% en 2025, cuota que repetirá en 2026.

Las variaciones de transferencias efectuadas año tras año, podemos verlas en la siguiente tabla:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	-18,9%	28,1%	13,7%	3,9%	2,9%
Particulares	0,2%	-1,5%	-3,1%	-0,6%	1,7%
Profesionales	-15,9%	4,1%	6,0%	5,6%	2,8%
Renting	-25,7%	52,8%	21,0%	6,2%	3,8%
Importación	10,6%	14,4%	10,5%	2,9%	2,8%
TOTAL	-7,3%	6,2%	3,5%	2,3%	2,4%

Tabla 124: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal de origen alquiladores, experimentaron una disminución significativa del 18,9% en 2022, seguida de una recuperación del 28,1% en 2023. En 2024 se espera también un crecimiento de dos dígitos. Los siguientes años, la tendencia también será de crecimiento, pero más moderado.

Las transferencias con canal de origen particular se mantuvieron casi estables en 2022 y 2023, con una leve disminución del 1,5%. En 2024 también se espera una caída del 3,1%, en 2025 la caída será mucho más leve y en 2026 se espera que el mercado empiece a crecer.

El canal de origen profesional presentó con una caída del 15,9% en 2022, pero se recuperarán en los años siguientes con variaciones positivas. El crecimiento más significativo se observa en 2024 con un aumento del 6%.

En las transferencias provenientes de renting se apreció una marcada disminución del 25,7% en 2022, seguida de un impresionante aumento del 52,8% en 2023. Este año 2024 el crecimiento también será considerable, 21%. Los años siguientes muestran un crecimiento más moderado.

En cuanto a las transferencias de vehículos comerciales importados, tanto en 2022 como en 2023 y se espera que también en 2024 crecimientos de dos dígitos. Los siguientes años previstos, los crecimientos serán más moderados, por debajo del 3%.

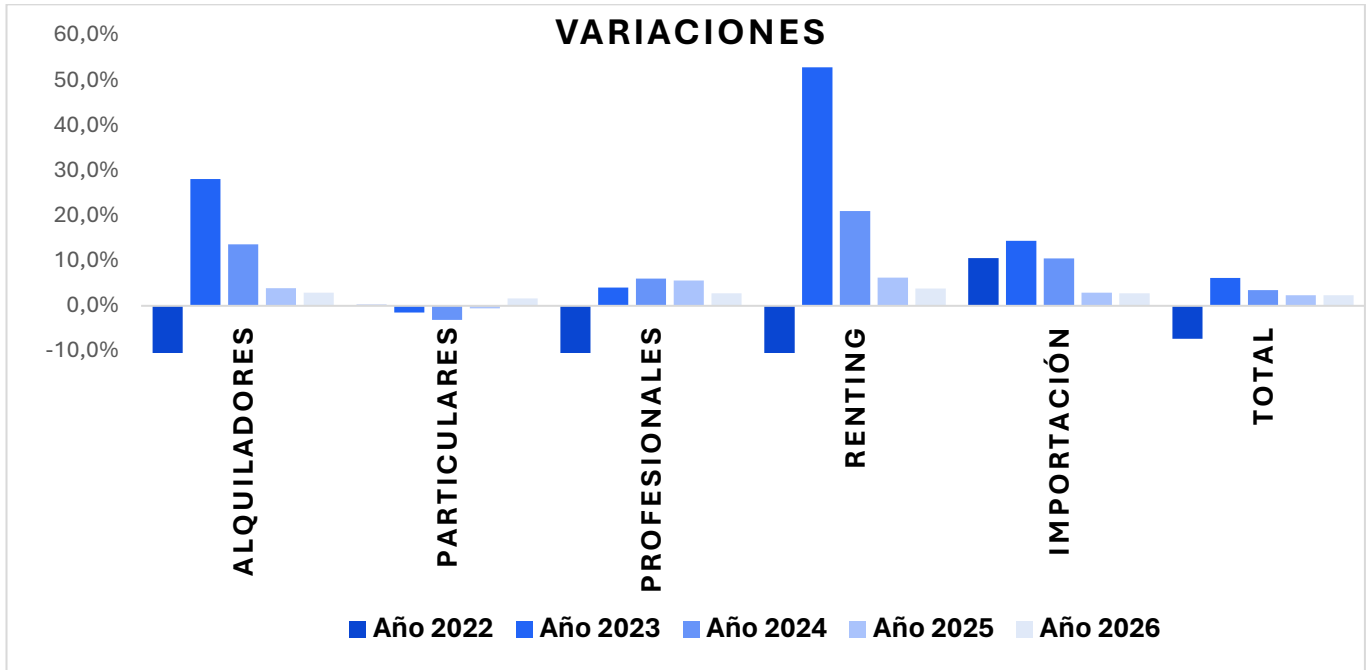


Gráfico 96: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

Camiones y Autobuses

La siguiente tabla muestra las transferencias de vehículos de ocasión (VO) de camiones y autobuses por diferentes canales desde 2022 hasta 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	2.721	3.758	3.586	3.618	3.692
Particulares	5.414	5.256	6.214	6.325	6.401
Profesionales	20.334	20.117	22.055	22.397	22.438
Renting	1.083	3.329	1.387	1.583	1.711
Importación	5.414	7.015	7.399	7.567	7.576
TOTAL	34.966	39.475	40.641	41.490	41.818

Tabla 125: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal de origen alquiladores, comenzó con 2.721 transferencias en 2022, experimentando un aumento en 2023, aunque en 2024 cayó el mercado, la tendencia para los siguientes años es positiva.

Las transferencias con canal de origen particular cayeron en 2023, pero los años previstos, incluyendo este, 2024, la tendencia es al alza, y se alcanzarán 6.401 unidades.

El canal profesional representa la mayor parte de las transferencias en este mercado, con 20.334 en 2022 y un aumento gradual a lo largo de los años, alcanzando 22.438 en 2026. Este canal muestra una tendencia constante de crecimiento.

El renting experimenta fluctuaciones en el número de transferencias a lo largo de los años, con un pico notable en 2023 con 3.329 transferencias, seguido de una disminución en los años siguientes.

Las importaciones fueron en 2022 de 5.414 transferencias y experimentarán un aumento gradual a lo largo de los años, llegando a 7.576 en 2026.

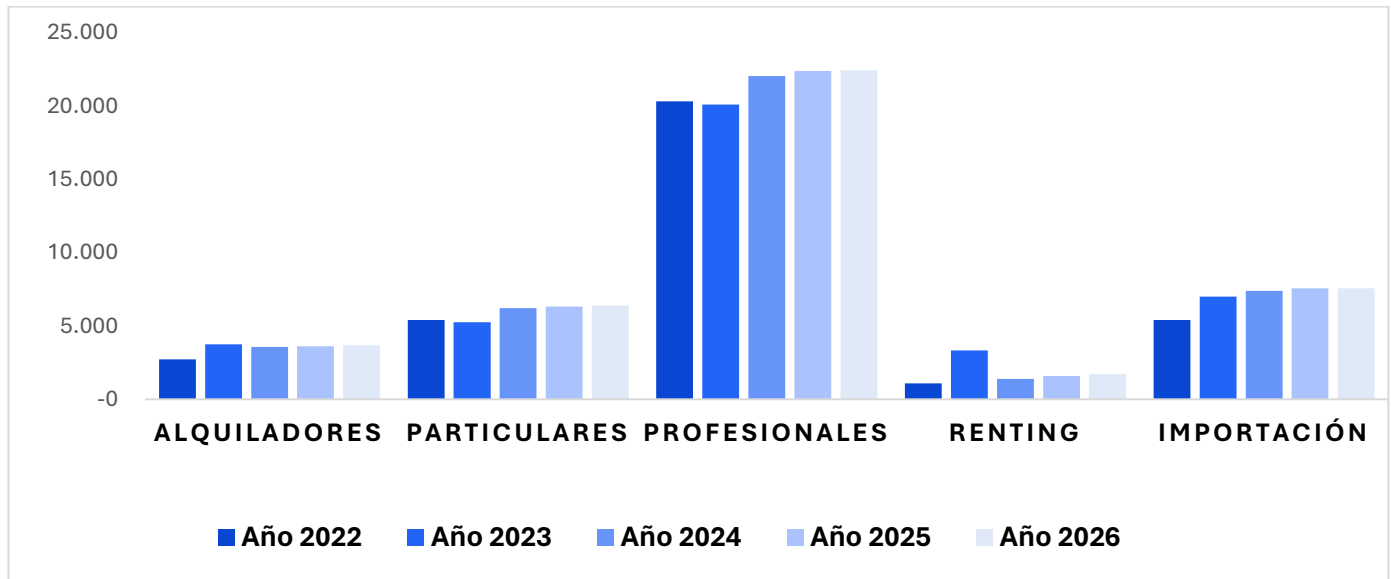


Gráfico 97: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

En la siguiente tabla observamos la representación de cada canal en el mercado de ocasión de vehículos comerciales, desde 2022 a 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	7,8%	9,5%	8,8%	8,7%	8,8%
Particulares	15,5%	13,3%	15,3%	15,2%	15,3%
Profesionales	58,2%	51,0%	54,3%	54,0%	53,7%
Renting	3,1%	8,4%	3,4%	3,8%	4,1%
Importación	15,5%	17,8%	18,2%	18,2%	18,1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 126: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

Las transferencias procedentes del canal alquilador representan un porcentaje relativamente pequeño del total de transferencias, manteniéndose en torno al 8-9% a lo largo del período analizado.

Los vehículos de particulares contribuyen con alrededor del 15% de las transferencias totales cada año, aunque en el 2023 la cuota bajó al 13,3%, los siguientes años mantendrá una cuota relativamente constante.

El canal profesional es el canal más dominante, representando más del 50% del total de transferencias cada año.

En cuanto al renting, la cuota oscila entre el 3% y el 4% que esperamos obtenga en 2026, aunque en 2023 incrementó al 8,4% ya que ese año se empezaron a transferir los vehículos nuevos de renting que tuvieron que ampliar el plazo de entrega, debido a la falta de oferta de vehículos que imposibilitaba que pudiesen renovar el renting en los años 2021 y 2022.

Para la importación, se espera una cuota en este mercado superior al 18% en los tres años previstos.

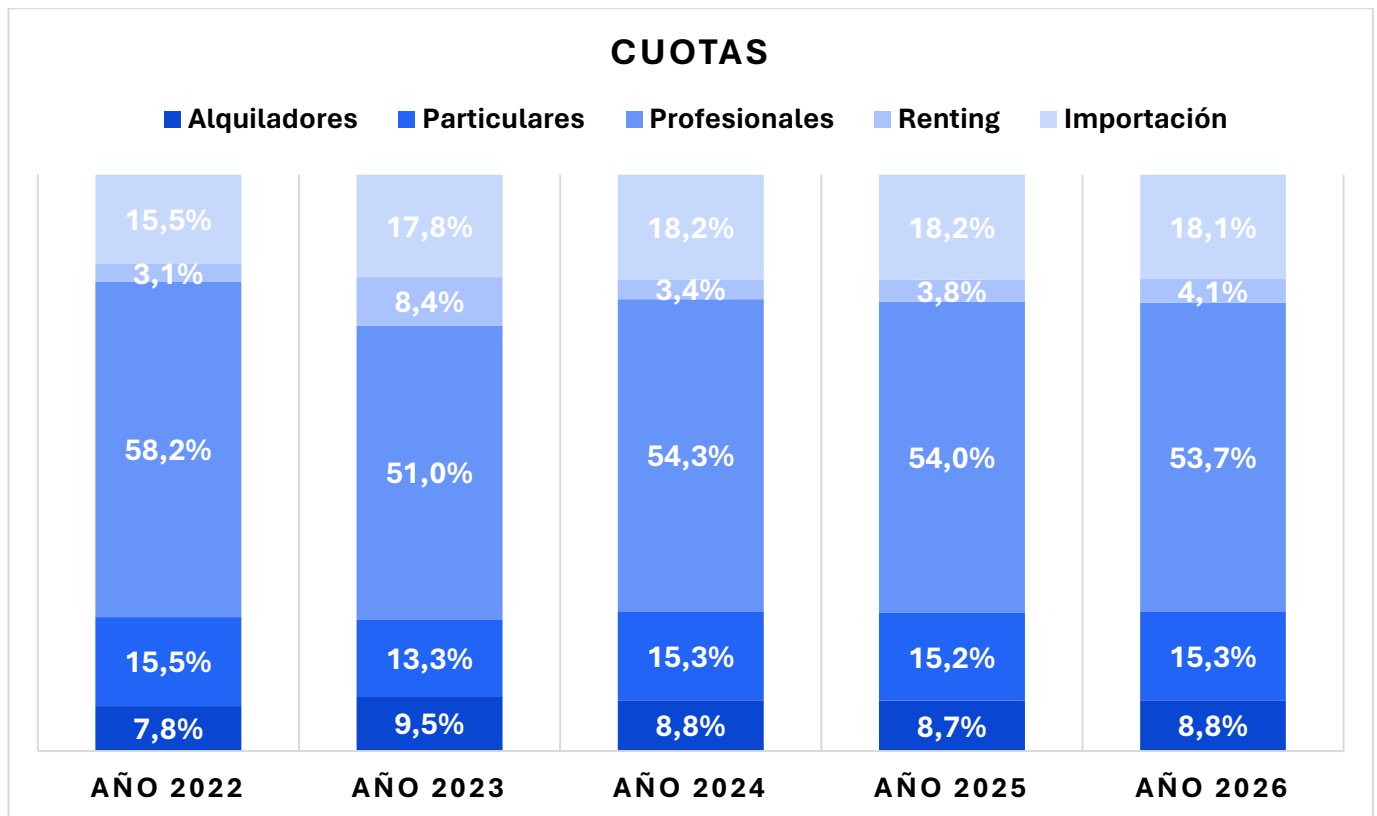


Gráfico 98: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

En la siguiente tabla podemos observar los crecimientos y caídas de los canales de origen desde 2022 a 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	-10,3%	38,1%	-4,6%	0,9%	2,0%
Particulares	0,3%	-2,9%	18,2%	1,8%	1,2%
Profesionales	2,2%	-1,1%	9,6%	1,6%	0,2%
Renting	7,0%	207,4%	-58,3%	14,1%	8,1%
Importación	-12,9%	29,6%	5,5%	2,3%	0,1%
TOTAL	-1,7%	12,9%	3,0%	2,1%	0,8%

Tabla 127: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal de origen alquiladores, experimentó una disminución del 10,3% en 2022, seguida de un aumento significativo del 38,1% en 2023. Luego, se observan fluctuaciones menores en los años siguientes, con aumentos moderados en 2025 y 2026.

El canal de origen particular, después de la caída de 2023 del 2,9%, este año crecerá fuertemente, 18,2%. Los siguientes años seguirá creciendo, pero de forma más moderada.

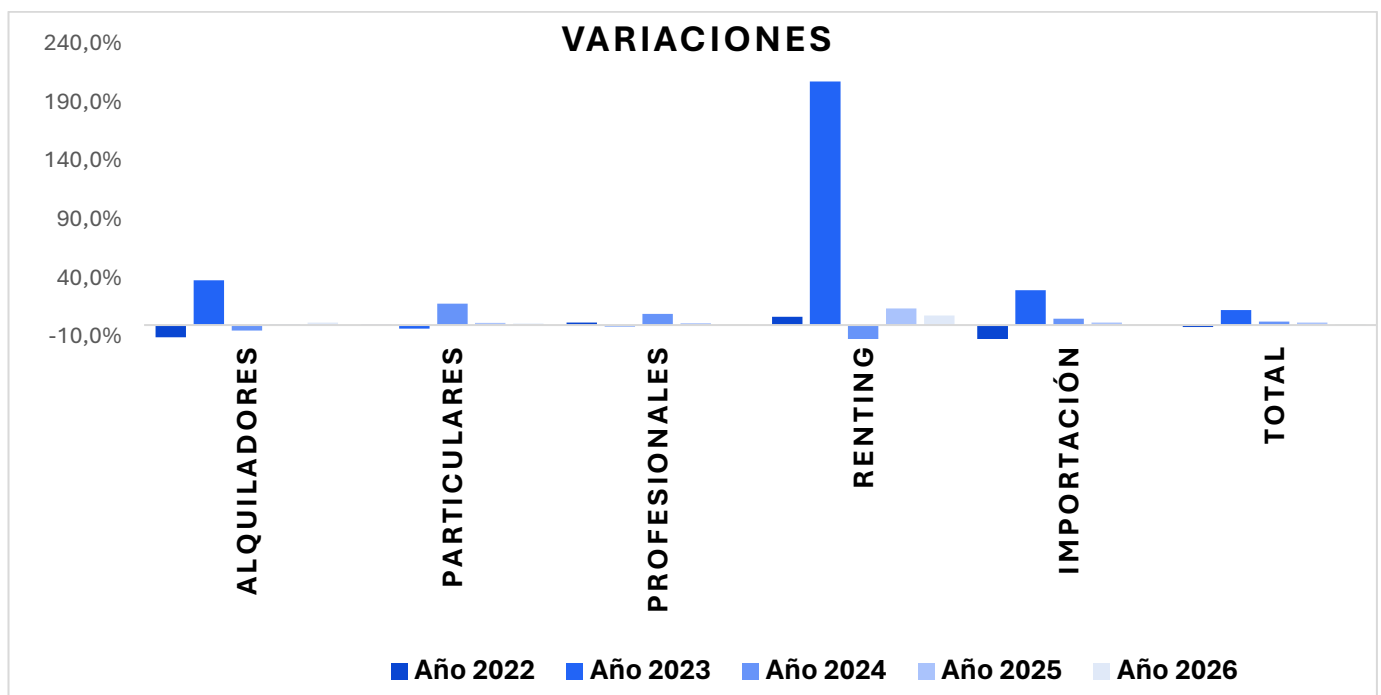


Gráfico 99: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

La tendencia para el canal profesional es igual que para el particular, después de una caída en 2023, se espera un fuerte crecimiento en 2024 y crecimientos más moderados los siguientes años.

Renting, creció en 2023 desorbitadamente, un aumento del 207,4%, seguido de una disminución significativa del 58,3% en 2024. Después, muestra aumentos en los años siguientes.

En cuanto a las importaciones, después de la fuerte caída de 2022, experimentó un crecimiento significativo en 2023 casi del 30%. La tendencia sigue siendo de crecimiento los siguientes años, pero más débiles.

Ciclomotores y Motocicletas

Los siguientes datos representan las transferencias de vehículos de ocasión según el canal de origen, desglosados en alquiladores, particulares y profesionales, durante los años 2022 a 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	1.945	2.420	2.441	2.467	2.501
Particulares	438.844	431.465	440.728	448.122	453.433
Profesionales	30.465	24.783	25.759	26.337	27.018
TOTAL	471.254	458.668	468.928	476.926	482.952

Tabla 128: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

Alquiladores: Experimentaron un crecimiento constante durante el período, aumentando de 1.945 en 2022 y esperando que se produzcan 2.501 en 2026. Este aumento puede indicar una mayor demanda de vehículos de alquiler de segunda mano, posiblemente debido a cambios en las preferencias de movilidad o una mayor actividad en el sector de alquiler.

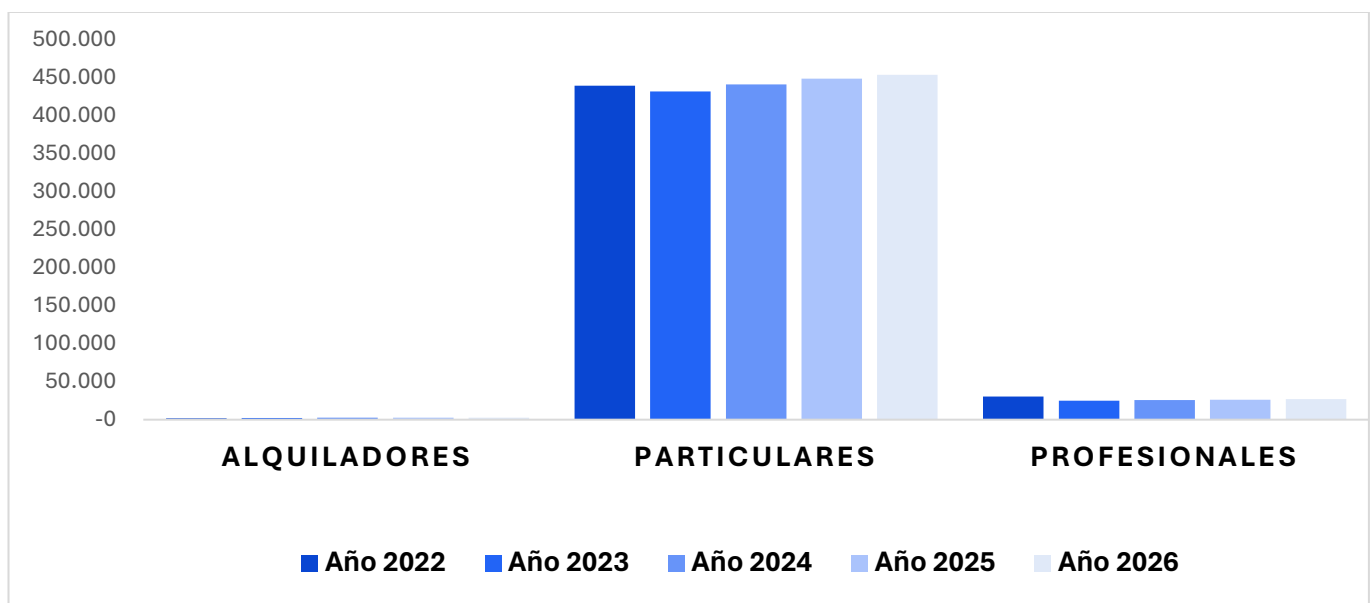


Gráfico 100: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

En el canal particular, aunque hubo fluctuaciones menores de un año a otro, el número de transferencias realizadas por particulares se mantuvo relativamente estable en general, con un ligero aumento hacia el final del período.

El canal de origen profesional experimentó una disminución inicial en 2023, pero mostrarán un crecimiento gradual en los años siguientes. Este grupo puede incluir empresas u organizaciones que adquieren vehículos de ocasión para uso comercial, lo que podría indicar una recuperación económica o una mayor inversión en flotas de ciclomotores y motos.

Analizando el mercado de ciclomotores y motos de ocasión por cuotas, observamos que el canal predominante y con mucha diferencia es el particular con cuotas por encima del 93% todos los años.

El año de mayor cuota fue 2023, en la que alcanzó un 94,1% del mercado, bajará este año al 94% y se mantendrá el siguiente, y en 2026 bajará al 93,9%.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Particulares	93,1%	94,1%	94,0%	94,0%	93,9%
Profesionales	6,5%	5,4%	5,5%	5,5%	5,6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 129: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal alquilador presenta desde 2023 una cuota constante del 0,5% en todo el periodo analizado.

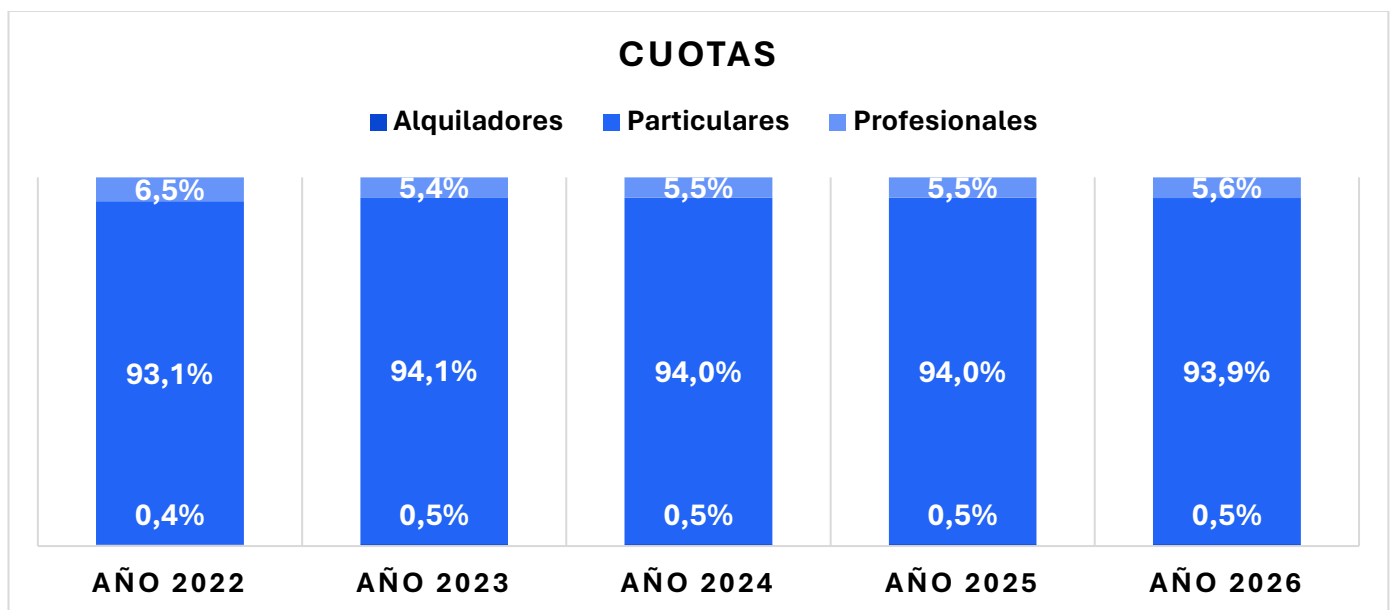


Gráfico 101: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

Por tanto, las oscilaciones de cuota del canal particular son oscilaciones de cuota en sentido inverso en el canal profesional, pasando de una cuota en 2022 del 6,5% al 5,4% en 2023, subirá ligeramente al 5,5% en 2024 y 2025 y al 5,6% en 2026.

Los siguientes datos muestran los cambios porcentuales en las transferencias de vehículos de ocasión para los diferentes tipos de compradores

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Alquiladores	16,5%	24,4%	0,9%	1,1%	1,4%
Particulares	-0,4%	-1,7%	2,1%	1,7%	1,2%
Profesionales	28,8%	-18,7%	3,9%	2,2%	2,6%
TOTAL	1,1%	-2,7%	2,2%	1,7%	1,3%

Tabla 130: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

El canal alquilador creció fuertemente tanto en 2022 como en 2023, sin embargo, los siguientes años, el crecimiento esperado en alrededor del 1%.

El canal particular que disminuyó en 2022 y 2023 ligeramente, se espera una tendencia positiva para los siguientes años.

El canal profesional tuvo un crecimiento significativo del 28,8% en 2022, pero luego experimentaron una fuerte caída del 18,7% en 2023. Sin embargo, logrará recuperarse en los años siguientes, con crecimientos del 3,9% en 2024, 2,2% en 2025 y 2,6% en 2026.

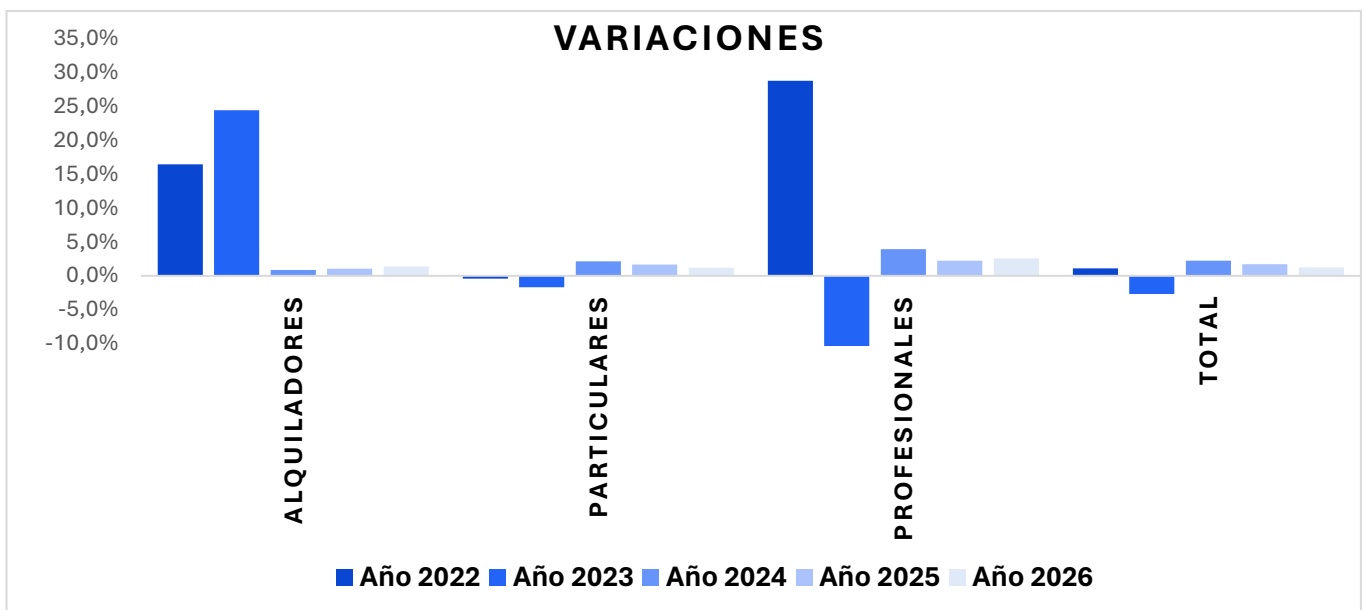


Gráfico 102: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Canal de Origen

2.5.3. Previsiones VO Tramos de Edad Nacional

Turismos + 4x4

La siguiente tabla presenta datos sobre la distribución de transferencias de turismos y 4x4 usados según la antigüedad de los vehículos en cinco años consecutivos, desde 2022 hasta 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	474.412	499.661	532.589	575.349	614.364
6-10 años	267.843	310.869	350.821	297.014	306.357
+ 10 años	1.148.982	1.137.135	1.141.695	1.189.367	1.165.236
TOTAL	1.891.237	1.947.665	2.025.105	2.061.730	2.085.956

Tabla 131: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

El número de transferencias para vehículos con una antigüedad de 0 a 5 años aumenta gradualmente de 474.412 en 2022 a 614.364 en 2026. 1 de cada 4 turismos que se transfieren están comprendidos en este tramo de edad, tiene que ver con la recuperación del stock una vez superada la crisis de suministros.

Empresas de renting y rentacar que en 2022 tuvieron que retrasar la renovación de sus coches por las tensiones de la cadena de suministro, registran más del 30% en sus operaciones con vehículos usados, lo que renuevan flota con total normalidad inyectando al mercado una oferta muy demandada por su calidad/precio.

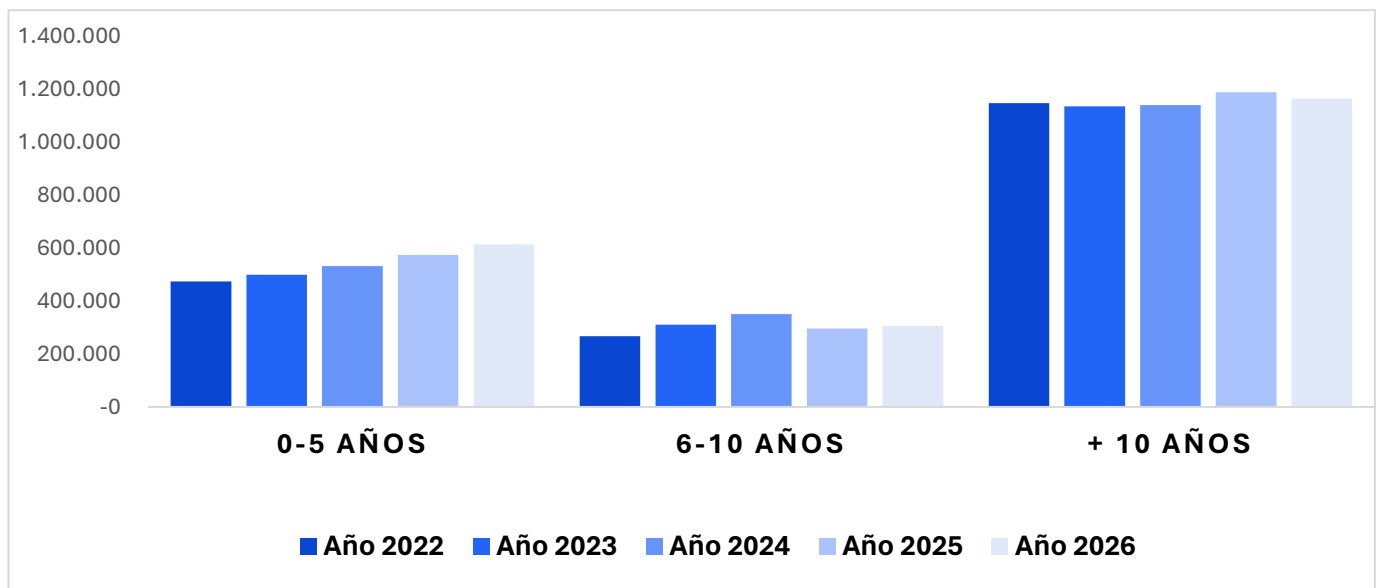


Gráfico 103: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Se observa un aumento en el número de transferencias para vehículos con una antigüedad de 6 a 10 años, con un pico en 2024 (350.821 transferencias) y una ligera disminución en los años siguientes. Además, como vemos en el gráfico de abajo, es el tramo de edad con menos transferencias.

Los vehículos con más de 10 años de antigüedad muestran un patrón de fluctuación más leve, con un ligero aumento hasta 2025 seguido de una ligera disminución en 2026.

Este análisis revela patrones interesantes en las preferencias de los consumidores en cuanto a la antigüedad de los vehículos usados a lo largo de estos cinco años, reflejando un mayor número de transferencias en los vehículos más antiguos, este tramo de edad son sobre todo transferencias entre particulares y con precios mucho más asequibles.

La tabla siguiente muestra la distribución porcentual de las transferencias de turismos y 4x4 usados según la antigüedad de los vehículos para cada año, desde 2022 hasta 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	25,1%	25,7%	26,3%	27,9%	29,5%
6-10 años	14,2%	16,0%	17,3%	14,4%	14,7%
+ 10 años	60,8%	58,4%	56,4%	57,7%	55,9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 132: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

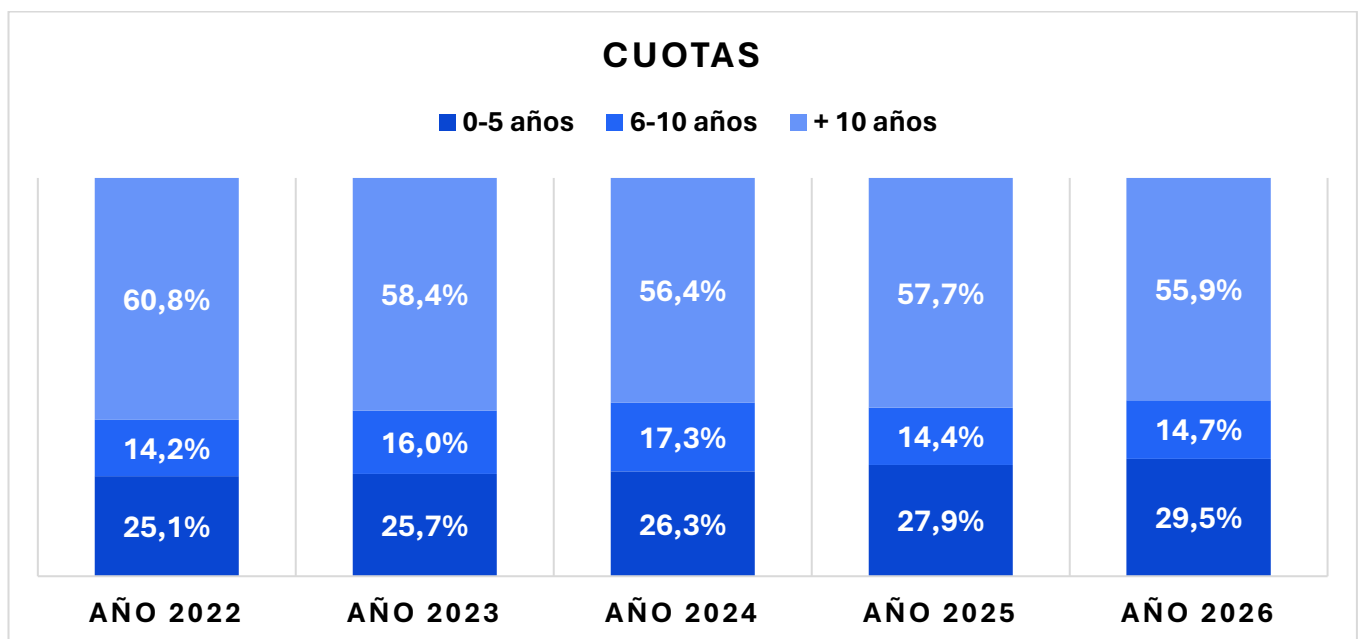


Gráfico 104: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

La cuota de transferencias para vehículos con una antigüedad de 0 a 5 años aumenta progresivamente, pasando del 25,1% en 2022 al 29,5% en 2026. Esperando que los precios bajen y los vehículos semi nuevos tengan un precio más razonable.

Se observa un aumento en la cuota de transferencias para vehículos con una antigüedad de 6 a 10 años hasta 2024, seguido de una ligera disminución en los años siguientes, aunque se mantiene por encima del 14%.

La cuota de transferencias para vehículos con más de 10 años de antigüedad muestra una tendencia a la baja, pasando del 60,8% en 2022 al 55,9% en 2026. A pesar de la disminución de la cuota de este mercado sobre el total de vehículos usados, sigue siendo más de la mitad del mercado. Así la edad media del vehículo de ocasión está por encima del 11 años.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	-12,7%	5,3%	6,6%	8,0%	6,8%
6-10 años	4,1%	16,1%	12,9%	-15,3%	3,1%
+ 10 años	-4,0%	-1,0%	0,4%	4,2%	-2,0%
TOTAL	-5,3%	3,0%	4,0%	1,8%	1,2%

Tabla 133: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Se observa una disminución del 12,7% en las transferencias de vehículos con una antigüedad de 0 a 5 años en 2022, seguida de aumentos progresivos en los años siguientes. Los años previstos tienen una tendencia de crecimiento por encima del 6,5%.

Las transferencias de vehículos con una antigüedad de 6 a 10 años muestran incrementos positivos significativos en 2023 y esperamos que también en 2024, seguidas de una fuerte disminución del 15,3% en 2025 y una leve recuperación en 2026.

Las transferencias de vehículos con más de 10 años de antigüedad muestran caídas en los años 2022 y 2023, pero se esperan aumentos en 2024 y 2025 del 0,4% y 4,2% respectivamente y una ligera disminución del 2,0% en 2026.

En el gráfico se observa las diferentes tendencias de caídas y crecimientos en los distintos tramos de edad, lo que hizo que el total mercado cayera en 2022, creciera en 2023 y la tendencia prevista para los próximos años sea positiva.

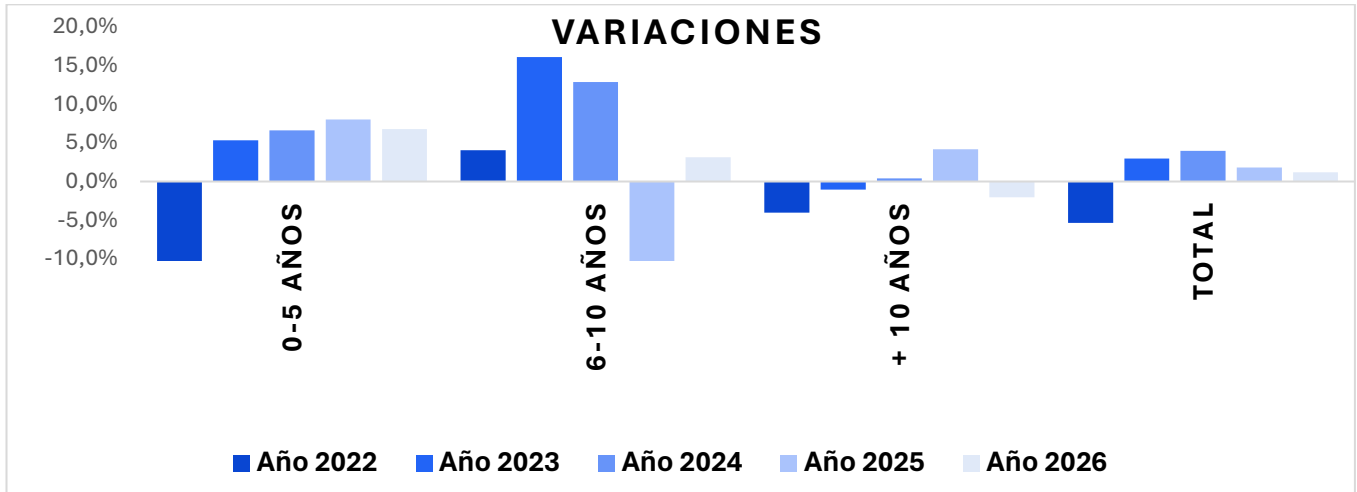


Gráfico 105: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Comerciales

Los siguientes datos representan las transferencias de vehículos comerciales usados en función de la antigüedad de los vehículos para cada año, desde 2022 hasta 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	61.792	68.063	69.914	73.928	74.841
6-10 años	53.533	70.633	90.174	97.614	103.852
+ 10 años	187.943	183.356	173.234	169.595	170.544
TOTAL	303.268	322.052	333.322	341.137	349.237

Tabla 134: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Se observa un aumento progresivo en las transferencias de vehículos comerciales con una antigüedad de 0 a 5 años, pasando de 61.792 unidades en 2022 a 74.841 unidades en 2026. Los fabricantes insisten en la importancia de potenciar la venta del vehículo seminuevos con pocos kilómetros para garantizar una movilidad accesible y a la vez hacer descender las emisiones.

Las transferencias de vehículos comerciales con una antigüedad de 6 a 10 años muestran un incremento significativo de 53.533 unidades en 2022 a 103.852 unidades que se prevén para 2026.

Las transferencias de vehículos comerciales con más de 10 años de antigüedad experimentan fluctuaciones menores, con una ligera disminución en el periodo de 2022 a 2024, seguida de una estabilización en los años siguientes previstos.

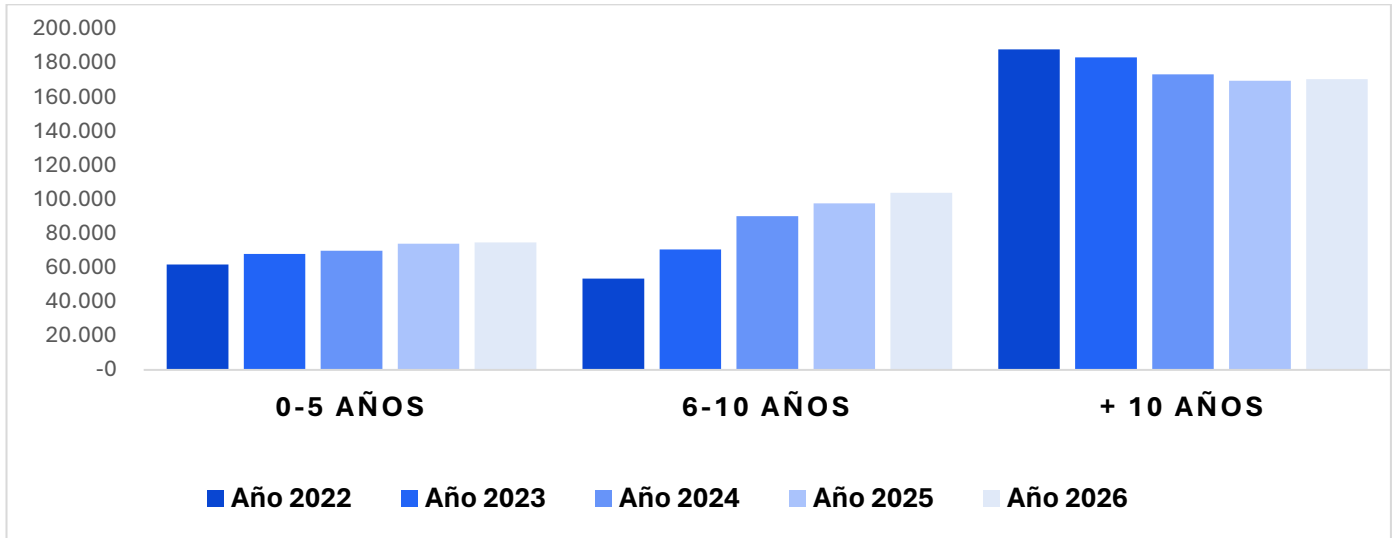


Gráfico 106: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

La siguiente tabla muestra la distribución porcentual de las transferencias de vehículos comerciales usados según su antigüedad en los años 2022 a 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	20,4%	21,1%	21,0%	21,7%	21,4%
6-10 años	17,7%	21,9%	27,1%	28,6%	29,7%
+ 10 años	62,0%	56,9%	52,0%	49,7%	48,8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 135: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Los vehículos comerciales menores de cinco años representaron el 20,4% en 2022, creció la cuota en 2023 y volvió a bajar en 2024 al 21%, cuota que mantendrá por encima de esa cifra los dos siguientes años previstos.

Los vehículos de 6 a 10 años experimentan un aumento significativo en su participación, pasando del 17,7% en 2022 al 29,7% esperado en 2026. Este tramo de edad muestra un crecimiento continuo a lo largo de los años.

Los comerciales mayores de diez años representan la mayoría del mercado, su participación disminuye gradualmente de aproximadamente el 62,0% en 2022 al 48,8% en 2026.

CUOTAS

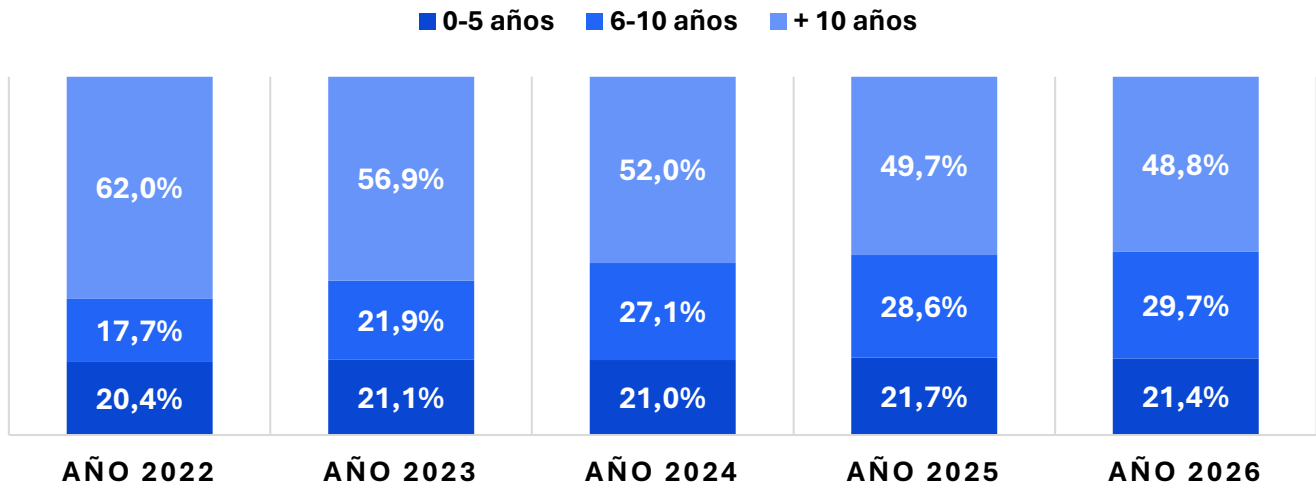


Gráfico 107: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Estas cifras representan las variaciones porcentuales en las transferencias de vehículos comerciales usados en los años 2022 a 2026:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	-15,6%	10,1%	2,7%	5,7%	1,2%
6-10 años	-24,2%	31,9%	27,7%	8,3%	6,4%
+ 10 años	2,5%	-2,4%	-5,5%	-2,1%	0,6%
TOTAL	-7,3%	6,2%	3,5%	2,3%	2,4%

Tabla 136: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

El tramo de edad de 0 a 5 años experimentó una caída en 2022 del 15,6 seguido de un crecimiento en los años siguientes, con aumentos del 10,1%, 2,7%, 5,7% y 1,2% en los años 2023, 2024, 2025 y 2026 respectivamente.

De 6 a 10 años, en el mercado también se produjo una disminución del 24,2% en 2022, pero luego experimentó un crecimiento significativo en 2023 y esperamos que los siguientes años siga la tendencia positiva con crecimientos cada año más moderados.

Los vehículos comerciales más antiguos presentan variaciones más estables en comparación con las otras categorías, con fluctuaciones mínimas de 2,5% a -2,4% en los primeros dos años, seguidas de disminuciones suaves en los años siguientes, pero con un ligero aumento del 0,6% en 2026.

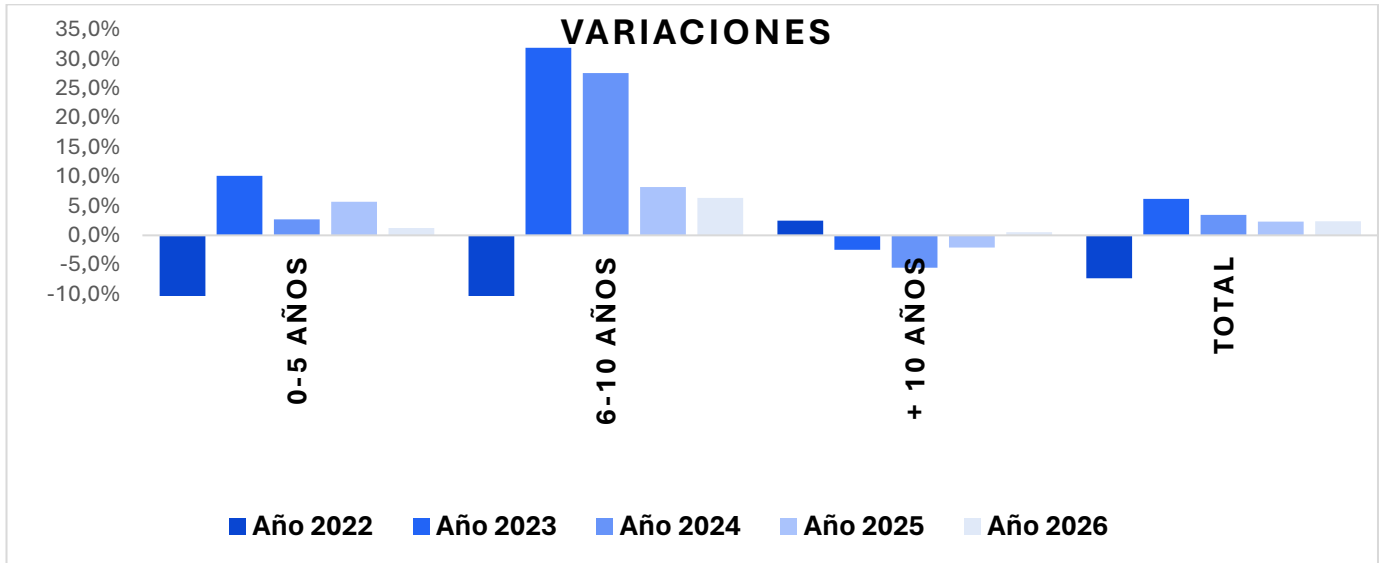


Gráfico 108: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Camiones y Autobuses

Los datos siguientes representan las transferencias de camiones y autobuses usados en los años 2022 a 2026, desglosados por tramos de edad de los vehículos:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	8.060	10.407	9.415	9.817	10.003
6-10 años	10.823	12.776	13.678	14.134	14.997
+ 10 años	14.559	14.933	17.548	17.539	16.818
TOTAL	33.442	38.116	40.641	41.490	41.818

Tabla 137: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Se observa un aumento progresivo en el número de transferencias en el tramo de edad de 0 a 5 años, comenzando con 8.060 unidades en 2022 y esperando que alcance 10.003 unidades en 2026.

El siguiente tramo de edad también muestra un aumento constante en el período considerado, partiendo de 10.823 unidades en 2022 y aumentando a 14.997 unidades en 2026.

Los camiones y buses más antiguos a pesar de la tendencia positiva que experimenta en todo el periodo, igual que los anteriores tramos de edad, en 2025 se producirá una leve caída del mercado.

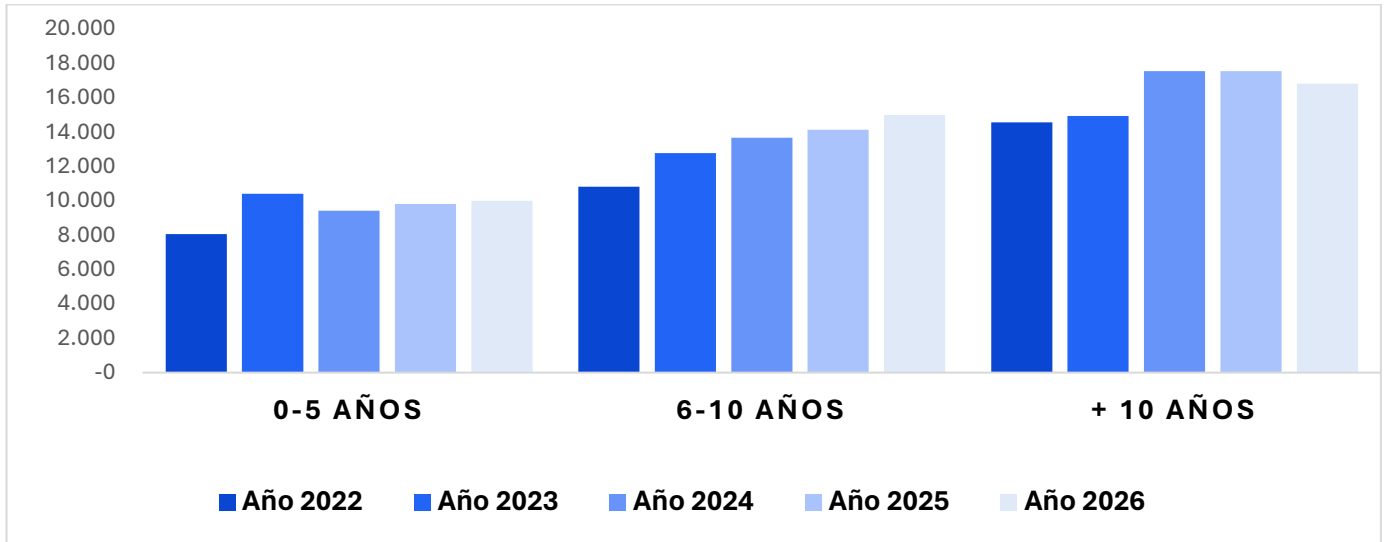


Gráfico 109: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Los siguientes datos representan la distribución porcentual de la cuota de mercado de los camiones y autobuses en diferentes rangos de antigüedad:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	24,1%	27,3%	23,2%	23,7%	23,9%
6-10 años	32,4%	33,5%	33,7%	34,1%	35,9%
+ 10 años	43,5%	39,2%	43,2%	42,3%	40,2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 138: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

La cuota de mercado de los camiones y autobuses en el tramo de 0-5 años de antigüedad aumentó del 24,1% en 2022 al 27,3% en 2023, en 2024 bajó al 23,2% pero se espera que los siguientes años siga aumentando la cuota hasta el 23,9% en 2026.

El tramo de edad de 6-10 años muestra un crecimiento constante en su participación de mercado, pasando del 32,4% en 2022 al 35,9% en 2026.

Los camiones y autobuses más antiguos aunque tienen la mayor participación en el mercado pasará de una cuota en 2022 con un 43,5%, a experimentar una disminución gradual en los años siguientes, alcanzando el 40,2% en 2026.

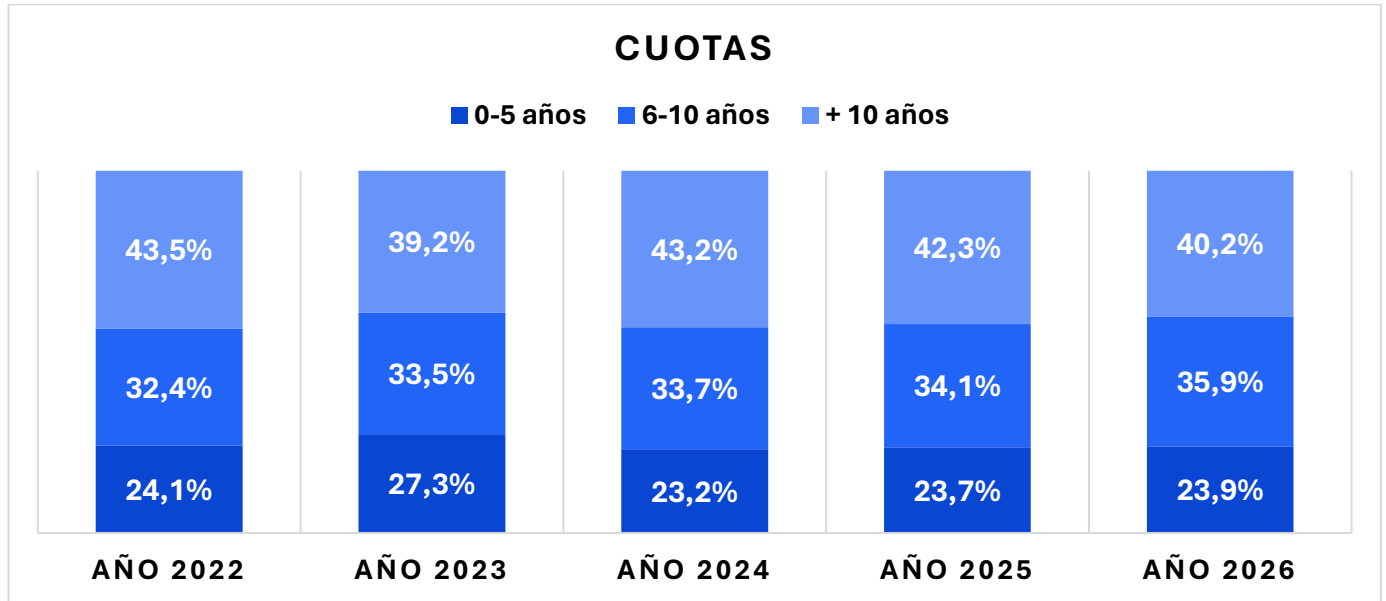


Gráfico 110: Camiones y Autobuses. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

En la siguiente tabla vemos los crecimientos o caídas por tramos de edad en el mercado de camiones y autobuses:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	-19,4%	29,1%	-9,5%	4,3%	1,9%
6-10 años	4,7%	18,0%	7,1%	3,3%	6,1%
+10 años	5,8%	2,6%	17,5%	-0,1%	-4,1%
TOTAL	-1,9%	14,0%	6,6%	2,1%	0,8%

Tabla 139: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Este mercado de 0 a 5 años sufrió una disminución significativa del 19,4% en 2022, seguida de un aumento del 29,1% en 2023, una disminución del 9,5% en 2024, un pequeño aumento del 4,3% en 2025 y otro aumento del 1,9% en 2026.

En el siguiente mercado se observa una tendencia positiva con crecimientos tanto en los años reales como en los tres años previstos.

El tramo de edad de vehículos mayores de 10 años ha tenido crecimientos en 2022 y 2023 y se espera que este año también crezca fuertemente, pero esa tendencia positiva se revertirá en los años siguientes, con una ligera disminución del -0,1% en 2025 y una caída del -4,1% en 2026.

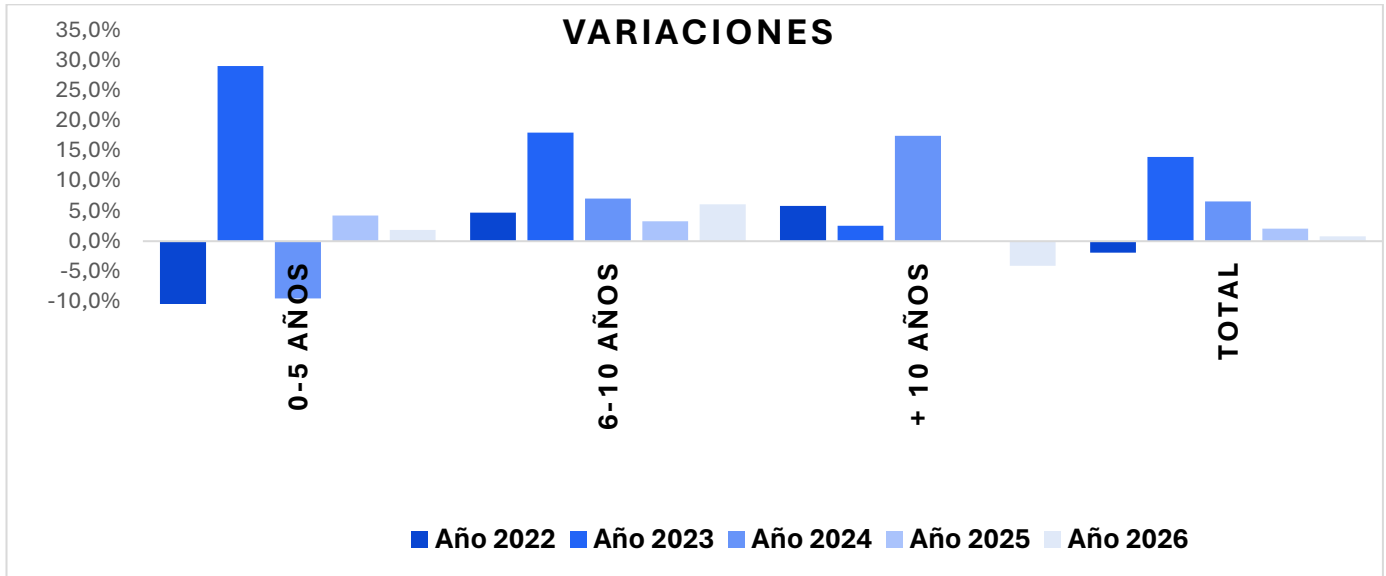


Gráfico 111: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

La siguiente tabla muestra las transferencias de ciclomotores y motos por tramos edad:

Ciclomotores y Motocicletas

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	138.709	136.230	146.683	153.136	158.589
6-10 años	70.149	68.463	72.532	76.341	78.912
+ 10 años	262.396	253.975	249.713	247.449	245.451
TOTAL	471.254	458.668	468.928	476.926	482.952

Tabla 140: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

En el tramo de edad más joven, de 0-5 años el mercado de ciclomotores y motocicletas disminuyó, pero la tendencia será positiva para los siguientes años.

De 6 a 10 años, tienen el mismo comportamiento, una disminución de transferencias en 2023 comparado con 2022 pero una tendencia positiva desde 2024 hasta 2026.

El tramo de edad de los ciclomotores y motos mayores de 10 años tiene una tendencia negativa desde el inicio del periodo analizado hasta 2026.

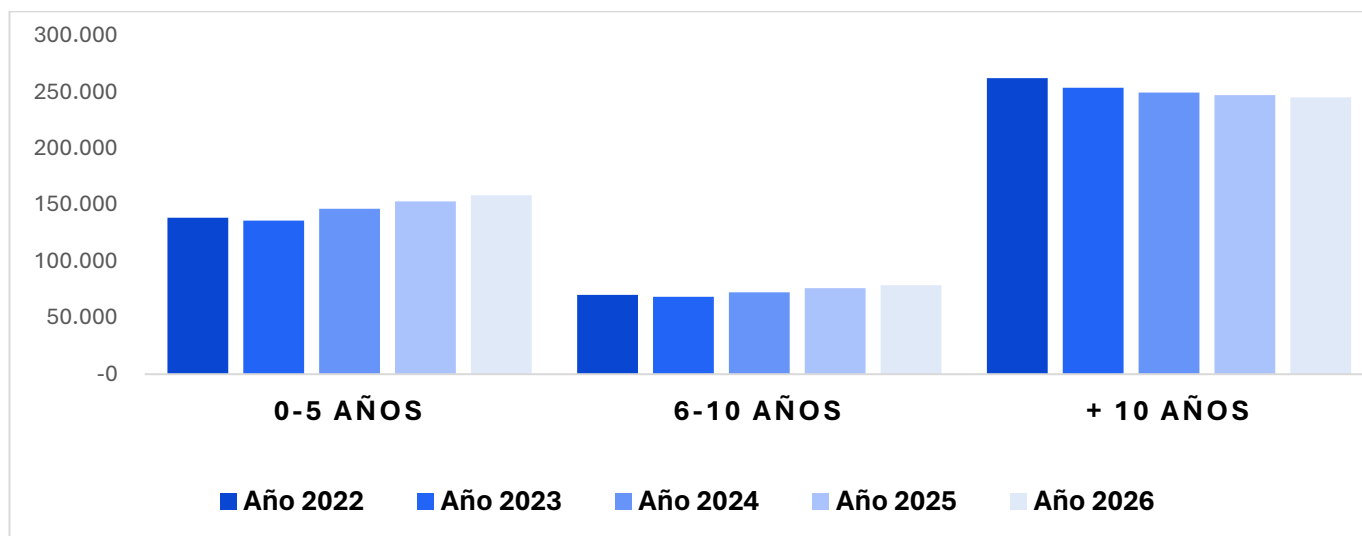


Gráfico 112: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Analizando lo que representa cada tramo de edad en este mercado, observamos lo siguiente:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	29,4%	29,7%	31,3%	32,1%	32,8%
6-10 años	14,9%	14,9%	15,5%	16,0%	16,3%
+ 10 años	55,7%	55,4%	53,3%	51,9%	50,8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 141: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

El tramo de edad que predomina, al igual que en todos los mercados que ya hemos analizado, es el más antiguo, con cuotas superiores al 50% aunque esta cuota disminuirá, pasando del 55,7% en 2022 al 50,8% en 2026.

El siguiente tramo con más cuota es el más joven, los ciclomotores y motos menores de 5 años, con cuotas próximas al 30% en los años 2022 y 2023 y esperando que supere ese porcentaje en los próximos años, hasta alcanzar una cuota del 32,8% en 2026.

El tramo de 6 a 10 años también irá incrementando cuota, pasando del 14,9% en 2022 y 2023 al 16,3% en 2026.

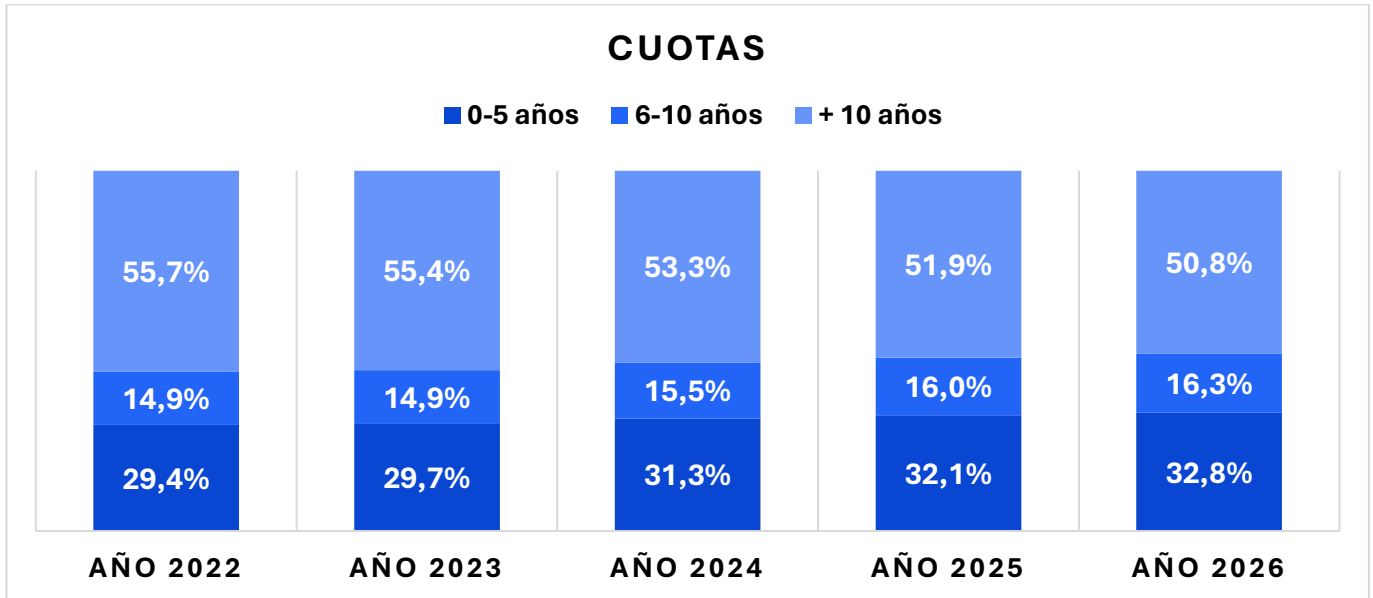


Gráfico 113: Ciclomotores y Motocicletas. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

Si nos fijamos en la siguiente tabla podemos ver las oscilaciones de estos mercados, ciclomotores y motocicletas por tramos de edad:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
0-5 años	5,7%	-1,8%	7,7%	4,4%	3,6%
6-10 años	0,6%	-2,4%	5,9%	5,3%	3,4%
+ 10 años	-1,0%	-3,2%	-1,7%	-0,9%	-0,8%
TOTAL	1,1%	-2,7%	2,2%	1,7%	1,3%

Tabla 142: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

El año 2023 observamos que fue un mal año, el mercado cayó un 2,7% y lo hizo en todos los tramos de edad. Este año esperamos un crecimiento del 2,2% gracias a los crecimientos del 7,7% del mercado de dos ruedas más joven y del 5,9% de los ciclomotores y motos de 6 a 10 años, ya que los vehículos de dos ruedas mayores de 10 años caerán este año.

Los próximos años previstos, el tramo de edad más antiguo seguirá cayendo ligeramente, con caída por debajo del 1%.

Los otros dos tramos de edad se esperan crecimientos, tanto en 2025 como en 2026 aunque los crecimientos de 2026 serán menores que los crecimientos de 2025.

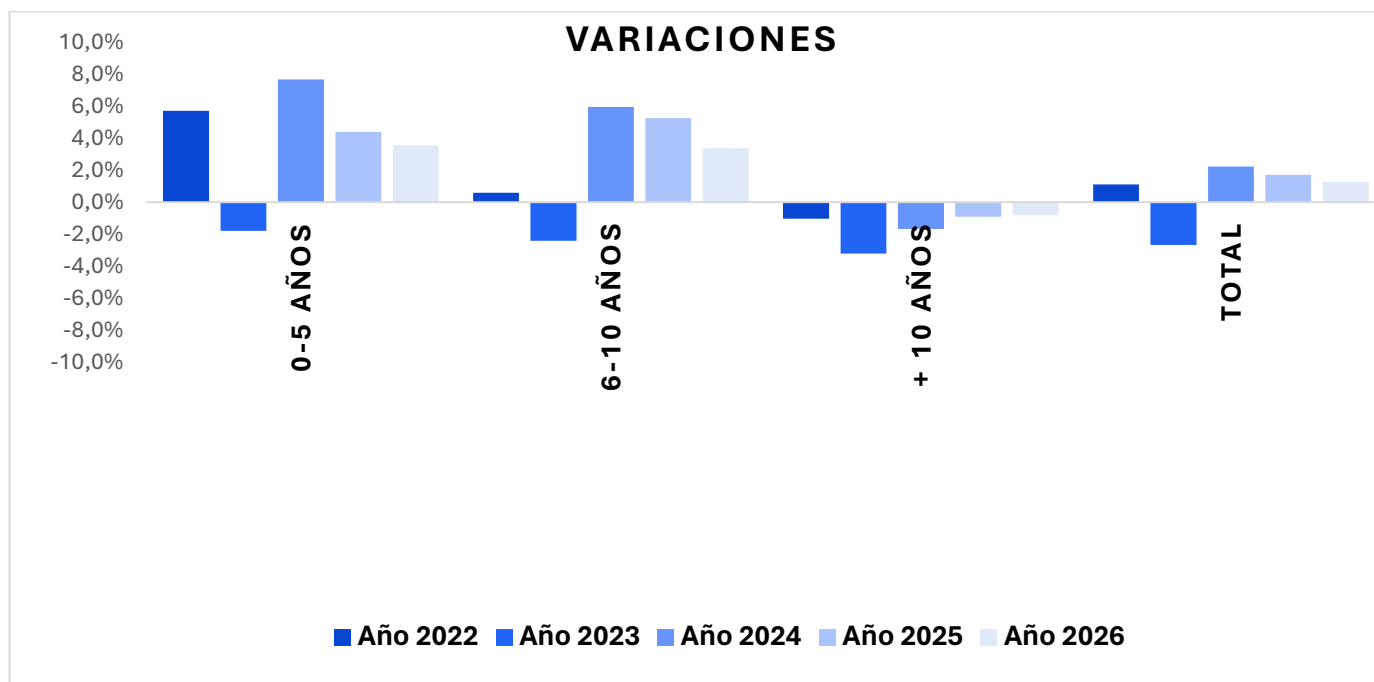


Gráfico 114: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2022-2026 por Tramos de Edad

2.5.4. Previsiones Ratio VO/VN Mercado Nacional

Al analizar los ratios para diferentes segmentos de vehículos, podemos obtener una imagen más completa de cómo está evolucionando el mercado:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Turismos+4x4	2,3	2,1	2,1	2,0	2,0
Comerciales	2,5	2,2	1,9	1,7	1,5
Camiones	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2
Buses	1,5	1,0	1,0	1,1	1,0
Ciclomotores	5,5	5,6	6,3	7,2	7,0
Motocicletas	2,2	1,9	1,9	1,8	1,7
TOTAL	15,4	13,9	14,4	15,0	14,5

Tabla 143: Evolución Ratio VO/VN 2022-2026 por Mercados

El ratio de venta de vehículos usados sobre vehículos nuevos se mantiene relativamente estable en el mercado de Turismos+4x4, disminuyendo ligeramente de 2,3 en 2022 a 2,0 en 2026. Esto podría

indicar una tendencia hacia una mayor preferencia por vehículos nuevos en este segmento, posiblemente impulsado por la introducción de nuevos modelos y ofertas especiales.

El mercado de vehículos comerciales muestra una disminución constante en el ratio de venta de vehículos usados sobre vehículos nuevos, de 2,5 en 2022 a 1,5 en 2026. Una disminución tan pronunciada podría sugerir una recuperación económica, ya que las empresas están dispuestas a invertir en flotas nuevas en lugar de optar por vehículos usados para reducir costes o que las empresas buscan mantener flotas actualizadas y eficientes.

En el mercado de camiones el ratio de venta se mantiene relativamente estable en torno a 1,3 durante todo el período. Esto sugiere una estabilidad en la demanda de camiones, con una proporción similar de ventas de vehículos usados y nuevos.

En el mercado de autobuses después de una caída en 2023, el ratio de venta de vehículos usados sobre vehículos nuevos se mantendrá alrededor de 1,0 en los años siguientes. Esto podría indicar una estabilización en este segmento, con una proporción casi igual de ventas de vehículos usados y nuevos.

El ratio de ciclomotores es el ratio más alto comparado con todos los mercados, por cada ciclomotor nuevo se transfieren más de 5 de ocasión, tanto en 2022 como en 2023 pasando a ser la proporción prevista para 2026 del 7.

En el mercado de motocicletas el ratio ya está más en línea con el resto del mercado, en torno al 2 en 2022 y 2023, aunque el ratio irá bajando hasta el 1,7 esperado en 2026.

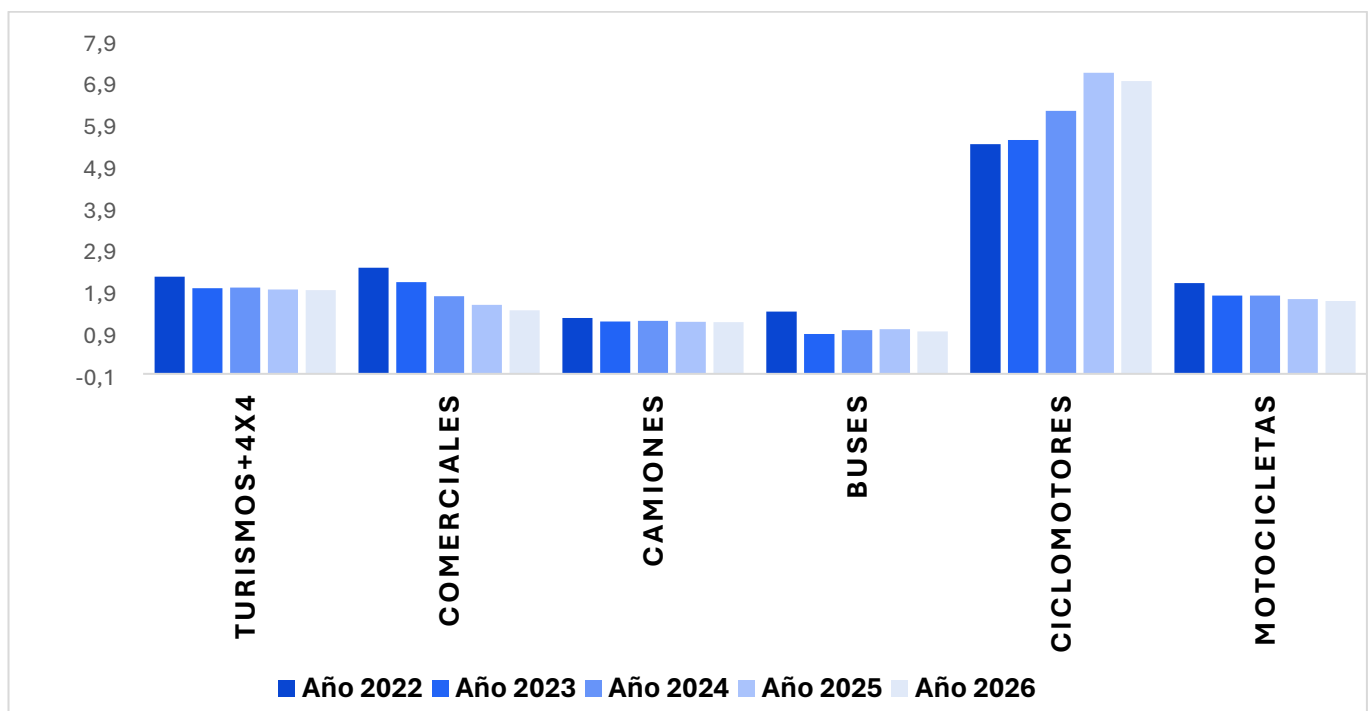


Gráfico 115: Evolución Ratio VO/VN 2022-2026 por Mercados

2.5.5. Análisis Especial Ratios de VO/VN por CC.AA.

En este apartado se analiza por Comunidades Autónomas, en primer lugar, los ratios de cuantos vehículos usados se venden por cada nuevo. Luego se analizará el mismo ratio, pero de los precios medios entre vehículo nuevo y usado.

VEHÍCULO OCASIÓN	Año 2022	Año 2023	VEHÍCULO NUEVO	Año 2022	Año 2023	RATIO VO/VN	Año 2022	Año 2023
Andalucía	350.245	360.306	Andalucía	82.363	90.226	Andalucía	4,3	4,0
Aragón	48.166	50.017	Aragón	15.003	18.937	Aragón	3,2	2,6
Asturias	39.022	39.567	Asturias	10.007	11.261	Asturias	3,9	3,5
Baleares	54.891	56.696	Baleares	20.084	20.904	Baleares	2,7	2,7
Canarias	85.852	91.685	Canarias	44.711	53.404	Canarias	1,9	1,7
Cantabria	22.370	22.866	Cantabria	6.050	6.885	Cantabria	3,7	3,3
Castilla la Mancha	92.650	101.952	Castilla la Mancha	21.842	26.045	Castilla la Mancha	4,2	3,9
Castilla y León	93.418	96.594	Castilla y León	20.350	22.606	Castilla y León	4,6	4,3
Cataluña	265.927	273.795	Cataluña	101.593	118.475	Cataluña	2,6	2,3
Extremadura	45.077	46.680	Extremadura	7.632	8.766	Extremadura	5,9	5,3
Galicia	108.025	112.222	Galicia	22.602	24.764	Galicia	4,8	4,5
La Rioja	11.642	11.981	La Rioja	2.952	3.351	La Rioja	3,9	3,6
Madrid	280.935	283.251	Madrid	342.724	411.726	Madrid	0,8	0,7
Murcia	69.976	70.650	Murcia	14.567	16.060	Murcia	4,8	4,4
Navarra	29.157	29.275	Navarra	6.315	7.150	Navarra	4,6	4,1
País Vasco	69.536	71.869	País Vasco	21.900	24.339	País Vasco	3,2	3,0
Valencia	217.469	221.313	Valencia	70.996	81.765	Valencia	3,1	2,7
TOTAL	1.884.358	1.940.719	TOTAL	811.691	946.664	TOTAL	2,3	2,1

*Sin ciudades autonómicas

*Sin ciudades autonómicas

*Sin ciudades autonómicas

Tabla 144: Ratios Mercado VO/VN por CC.AA.

FUENTE: MSI

En cuanto al primer apartado, se puede ver que a nivel nacional se matriculó un vehículo por cada 2,3 usados en el año 2022 y en el año 2023, el ratio fue de 2,1. La Comunidad Autónoma que más influye que se cumpla estos ratios es Madrid, que es en el que se producen mayores transferencias entre profesionales, ya sean renting, flotas privadas, rentacares, concesionarios oficiales y compra ventas. De hecho, se matricula uno nuevo por cada 0,8 usados en el año 2022 y 0,7 en 2023. Pero si se analizan otras Comunidades, se puede ver que los ratios son mayores. Por ejemplo, tenemos que Extremadura en el año 2023, se matriculó en el año 2023 uno nuevo por cada 5,3 usados, en Murcia el ratio fue de 4,4, en Castilla y León del 4,3 o en Andalucía del 4,0. Con esto, se quiere significar, que en ciertos territorios tiene una mayor polaridad para el cliente final el VO que el VN. Es decir, puede ser más atractivo el mercado de ocasión que el nuevo, por razones exógenas del territorio, que en gran parte puede ser el nivel económico, social o riquezas de las familias.

En el siguiente apartado, como ya se ha mencionado, se va hacer comparativa a través de ratios, el diferencial de precios entre vehículos nuevos y usados. El precio medio del vehículo nuevo, es el precio de oferta medio ponderado de los fabricantes según las matriculaciones que hayan tenido y el de ocasión se ha obtenido a través del precio ofertado de los vehículos usados en la página web de Coches.net. La oferta mostrada por este “Marketplace” es tan extensa, que la referencia estimada del precio del usado es sumamente correcta.

PRECIOS VN	2022	2023	PRECIOS VO	2022	2023	RATIO PRECIOS	2022	2023
Andalucía	32.174	34.390	Andalucía	19.669	19.663	Andalucía	0,61	0,57
Aragón	33.169	33.545	Aragón	18.778	19.500	Aragón	0,57	0,58
Asturias	32.524	35.101	Asturias	20.552	20.853	Asturias	0,63	0,59
Baleares	29.366	32.146	Baleares	18.451	19.567	Baleares	0,63	0,61
Canarias	27.338	29.041	Canarias	20.410	18.530	Canarias	0,75	0,64
Cantabria	31.816	33.989	Cantabria	17.849	18.000	Cantabria	0,56	0,53
Castilla la Mancha	32.048	33.560	Castilla la Mancha	18.000	17.731	Castilla la Mancha	0,56	0,53
Castilla y León	33.411	35.587	Castilla y León	19.264	20.005	Castilla y León	0,58	0,56
Cataluña	33.307	35.349	Cataluña	20.542	20.470	Cataluña	0,62	0,58
Extremadura	31.925	33.509	Extremadura	16.473	17.129	Extremadura	0,52	0,51
Galicia	33.646	36.045	Galicia	19.110	19.628	Galicia	0,57	0,54
La Rioja	32.977	36.162	La Rioja	18.249	18.388	La Rioja	0,55	0,51
Madrid	34.092	36.215	Madrid	20.001	20.485	Madrid	0,59	0,57
Murcia	32.793	35.360	Murcia	19.064	20.355	Murcia	0,58	0,58
Navarra	33.602	36.411	Navarra	19.325	20.131	Navarra	0,58	0,55
País Vasco	33.121	35.959	País Vasco	20.014	19.873	País Vasco	0,60	0,55
Valencia	30.842	33.189	Valencia	19.793	19.606	Valencia	0,64	0,59
TOTAL PMP	32.806	34.958	TOTAL	19.687	19.849	TOTAL	0,60	0,57

*Sin ciudades autonómicas

Tabla 145: Ratios VO/VN por precios medios y CC.AA.

FUENTE PRECIOS VN: MSI FUENTE PRECIOS VO: COCHES.NET

¿Por qué analizamos también este ratio de precios? La respuesta es sencilla, el diferencial mayor entre precio VN y VO, coincide con los ratios más altos anteriores calculados entre matriculaciones y transferencias. Si nos fijamos en el total del 2022, ese ratio de 0,60 significa que el precio medio de VO del total de España ese año, fue un 60% sobre el precio medio de VN. Si nos fijamos en el año 2023, ese 0,57, quiere decir que el precio medio de VO fue en 57% sobre el precio de VN.

Pues bien, analicemos de nuevo Extremadura. En esta Comunidad en el año 2023 el precio medio de VN fue de 33.509 euros; de los más bajos de España. El precio medio de VO en ese mismo año, fue de 17.129 euros; en este caso el más bajo. El ratio resultante de este 2023 fue del 0,51, por lo tanto, el precio medio de VO representa el 51% del VN. Con ello, al tener de los ratios más bajos, en esta Comunidad, los sujetos que adquieren vehículos son muy sensibles a los precios y prefieren vehículos más económicos. Así, se puede seguir analizando cada Comunidad. Merece la pena

realizar este tipo de análisis, para saber qué territorios son más polarizados por precios más económicos o más altos, gamas premium o gamas medias, vehículo nuevo o vehículo usado.

Además, según estudio promovido por Coches.net, actualmente en España el presupuesto medio que tienen los particulares para la compra de VN es de 27.450 euros, cuando en el 2022 era de 30.200 euros. En VO, el presupuesto medio es de 19.755 euros, cuando en el 2022 era de 19.900 euros. Por tanto, el presupuesto que el particular a cada una de las tipologías de los vehículos, en VN y VO, es más bajo que la oferta media, como se ha visto en la tabla de ratios de precios.

También hay que añadir, por último, que, si hubiera una ayuda por el gobierno para la compra de VO de menos de 5 años, un 71% se animaría a renovar su vehículo antiguo. Esto sería un buen acicate para acelerar la renovación del parque tan antiguo y contaminante.

2.5.6. Previsiones VO CC.AA. Nacional

Turismos + 4x4

En la siguiente tabla observamos las transferencias que se han realizado en 2022 y 2023 y las que prevemos que se realizarán en los siguientes años, por comunidades autónomas.

Se puede observar que Madrid, Cataluña y Andalucía son las comunidades con el mayor volumen de transferencias de vehículos de ocasión, seguidas de Valencia, Castilla la Mancha y Galicia.

Esta distribución está influenciada por varios factores, como la densidad de población, la actividad económica y la infraestructura de transporte en cada región.

En la siguiente tabla por cuotas sobre el total mercado podemos ver de forma más clara cómo se distribuyen los vehículos de ocasión en nuestro país y su evolución.

De las comunidades autónomas con más volumen observamos que, por ejemplo en Andalucía la cuota que en 2022 fue del 18,5% pasará a ser del 18,1% en 2026.

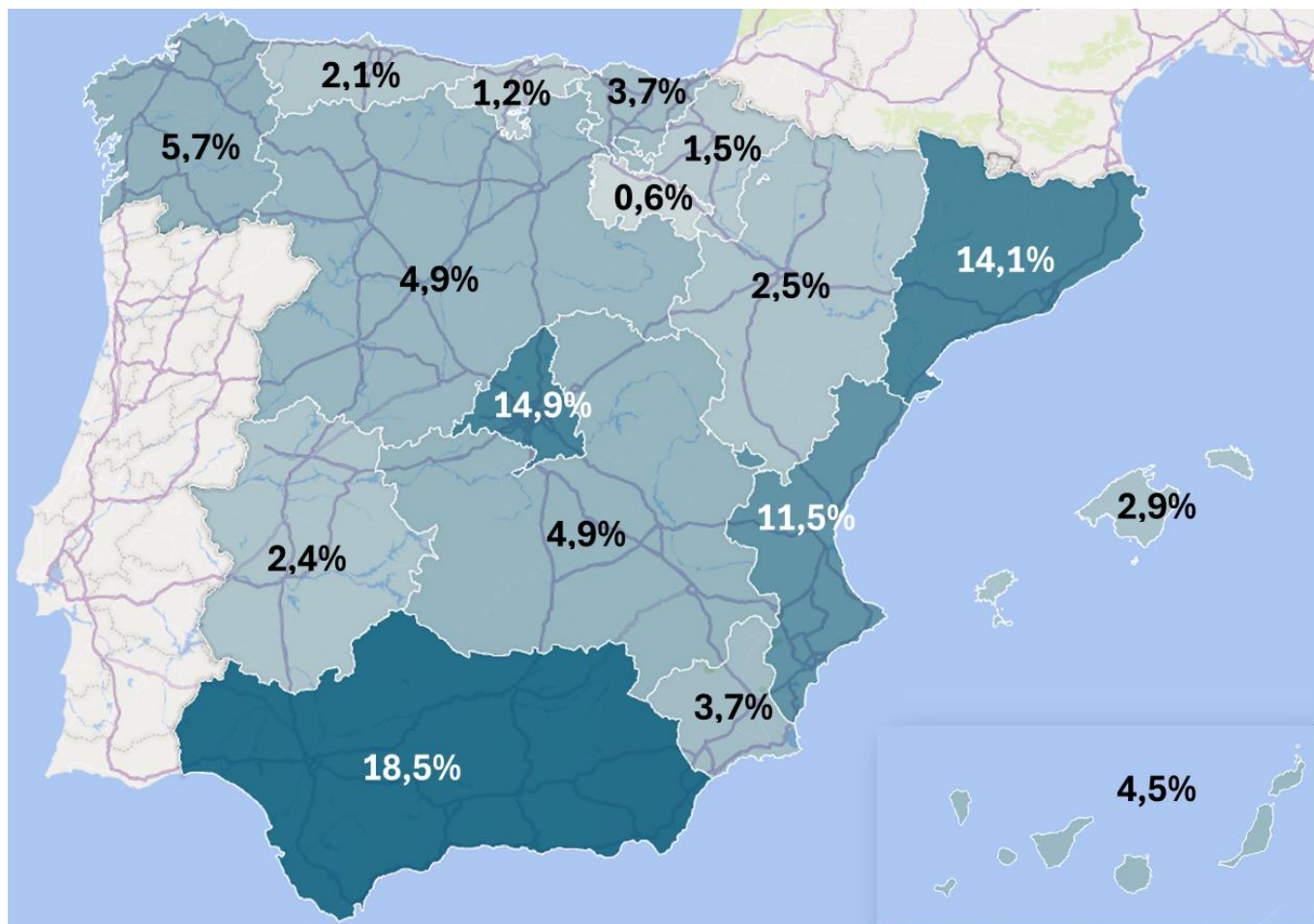
El segundo lugar en cuanto a vehículos de ocasión transferidos es Madrid, que en 2022 representaba un 14,9% del mercado y aunque bajó a una cuota del 14,5%, la cuota esperada para este año 2024 será del 15,1% y se mantendrá hasta 2026.

La tercera comunidad autónoma con mas vehículos de ocasión es Cataluña con una cuota estable entre el 14,1% y el 14,3%.

La comunidad autónoma que más crecerá en cuota en este periodo es Castilla la Mancha, que pasará de una cuota del 4,9% en 2022 a un 6,2% previsto en 2026.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	350.245	360.306	368.213	376.123	378.144
Aragón	48.166	50.017	51.273	52.015	52.698
Asturias	39.022	39.567	38.381	38.902	39.355
Baleares	54.891	56.696	56.007	56.724	57.369
Canarias	85.852	91.685	90.908	92.147	92.977
Cantabria	22.370	22.866	21.627	22.052	23.012
Castilla la Mancha	92.650	101.952	120.605	127.674	129.654
Castilla y León	93.418	96.594	99.604	98.713	99.325
Cataluña	265.927	273.795	287.951	294.137	296.317
Ciudades Autonómicas	6.879	6.946	6.833	6.922	7.103
Extremadura	45.077	46.680	46.928	47.127	48.699
Galicia	108.025	112.222	112.432	114.639	115.671
La Rioja	11.642	11.981	11.979	12.186	12.943
Madrid	280.935	283.251	305.781	310.487	314.131
Murcia	69.976	70.650	70.357	70.402	71.237
Navarra	29.157	29.275	30.200	31.213	32.485
País Vasco	69.536	71.869	71.935	72.145	74.648
Valencia	217.469	221.313	234.091	238.122	240.188
TOTAL	1.891.237	1.947.665	2.025.105	2.061.730	2.085.956

Tabla 146: Turismos + 4x4. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.



Mapa 9: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	18,5%	18,5%	18,2%	18,2%	18,1%
Aragón	2,5%	2,6%	2,5%	2,5%	2,5%
Asturias	2,1%	2,0%	1,9%	1,9%	1,9%
Baleares	2,9%	2,9%	2,8%	2,8%	2,8%
Canarias	4,5%	4,7%	4,5%	4,5%	4,5%
Cantabria	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,1%
Castilla la Mancha	4,9%	5,2%	6,0%	6,2%	6,2%
Castilla y León	4,9%	5,0%	4,9%	4,8%	4,8%
Cataluña	14,1%	14,1%	14,2%	14,3%	14,2%
Ciudades Autónomas	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%
Extremadura	2,4%	2,4%	2,3%	2,3%	2,3%
Galicia	5,7%	5,8%	5,6%	5,6%	5,5%
La Rioja	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Madrid	14,9%	14,5%	15,1%	15,1%	15,1%
Murcia	3,7%	3,6%	3,5%	3,4%	3,4%
Navarra	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,6%
País Vasco	3,7%	3,7%	3,6%	3,5%	3,6%
Valencia	11,5%	11,4%	11,6%	11,5%	11,5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 147: Turismos + 4x4. Cuotas Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Estos datos muestran las tasas de crecimiento (o decrecimiento) porcentual de las matriculaciones de vehículos de ocasión en diferentes comunidades autónomas de España:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	-8,0%	2,9%	2,2%	2,1%	0,5%
Aragón	-7,2%	3,8%	2,5%	1,4%	1,3%
Asturias	-10,7%	1,4%	-3,0%	1,4%	1,2%
Baleares	2,8%	3,3%	-1,2%	1,3%	1,1%
Canarias	-3,9%	6,8%	-0,8%	1,4%	0,9%
Cantabria	-10,0%	2,2%	-5,4%	2,0%	4,4%
Castilla la Mancha	-6,4%	10,0%	18,3%	5,9%	1,6%
Castilla y León	-10,6%	3,4%	3,1%	-0,9%	0,6%
Cataluña	-5,1%	3,0%	5,2%	2,1%	0,7%
Ciudades Autónomas	10,3%	1,0%	-1,6%	1,3%	2,6%
Extremadura	-12,6%	3,6%	0,5%	0,4%	3,3%
Galicia	-13,0%	3,9%	0,2%	2,0%	0,9%
La Rioja	-5,9%	2,9%	0,0%	1,7%	6,2%
Madrid	3,7%	0,8%	8,0%	1,5%	1,2%
Murcia	-4,7%	1,0%	-0,4%	0,1%	1,2%
Navarra	-8,2%	0,4%	3,2%	3,4%	4,1%
País Vasco	-7,9%	3,4%	0,1%	0,3%	3,5%
Valencia	-3,0%	1,8%	5,8%	1,7%	0,9%
TOTAL	-5,3%	3,0%	4,0%	1,8%	1,2%

Tabla 148: Turismos + 4x4. % Variación Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Andalucía experimenta una disminución del 8% en 2022, seguida de un crecimiento en los años siguientes, aunque el ritmo de crecimiento disminuye hacia el final del período.

Madrid muestra un crecimiento positivo en la mayoría de los años, con una tendencia de crecimiento más moderado hacia el final del período.

Cataluña experimenta una disminución en 2022 al igual que Andalucía, seguida de un crecimiento en los años siguientes, aunque el ritmo de crecimiento también disminuye hacia el final del período.

Castilla la Mancha destaca por un fuerte crecimiento en 2023, seguido de tasas de crecimiento más moderadas en los años posteriores.

Comerciales

Los siguientes datos reflejan la actividad en el mercado de vehículos de ocasión en las diferentes comunidades autónomas de España durante el período analizado, proporcionando información sobre las tendencias de compra de vehículos usados en cada comunidad autónoma.

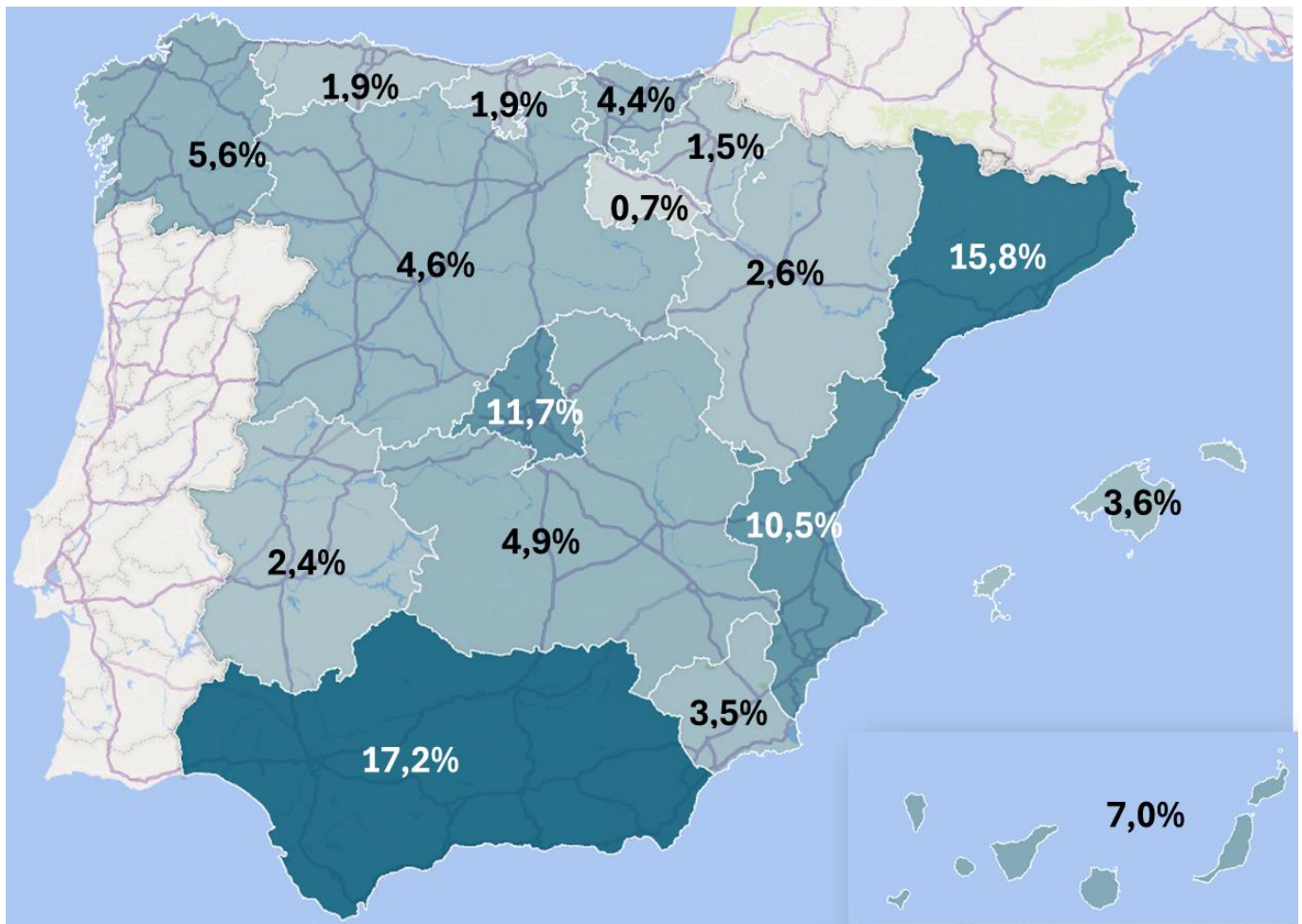
	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	52.237	56.772	58.768	60.379	61.824
Aragón	7.989	8.759	8.942	9.127	9.555
Asturias	5.773	5.969	5.979	5.794	6.023
Baleares	11.069	12.175	12.529	13.005	13.597
Canarias	21.343	22.917	22.909	22.697	23.184
Cantabria	3.496	3.800	3.807	3.964	4.028
Castilla la Mancha	14.902	16.020	18.640	19.214	19.932
Castilla y León	14.050	15.046	14.893	15.673	15.974
Cataluña	47.999	50.707	51.715	52.345	53.128
C. Autonómicas	631	641	631	632	632
Extremadura	7.298	8.022	8.287	8.366	8.828
Galicia	16.848	18.365	18.914	19.327	19.654
La Rioja	2.185	2.361	2.439	2.636	2.786
Madrid	35.564	35.137	38.651	39.773	40.183
Murcia	10.623	11.365	11.483	11.697	12.025
Navarra	5.870	5.983	6.248	6.631	6.988
País Vasco	13.477	13.798	14.242	14.855	15.367
Valencia	31.914	34.215	34.245	35.022	35.529
TOTAL	303.268	322.052	333.322	341.137	349.237

Tabla 149: Comerciales. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Andalucía experimenta un aumento constante en las transferencias de vehículos de ocasión cada año, pasando de 52.237 en 2022 a 61.824 previsto para 2026.

Madrid también muestra un aumento constante en las transferencias de vehículos de ocasión, esperando que alcance 40.183 unidades transferidas en 2026.

Se observa un aumento gradual en los vehículos de ocasión en Cataluña, con una cifra esperada de 53.128 vehículos en 2026.



Mapa 10: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

La siguiente tabla proporciona una visión de la distribución relativa del mercado de vehículos de ocasión en España a lo largo del tiempo.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	17,2%	17,6%	17,6%	17,7%	17,7%
Aragón	2,6%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%
Asturias	1,9%	1,9%	1,8%	1,7%	1,7%
Baleares	3,6%	3,8%	3,8%	3,8%	3,9%
Canarias	7,0%	7,1%	6,9%	6,7%	6,6%
Cantabria	1,2%	1,2%	1,1%	1,2%	1,2%
Castilla la Mancha	4,9%	5,0%	5,6%	5,6%	5,7%
Castilla y León	4,6%	4,7%	4,5%	4,6%	4,6%
Cataluña	15,8%	15,7%	15,5%	15,3%	15,2%
C. Autonómicas	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Extremadura	2,4%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
Galicia	5,6%	5,7%	5,7%	5,7%	5,6%
La Rioja	0,7%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%
Madrid	11,7%	10,9%	11,6%	11,7%	11,5%
Murcia	3,5%	3,5%	3,4%	3,4%	3,4%
Navarra	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	2,0%
País Vasco	4,4%	4,3%	4,3%	4,4%	4,4%
Valencia	10,5%	10,6%	10,3%	10,3%	10,2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 150: Comerciales. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Cataluña, Andalucía y Madrid son las comunidades autónomas con las mayores participaciones en el mercado de vehículos de ocasión en términos porcentuales. Representan una parte importante del total nacional cada año, lo que indica que estas comunidades son clave en términos de actividad en el mercado de vehículos comerciales usados.

La mayoría de las comunidades autónomas muestran cambios mínimos en sus porcentajes de participación a lo largo del tiempo. Esto sugiere que las preferencias y comportamientos de compra de vehículos de ocasión tienden a ser consistentes en muchas comunidades de España.

En la siguiente tabla observamos las variaciones en cuanto a número de transferencias de vehículos comerciales por comunidades autónomas:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	-7,6%	8,7%	3,5%	2,7%	2,4%
Aragón	-9,6%	9,6%	2,1%	2,1%	4,7%
Asturias	-9,6%	3,4%	0,2%	-3,1%	4,0%
Baleares	3,7%	10,0%	2,9%	3,8%	4,6%
Canarias	-3,0%	7,4%	0,0%	-0,9%	2,1%
Cantabria	-13,4%	8,7%	0,2%	4,1%	1,6%
Castilla la Mancha	-7,3%	7,5%	16,4%	3,1%	3,7%
Castilla y León	-10,6%	7,1%	-1,0%	5,2%	1,9%
Cataluña	-9,6%	5,6%	2,0%	1,2%	1,5%
Ciudades Autónomas	-0,3%	1,6%	-1,6%	0,2%	0,0%
Extremadura	-12,0%	9,9%	3,3%	1,0%	5,5%
Galicia	-12,0%	9,0%	3,0%	2,2%	1,7%
La Rioja	-4,0%	8,1%	3,3%	8,1%	5,7%
Madrid	-6,4%	-1,2%	10,0%	2,9%	1,0%
Murcia	-6,3%	7,0%	1,0%	1,9%	2,8%
Navarra	-9,4%	1,9%	4,4%	6,1%	5,4%
País Vasco	-4,4%	2,4%	3,2%	4,3%	3,4%
Valencia	-4,9%	7,2%	0,1%	2,3%	1,4%
TOTAL	-7,3%	6,2%	3,5%	2,3%	2,4%

Tabla 151: Comerciales. % Variación Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Madrid, la Comunidad Valenciana y Cataluña, importantes mercados de vehículos de ocasión, experimentan aumentos moderados en sus tasas de crecimiento en los últimos años del período analizado.

Se observan variaciones en las tasas de crecimiento entre las diferentes comunidades autónomas a lo largo de los años. Por ejemplo, Aragón, Asturias, y Cantabria muestran un patrón de crecimiento significativo después de un año de disminución en 2022. En contraste, La Rioja y Extremadura experimentan crecimientos notables en 2023 después de un año de decrecimiento.

Algunas comunidades autónomas muestran una relativa estabilidad en sus tasas de crecimiento a lo largo del período analizado. Por ejemplo, Baleares y Murcia muestran una tendencia constante hacia el crecimiento moderado en todos los años.

Camiones y Autobuses

La siguiente tabla muestra el número de matriculaciones de vehículos de ocasión en diferentes comunidades autónomas de España:

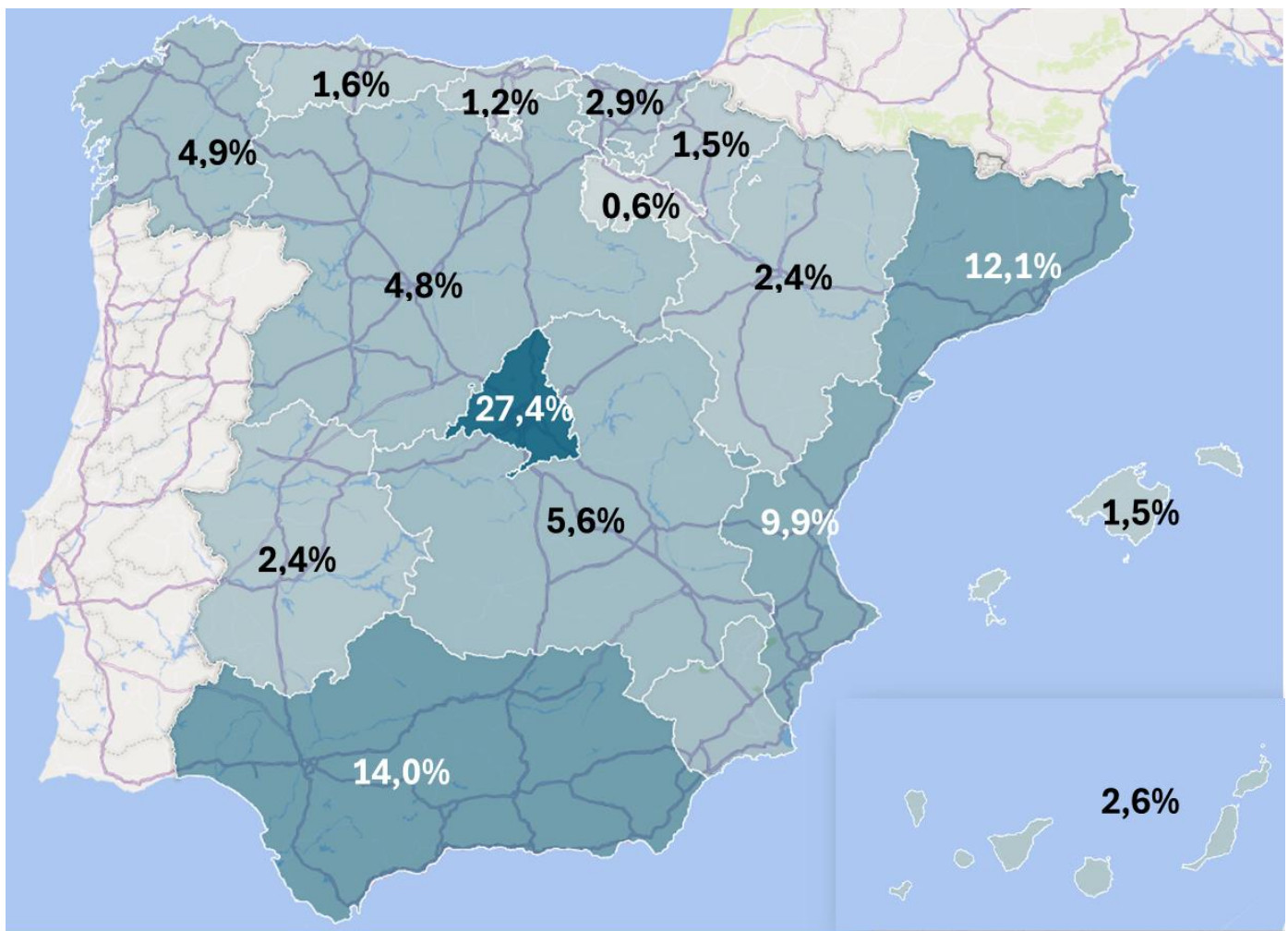
	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	5.271	5.525	6.004	6.115	6.157
Aragón	808	956	1.045	1.123	1.155
Asturias	530	642	704	712	715
Baleares	526	585	649	655	659
Canarias	847	1.032	930	932	946
Cantabria	366	463	473	485	493
Castilla la Mancha	1.974	2.201	2.463	2.613	2.708
Castilla y León	1.755	1.912	1.941	1.968	1.985
Cataluña	4.489	4.760	4.872	4.903	4.979
Ciudades Autónomas	20	43	40	41	41
Extremadura	903	947	1.085	1.164	1.208
Galicia	1.973	1.936	2.009	2.196	2.214
La Rioja	181	228	251	255	261
Madrid	8.443	10.822	9.867	9.922	9.797
Murcia	1.610	1.786	2.389	2.411	2.463
Navarra	488	596	497	502	516
País Vasco	1.226	1.127	1.225	1.267	1.282
Valencia	3.556	3.914	4.197	4.226	4.239
TOTAL	34.966	39.475	40.641	41.490	41.818

Tabla 152: Camiones y Autobuses. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Madrid registra el mayor número de transferencias de camiones y autobuses de ocasión en todos los años de la tabla. Esto puede deberse a su posición como centro económico y de transporte en España.

Andalucía y Cataluña también muestran cifras significativas de transferencias, ocupando el segundo y tercer lugar en la mayoría de los años. Estas regiones son importantes centros económicos y de transporte en España, lo que podría explicar el alto número de transferencias.

También se observa una variabilidad en el número de transferencias entre las diferentes comunidades autónomas. Por ejemplo, hay una diferencia notable entre regiones como Madrid y La Rioja en términos de volumen de transferencias.



Mapa 11: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

En la siguiente tabla vemos las transferencias de camiones y autobuses por cuotas:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	15,1%	14,0%	14,8%	14,7%	14,7%
Aragón	2,3%	2,4%	2,6%	2,7%	2,8%
Asturias	1,5%	1,6%	1,7%	1,7%	1,7%
Baleares	1,5%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%
Canarias	2,4%	2,6%	2,3%	2,2%	2,3%
Cantabria	1,0%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%
Castilla la Mancha	5,6%	5,6%	6,1%	6,3%	6,5%
Castilla y León	5,0%	4,8%	4,8%	4,7%	4,7%
Cataluña	12,8%	12,1%	12,0%	11,8%	11,9%
Ciudades Autónomas	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Extremadura	2,6%	2,4%	2,7%	2,8%	2,9%
Galicia	5,6%	4,9%	4,9%	5,3%	5,3%
La Rioja	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Madrid	24,1%	27,4%	24,3%	23,9%	23,4%
Murcia	4,6%	4,5%	5,9%	5,8%	5,9%
Navarra	1,4%	1,5%	1,2%	1,2%	1,2%
País Vasco	3,5%	2,9%	3,0%	3,1%	3,1%
Valencia	10,2%	9,9%	10,3%	10,2%	10,1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 153: Camiones y Autobuses. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Se observa una distribución diversa de las transferencias de vehículos de ocasión en diferentes comunidades autónomas. Madrid tiene consistentemente la mayor proporción de transferencias, seguida por Andalucía y Cataluña.

Aunque hay algunas fluctuaciones en las proporciones de transferencias de un año a otro en algunas regiones, en general, las cifras muestran una relativa estabilidad en este período de cinco años.

Esta tabla presenta las variaciones porcentuales en las transferencias de vehículos de ocasión en el mercado de camiones y autobuses en diferentes regiones de España:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	-4,4%	4,8%	8,7%	1,8%	0,7%
Aragón	-9,5%	18,3%	9,3%	7,5%	2,8%
Asturias	-16,4%	21,1%	9,7%	1,1%	0,4%
Baleares	34,2%	11,2%	10,9%	0,9%	0,6%
Canarias	20,7%	21,8%	-9,9%	0,2%	1,5%
Cantabria	-23,8%	26,5%	2,2%	2,5%	1,6%
Castilla la Mancha	-16,8%	11,5%	11,9%	6,1%	3,6%
Castilla y León	-7,2%	8,9%	1,5%	1,4%	0,9%
Cataluña	0,3%	6,0%	2,4%	0,6%	1,6%
Ciudades Autónomas	5,3%	115,0%	-7,0%	2,5%	0,0%
Extremadura	8,9%	4,9%	14,6%	7,3%	3,8%
Galicia	2,9%	-1,9%	3,8%	9,3%	0,8%
La Rioja	7,7%	26,0%	10,1%	1,6%	2,4%
Madrid	2,2%	28,2%	-8,8%	0,6%	-1,3%
Murcia	-13,3%	10,9%	33,8%	0,9%	2,2%
Navarra	10,2%	22,1%	-16,6%	1,0%	2,8%
País Vasco	10,4%	-8,1%	8,7%	3,4%	1,2%
Valencia	-1,3%	10,1%	7,2%	0,7%	0,3%
TOTAL	-1,7%	12,9%	3,0%	2,1%	0,8%

Tabla 154: Camiones y Autobuses. % Variación Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

Comunidades como Baleares, Canarias, Cantabria y Murcia muestran aumentos significativos en algunos años, mientras que otras regiones como Aragón, Asturias y Navarra experimentan tanto crecimiento como decrecimiento en diferentes momentos.

Algunas regiones muestran una mayor estabilidad en las tendencias de transferencias a lo largo de los años. Por ejemplo, Cataluña y La Rioja.

Las variaciones en las transferencias pueden estar influenciadas por factores locales como la actividad económica, la demanda del mercado, las políticas gubernamentales y las condiciones climáticas. Por ejemplo, un aumento en la actividad turística en regiones como Baleares y Canarias puede impulsar la demanda de vehículos de ocasión en ciertos años.

Ciclomotores y Motocicletas

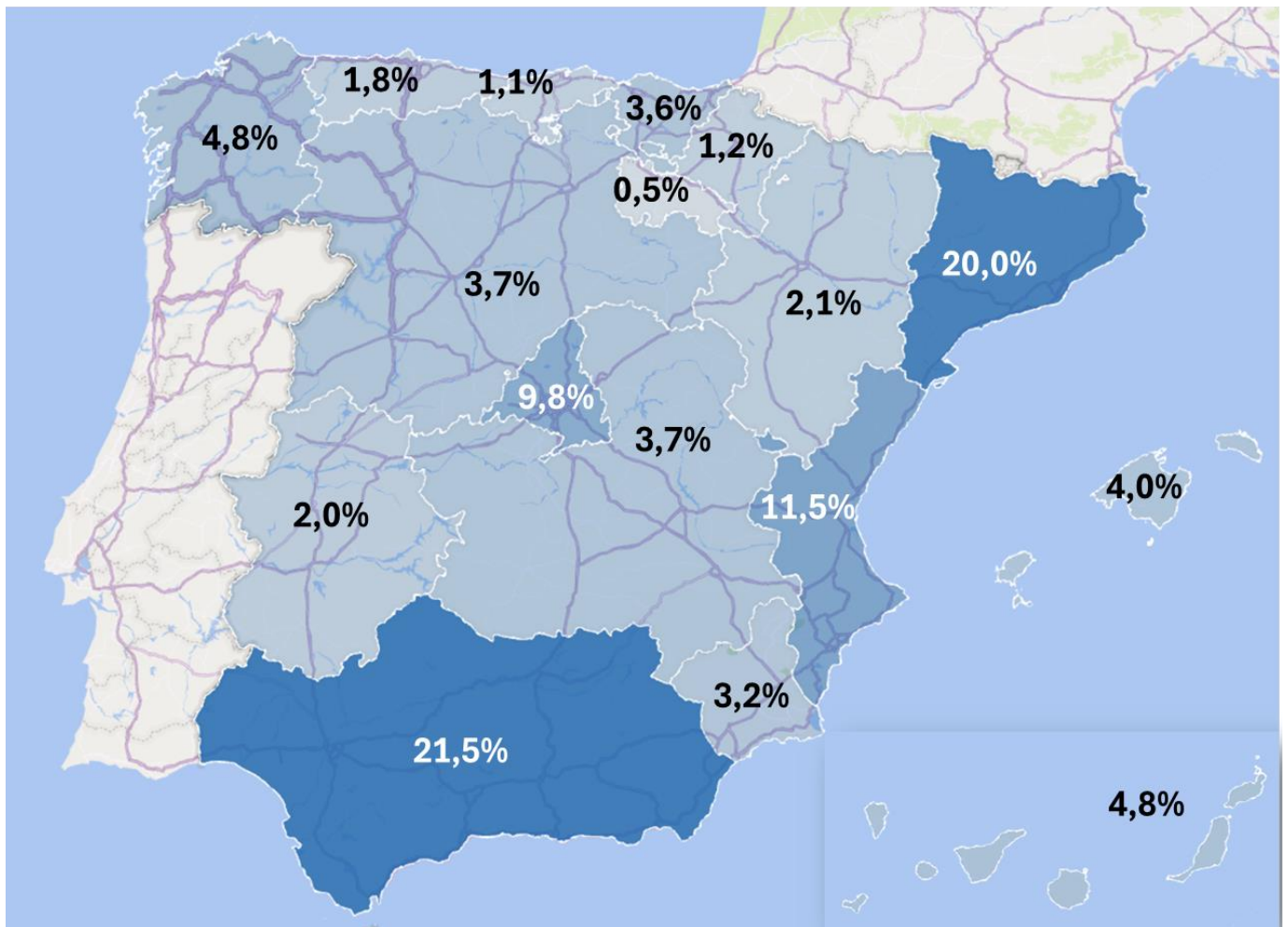
	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	99.019	98.693	100.102	102.096	101.766
Aragón	9.817	9.746	10.097	10.474	10.694
Asturias	8.582	8.378	8.757	8.990	8.903
Baleares	17.888	18.398	18.949	19.338	20.693
Canarias	21.872	21.909	22.360	22.704	22.953
Cantabria	5.376	5.238	5.389	5.530	5.642
Castilla la Mancha	17.110	16.875	17.276	17.307	17.310
Castilla y León	16.734	17.089	17.540	18.011	18.342
Cataluña	98.896	91.921	93.872	95.655	97.318
Ciudades Autónomas	2.898	2.905	2.962	2.978	2.986
Extremadura	9.156	9.088	9.339	9.832	10.232
Galicia	22.646	21.830	22.481	22.590	22.555
La Rioja	2.325	2.467	2.518	2.663	2.802
Madrid	46.590	44.860	45.711	45.902	46.985
Murcia	15.175	14.756	15.207	15.549	15.281
Navarra	5.368	5.290	5.441	5.460	5.515
País Vasco	17.892	16.610	16.961	17.692	17.035
Valencia	53.910	52.615	53.966	54.155	55.940
TOTAL	471.254	458.668	468.928	476.926	482.952

Tabla 155: Ciclomotores y Motocicletas. Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

De la tabla de transferencias por comunidades autónomas de ciclomotores y motos podemos destacar el notable aumento de las transferencias en lugares tan turísticos como Baleares y Valencia. Este incremento sugiere un posible aumento en la demanda de vehículos de dos ruedas en áreas donde el turismo es una parte importante de la economía local.

Madrid, que es una región con una gran densidad de población y una infraestructura urbana que puede favorecer el uso de motocicletas como medio de transporte alternativo, mostró una caída en 2023 con respecto a 2022 aunque los siguientes años la tendencia es positiva.

Por otro lado, en Cataluña las transferencias, aunque disminuyeron en 2023 crecerán los próximos años hasta casi recuperar esa caída del mercado.



Mapa 12: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2023 por CC.AA.

Si analizamos por cuotas, Andalucía, Cataluña y Valencia son las regiones que representan la mayor proporción de transferencias de ciclomotores y motocicletas en el país. Esto sugiere una alta demanda en estas áreas, posiblemente debido a factores como el clima, la densidad de población y las infraestructuras viales.

La siguiente comunidad con mayor cuota de mercado es Madrid, con cuotas cercanas al 10%.

Galicia y Canarias serían las siguientes, aunque ya con cuotas menores del 5%. En el caso de Canarias, muestra una proporción notable de transferencias de ciclomotores y motocicletas. Con alrededor del 4,6% al 4,8% de las transferencias totales, esta región insular muestra una demanda constante de vehículos de dos ruedas, lo que puede atribuirse a factores como el clima favorable durante todo el año y la popularidad de las motocicletas entre los residentes y los turistas.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	21,0%	21,5%	21,3%	21,4%	21,1%
Aragón	2,1%	2,1%	2,2%	2,2%	2,2%
Asturias	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	1,8%
Baleares	3,8%	4,0%	4,0%	4,1%	4,3%
Canarias	4,6%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%
Cantabria	1,1%	1,1%	1,1%	1,2%	1,2%
Castilla la Mancha	3,6%	3,7%	3,7%	3,6%	3,6%
Castilla y León	3,6%	3,7%	3,7%	3,8%	3,8%
Cataluña	21,0%	20,0%	20,0%	20,1%	20,2%
Ciudades Autónomas	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Extremadura	1,9%	2,0%	2,0%	2,1%	2,1%
Galicia	4,8%	4,8%	4,8%	4,7%	4,7%
La Rioja	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%
Madrid	9,9%	9,8%	9,7%	9,6%	9,7%
Murcia	3,2%	3,2%	3,2%	3,3%	3,2%
Navarra	1,1%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%
País Vasco	3,8%	3,6%	3,6%	3,7%	3,5%
Valencia	11,4%	11,5%	11,5%	11,4%	11,6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 156: Ciclomotores y Motocicletas. Cuota Evolución VO 2022-2026 por CC.AA.

La siguiente tabla de variaciones de transferencias de ciclomotores y motocicletas ofrecen una visión interesante de cómo ha evolucionado el mercado en diferentes regiones a lo largo de varios años:

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Andalucía	-1,0%	-0,3%	1,4%	2,0%	-0,3%
Aragón	-8,1%	-0,7%	3,6%	3,7%	2,1%
Asturias	-2,1%	-2,4%	4,5%	2,7%	-1,0%
Baleares	9,1%	2,9%	3,0%	2,1%	7,0%
Canarias	8,9%	0,2%	2,1%	1,5%	1,1%
Cantabria	-3,9%	-2,6%	2,9%	2,6%	2,0%
Castilla la Mancha	-5,1%	-1,4%	2,4%	0,2%	0,0%
Castilla y León	-6,9%	2,1%	2,6%	2,7%	1,8%
Cataluña	9,7%	-7,1%	2,1%	1,9%	1,7%
Ciudades Autónomas	19,6%	0,2%	2,0%	0,5%	0,3%
Extremadura	-5,4%	-0,7%	2,8%	5,3%	4,1%
Galicia	-3,8%	-3,6%	3,0%	0,5%	-0,2%
La Rioja	-11,0%	6,1%	2,1%	5,8%	5,2%
Madrid	1,5%	-3,7%	1,9%	0,4%	2,4%
Murcia	-3,0%	-2,8%	3,1%	2,2%	-1,7%
Navarra	-4,2%	-1,5%	2,9%	0,3%	1,0%
País Vasco	-6,9%	-7,2%	2,1%	4,3%	-3,7%
Valencia	0,2%	-2,4%	2,6%	0,4%	3,3%
TOTAL	1,1%	-2,7%	2,2%	1,7%	1,3%

Tabla 157: Ciclomotores y Motocicletas. % Variación Evolución VO 2023 por CC.AA.

La mayoría de las Comunidades Autónomas han experimentado tanto aumentos como disminuciones en las matriculaciones durante este período, lo que sugiere cierta variabilidad en la demanda a nivel regional.

Baleares y Canarias, a pesar de estar situadas en regiones insulares, han mostrado un crecimiento sostenido en las matriculaciones, lo que puede atribuirse a factores como el clima favorable y la necesidad de movilidad en estas áreas turísticas.

A nivel nacional, aunque las variaciones son relativamente pequeñas, muestran una tendencia general hacia un ligero aumento en las matriculaciones de ciclomotores y motocicletas en los últimos años. Esto podría sugerir una demanda continua de estos vehículos en el mercado español.

2.5.7. Análisis Especial del Mercado de VO en España por Combustible y Antigüedad

En este apartado sería bueno aportar datos interesantes del mercado de ocasión, según un estudio de Coches.net a cliente final. En primer lugar, el interés por el mercado del usado según tecnología de propulsión.

Disminuye como intención de compra los vehículos de combustión, diésel y gasolina, aunque en unos porcentajes muy leves. En cambio, el interés por el eléctrico/híbrido sube de un 6% a un 10%. En la compra, se ha visto algo reflejado esta motivación por el tipo de vehículo. Así gasolina, se demandó 3 puntos menos en el año 2024 y diésel mantiene una demanda similar. La demanda del eléctrico/híbrido incrementó de un 4% a un 7%.

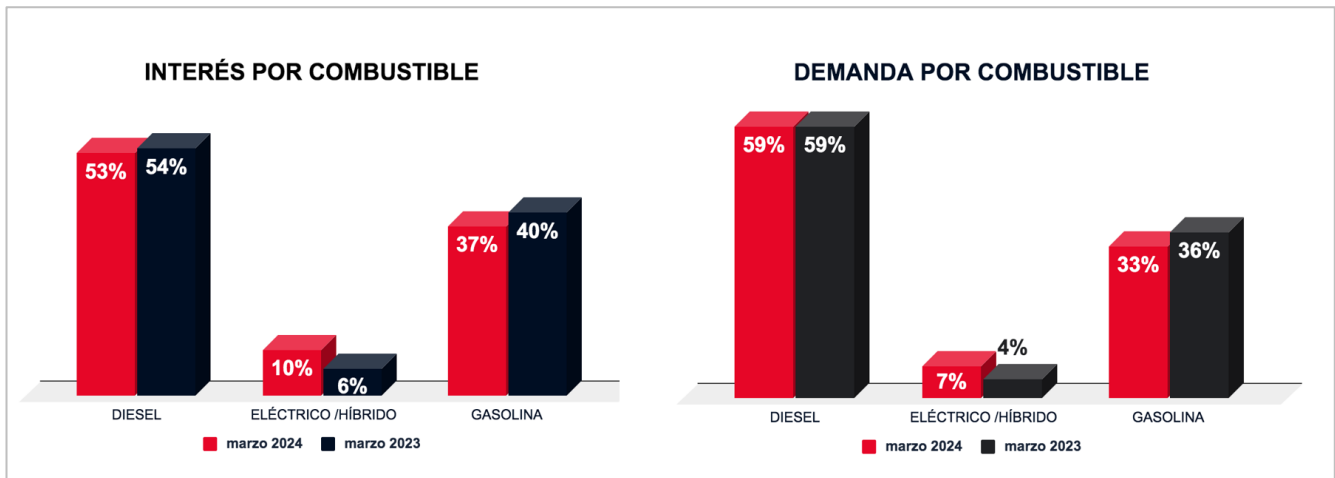


Gráfico 116: Interés / Demanda por Combustible

FUENTE: COCHES.NET

Otro dato de interés que desprende este estudio es el interés y demanda según la antigüedad. Tanto interés como demanda sobre los vehículos más antiguos, por encima de 10 años, aunque disminuye levemente, sigue siendo muy alta por parte de los particulares. Los vehículos entre 6 a 10 años, empieza a cobrar más interés por parte de los particulares, que al final también se está traduciendo en la demanda de los vehículos comprendidos en este tramo de edad. Los vehículos más jóvenes, menos de 5 años, aunque bajan levemente en cuanto al interés y la demanda, siguen siendo claramente más bajos, frente a los de más de 10 años.

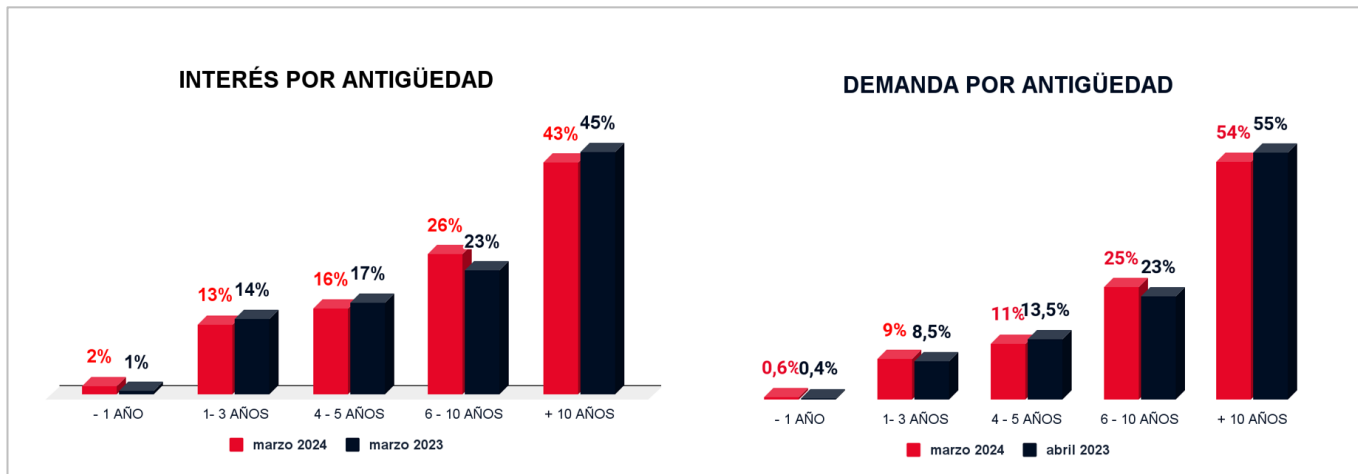


Gráfico 117: Interés / Demanda por Antigüedad

FUENTE: COCHES.NET



360
Business School



PROGRAMA GESTIÓN POSVENTA DE EMPRESAS DE AUTOMOCIÓN

16

• PROFESORES

3

• MESES

120

• HORAS

50%

• BONIFICABLE

El objetivo principal de nuestro programa es dotarte de una visión global del negocio de la posventa de automoción, proporcionándote todas las herramientas necesarias para afrontar tus desafíos diarios.

Es 100% online, lo que te permite acceder a los contenidos desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Cuenta con 15 videoconferencias en directo, entre tutorías y clases magistrales, donde tendrás la oportunidad de interactuar con nuestros profesores y analizar casos reales, que te brindarán una experiencia práctica incomparable.

Además, nuestro programa incluye ejercicios prácticos diseñados para reforzar tu aprendizaje y una reunión presencial con todos los profesionales del curso, en la que podrás intercambiar experiencias y establecer conexiones valiosas.

¿Te unes?

MÁS INFORMACIÓN

WWW.360BS.ES/POSVENTA

360 Business School : La formación del equipo mejora la gestión y rentabilidad del taller

Juan Montesinos Director Programa Gestión Posventa 360 Business School



La gestión del área de posventa siempre ha sido el patito feo de la formación de este sector, ya que mayoritaria y tradicionalmente el foco siempre ha recaído en las competencias técnicas.

Es normal, pues la velocidad a la que avanza nuestro producto automotriz en el mundo supera a la media de las industrias, calculándose que el sector de componentes de automoción invierte un I+D del 4% en comparación con el 1,2 % de media industrial (datos España) sobre PIB, lo cual repercute en un desarrollo tecnológico superior a otros productos de consumo, y claro ... después hay que mantenerlo y repararlo (a veces difícil). Y es ahí en el producto en sí, donde se ha centrado el esfuerzo formativo de fabricantes, tanto de vehículos como de componentes y partes.

La gestión del taller no ha sido, ni es actualmente (ni será) el foco de esas grandes empresas multinacionales que ponen en el mercado dicho producto, ni las piezas de reposición para su mantenimiento y reparación. ¿Por qué?, pues porque no es fundamental en su negocio, porque no tienen talleres propios (en general), y porque el grosso de los talleres de reparación en todo el mundo (no sólo EU) está en mano de pequeños empresarios locales (PYMES como decimos en España). Éstas son las que sí están muy interesadas e involucradas en posibilitar los servicios de movilidad en cara localidad en que se divide un territorio. Más que ninguna otra prestigiosa empresa ni gran corporación, por mucho marketing que hagan.

En el caso por ejemplo de los concesionarios oficiales, baste recordar ese número gordo que nos debe siempre acompañar en cualquier consideración o cálculo: algo menos del 20% de la facturación proviene de la posventa (suma de mano de obra + recambio), pero éste se convierte en algo más del 40% de la contribución a la rentabilidad del negocio global. ¿Quién está dispuesto a renunciar a ese trozo de pastel? La respuesta es sencilla: sólo los que lo ignoran (ya quedan pocos).

Es imposible no preocuparse por la rentabilidad en la posventa si eres un negocio de automoción, ya manejes VN, VO o necesites de servicios de mantenimiento (RAC o Renting). Y por supuesto debería ser tu único foco si eres taller, equilibrándolo con el otro atributo fundamental: calidad.

¿Y podré subsistir "sin formarme más y más" todas las semanas de mi vida? Pues no. ¿Y tendré que pagar por formarme o puedo hacerlo por mi cuenta? Aquí me viene a la cabeza que en mi paso por aulas de niño no hubo ni Google (1998) ni mucho menos YOUTUBE (2005), ni Podcast. La oferta actual es impresionante. Cualquiera puede aprender mucho, casi sin pagar nada. Sólo hace falta mucho (muchísimo ¡!) tiempo.

¿Tenemos ese tiempo? No. Si quieres que te lo den "mascado", que te lo resuman todo mucho, e ir al grano, tendrás a veces que ceder y pagarlo. Todos deberemos asumir "seguir yendo a la escuela", de vez en cuando. Además, ya que vas, exiges que haya esa componente de práctica, que te lo cuenten ponentes que estén 100% en el día a día de esa materia. O sea que cada vez es más difícil también enseñar, y quien se prepara una ponencia, debe trabajarla y actualizarla continuamente.

¿Y debe ser Online? Pues es lo que se estila en aras a garantizar la máxima agilidad evitando desplazamientos. Según Eurostat (Oficina Estadística de la UE) en sus informes vamos en cabeza respecto

a formación online pues más del 40% de los españoles en edad de trabajar utilizamos esta modalidad en 2022 (último dato oficial emitido). Sólo Finlandia muestra tasas superiores.

Así que de eso va la formación moderna para "gente ocupada" que es lo que son todos los profesionales de los que nos rodeamos día a día. Nadie quiere perder el tiempo, o que un mismo profesor-ponente se solape con otro repitiendo lo mismo, demandando además la agilidad del Online, y por supuesto la posibilidad de visualizarlo en diferido si me he perdido alguna clase ...

Nuestros programas de formación online en Gestión Posventa cumplen todos esos objetivos: máximo conocimiento y práctica en el menor tiempo posible. Por ello los comprimimos en 3 meses, y nos comprometemos a dar una experiencia global única, sumada al "networking" sectorial que posibilitamos y garantizamos.

No olvidemos que 9 de cada 10 trabajadores valoran como muy importante la oferta de planes de formación que ofrecen las empresas a la hora de optar por una en la que trabajar o permanecer en ella. Así como que más de 3/4 partes de los responsables de RRHH reconocen utilizar programas de formación para fidelizar el talento, y evitar la fuga de éste, consiguiendo trabajadores (dicen) más comprometidos y satisfechos (datos de SODEXO, Estudio de Tendencias RRHH 2024).

Nos vemos en el aula.

03 ANÁLISIS DE LA RED DE ASISTENCIA

BLOQUE

3.1 Cifras del Sector

3.2 Nuevas legislaciones influyentes

3.3 La Asociación como representación del Sector

3.4 Conclusiones

3. Análisis de la Red de Asistencia

3.1. Cifras del Sector

La automoción, en su conjunto, es un sector complejo y fraccionado.

Es complejo porque incluye todo tipo de vehículos de tracción mecánica; Coches, Furgonetas, Autobuses, Camiones, Tractores, Ciclomotores, Motocicletas, y una amplia variedad de vehículos con motor de 2 o más ruedas.

Es fraccionado porque agrupa una amplia variedad de empresas, desde las grandes corporaciones multinacionales, hasta el profesional que opera como autónomo pasando por una gran diversidad de organizaciones; sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, franquicias, grupos de inversión, asociaciones, etc.

La información oficial disponible a partir del Instituto Nacional de Estadística proporciona datos generales muy valiosos, pero insuficientemente desglosados para poder disponer del análisis con más detalle que se requiere. Para ese fin hemos realizado un estudio del sector que describimos a continuación.

Encuestas a los talleres

Para disponer de información complementaria que permita dimensionar de forma estadística el entramado nacional de la red de talleres de posventa de automoción, el Libro Blanco de los Talleres ha creado una metodología de consulta a los propios talleres, para que puedan de primera mano describir las características de sus negocios y así participar de forma activa en las tareas de valoración y dimensionado de la red de talleres de España. Pasamos a describir brevemente los procesos involucrados en esta tarea.

Metodología de la encuesta.

La metodología escogida ha sido mediante un cuestionario online. El contenido del cuestionario ha sido confeccionado por profesionales de MSI, junto con el asesoramiento y colaboración de la Junta Directiva de CONEPA, conocedores en profundidad del mercado de la posventa y de la diversidad de tipología de negocios que en él se reúnen. Las secciones del cuestionario recogen tanto cuestiones clasificatorias (provincia, tipo de sociedad, metros cuadrados, etc..), hasta los aspectos generales del negocio como son número de empleados o rentabilidad, llegando a pormenorizar por tipo de servicios ofrecidos o tipo de vehículos atendidos con más frecuencia.

Universo.

El cuestionario ha sido enviado a todos aquellos talleres asociados a CONEPA que ofrezcan servicios de posventa tanto a motocicletas, turismos, 4x4, vehículos comerciales, vehículos industriales y vehículos agrícolas.

Fase de campo.

El cuestionario ha estado disponible para el universo descrito en el punto anterior, desde el 4 de marzo del 2024 hasta el 29 de abril del 2024. Un total de 8 semanas.

Seguimiento.

Durante la fase de campo se han hecho seguimientos semanales tanto de la tasa de respuesta como de los posibles pormenores que hayan podido tener los participantes relacionados con el correcto acceso al cuestionario o dudas relativas al contenido de este.

Muestra.

La muestra final obtenida ha sido de 784 respuestas completas y 167 parciales. De las respuestas parciales se tendrán en cuenta únicamente aquellas que hayan completado correctamente las variables de clasificación, incluyendo de su contenido solo las secciones completadas al 100%.

Ponderación y armonización de resultados.

Para la armonización y ponderación de estos resultados contamos con dos recursos potentes facilitados por el Instituto Nacional de Estadística. El primero es el **censo de empresas activas** (DIRCE) por condición jurídica, actividad principal según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) establecida en el año 2009, y estratos de número de asalariados.

Nº de asalariados	Total	Serv. Ofic.	Autónomos	Sociedades
De 1 a 2	313		120	193
De 3 a 5	368	14	133	221
De 6 a 9	170	46	9	115
De 10 a 19	87	23		64
De 20 o más	51	32		19
TOTAL	989	115	262	612

Tabla 158: Respuestas válidas de la encuesta

La ponderación media de los cuestionarios es de 47, efectuando de manera diferenciada la ponderación de cada estrato de asalariados y de cada tipo de empresa.

Para el control de calidad de los resultados hemos utilizado la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) del INE del año 2022, de los epígrafes:

(07211) Neumáticos: compra de neumáticos, incluyendo cámaras de aire, para automóviles motos, bicis, etc. por el hogar, con la intención de cambiarlos ellos mismos o para llevarlos a cambiar a un taller. En caso de que la compra y la instalación no se pueda desglosar se incluiría también en este código la instalación.

Excluye: el cambio de neumáticos en el taller si va junto con más reparaciones y no se pueden desglosar.

(07230) Mantenimiento y reparaciones efectuadas en el taller: cambio de aceite y filtros. Lavado y engrasado del automóvil, puesta a punto, equilibrado de ruedas (solo si es posible desglosarlo de los neumáticos) y revisiones. Piezas de repuesto y mano de obra cuando la reparación de los vehículos se efectúa en talleres o por mecánicos. Montaje de piezas y accesorios. Servicio de grúa. Adaptación de un coche para discapacitados.

Excluye: el cambio de neumáticos en el taller si se puede desglosar del resto de reparaciones.

Sobre estos epígrafes MSI ha realizado una estimación para 2023 utilizando como variables independientes los consumos de combustible y lubricantes de CORES y los kilometrajes recorridos de ADEVINTA.

En la comparación de ambas fuentes de información hay que tener en cuenta que:

La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF)

- 1) Pregunta solamente a las familias dejando fuera el parque corporativo
- 2) Las respuestas incluyen el lavado y engrasado de los coches y la asistencia en carretera
- 3) Las respuestas incluyen el IVA y cualquier otro impuesto o tasa
- 4) Se refieren a todo tipo de vehículos a motor que adquieren las familias, excluye por tanto vehículos comerciales, industriales, autobuses, etc.

La encuesta de talleres

- 1) Pregunta al taller por la totalidad de su negocio incluyendo el parque corporativo
- 2) Las respuestas excluyen el IVA.
- 3) Se refieren a todo tipo de vehículos a motor que reparan; turismos, camiones, autobuses, etc.

Dimensionamiento y clasificación de la red de talleres.

Empezaremos haciendo una breve descripción de la estructura y de la dimensión en España del sector automovilístico, utilizando los datos del Directorio Central de Empresas del INI (DIRCE) correspondientes al año 2023, que clasifica a las empresas activas por su actividad principal, y utilizaremos también datos propios de MSI para algunas de las clasificaciones parciales y los datos de la encuesta a talleres realizada.

3.072 empresas se dedicaban en 2023 a la **fabricación de vehículos, piezas y componentes**, pero el grueso del sector lo configura la estructura comercial que soporta toda la actividad del mercado de automoción, que tiene tres subsectores con actividades claramente diferenciadas pero que, a veces, comparten recursos tanto físicos como humanos.

La venta de coches nuevos, desarrollada por las marcas que ofertan su catálogo en España a través de recursos locales, actualmente 86 marcas, y que cuentan además con un total de 5.500

concesionarios y agentes para ofrecer a los compradores una cobertura completa del territorio nacional.

La venta de coches usados, realizada complementariamente por las marcas y sus redes de concesionarios y agentes, pero también por 8.250 negocios especializados en este mercado y por compraventas particulares que actúan como autónomos.

Adicionalmente 8.915 empresas declaran que su actividad principal es comercio de **repuestos y accesorios** de vehículos de motor.

La actividad que ejemplifica de una manera más clara la complejidad y el fraccionamiento de este sector es la de **mantenimiento y reparación de vehículos**. En España los talleres de automoción sumaban en 2023 un total de 46.426 empresas, de las que 25.018 son empresarios autónomos, y 28.874 tienen solamente uno o dos empleados.

La complejidad y el fraccionamiento del subsector de talleres puede apreciarse desglosando el censo de talleres según número de asalariados y tipo de sociedad:

Nº de asalariados	Total	Serv. Ofic,	Autónomos	Sociedades
De 1 a 2	28.874		16.320	12.554
De 3 a 5	11.226	2.300	6.233	2.693
De 6 a 9	4.016	1.800	1.878	338
De 10 a 19	2.018	1.150	587	281
De 20 o más	292	250		42
TOTAL	46.426	5.500	25.018	15.908

Tabla 159: Censo de Talleres Activos 2023

3.558 de estos talleres tiene como actividad principal, pero no exclusiva, la **reparación y el mantenimiento de motocicletas**, sin excluir la venta de estas ni la reparación de otros tipos de vehículos.

Además de los 5.500 servicios oficiales se contabilizan 14.000 talleres que pertenecen como franquiciados o abanderados a redes multimarca, de forma que los restantes 27.000 talleres son pequeñas organizaciones independientes sin capacidad, ni económica ni organizativa, para disponer de información de gestión que le permita planificar su actividad.

El sector de la posventa automovilística en España está dominado por micro organizaciones sin recursos para poder sobrevivir en un mundo inmerso ya en la cuarta revolución industrial y sometido a un proceso acelerado de concentración de negocios con entrada de redes de talleres especializadas en diversos tipos de reparaciones. Este libro será una ayuda para permitir a los talleres, incluso a los pequeños, un análisis rápido y actualizado de su situación comparativa, que les facilite una acertada toma de decisiones. España necesita impulsar una fuerte concentración de

talleres, sin que ello menoscabe la capilaridad actual, pero que permita aumentar fuertemente la especialización, la formación en las nuevas tecnologías, la calidad y la garantía asistencial que el sector automovilístico seguirá necesitando.

Aunque existe un alto grado de especialización en cuanto al tipo de vehículos atendidos por cada taller, es normal, especialmente para los talleres pequeños y ubicados en áreas de baja densidad de población o parque, que el taller atienda todo tipo de vehículos.

Repercusión económica del sector automovilístico

El sector del automóvil es y será siempre una pieza clave de la movilidad corporativa y familiar. En defensa de esta modalidad de desplazamiento los estados realizan fuertes inversiones para desarrollar su industria automovilística y para mantener y desarrollar su red de carreteras, autovías y autopistas.

El sector del automóvil no solo es estratégico por su aportación a la movilidad social e industrial, sino por que aporta una cuota muy importante al PIB de manera directa y tiene un gran multiplicador de actividad indirecta, generando un gran volumen de mano de obra directa, indirecta e inducida, óptimamente distribuida por toda la geografía.

Los consumos directos generados por el sector, según la Encuesta de Presupuestos Familiares de 2022 y la estimación de MSI para 2023 son:

Miles de euros	EPF	MSI
	Gasto familias	Total mercado 2023*
07.1.1.1 T Automóviles nuevos	12.194.394	37.620.832
07.1.1.2 T Automóviles de segunda mano	7.831.387	22.551.405
07.1.2.0 T Motos y ciclomotores	1.162.543	1.250.326
07.2.1.1 T Neumáticos	1.670.276	2.071.143
07.2.1.2 T Piezas de repuesto de vehículos	500.547	650.711
07.2.1.3 T Accesorios de vehículos	156.878	203.941
07.2.2.1 T Gasóleo	14.655.230	39.000.000
07.2.2.2 T Gasolina	12.461.808	11.738.200
07.2.3.0 T Mantenimiento y reparaciones de vehículos en talleres	14.173.788	18.794.997
07.2.4.1 T Alquiler de plazas de aparcamiento, de garajes, de vehículos	647.099	841.229
07.2.4.2 T Aparcamientos públicos y parquímetros	429.217	557.983
07.2.4.3 T Servicios de peaje de vehículos	277.063	360.182
07.2.4.4 T Autoescuela y gastos relacionados con el carné de conducir	951.833	1.237.383
07.2.4.5 T Inspección Técnica de Vehículos (ITV)	705.440	917.073
07.3.2.3 T Taxi y coche de alquiler con conductor	581.954	727.443
12.4.3.0 T Seguros relacionados con el transporte	8.533.443	10.444.934
TOTAL GASTO SECTOR DEL AUTOMOVIL	76.932.902	148.967.780
* Incluye camiones autobuses y tractores (IVA incluido)		
APORTACIÓN DIRECTA E INDIRECTA AL PIB		788.039.555
	PIB 2023	1.461.889.000
	% / PIB	53,9%

Tabla 160: Facturación Directa del Sector Automóvil en Miles de Euros

Según el estudio realizado en febrero de este año por el equipo del Dr. Manuel Alejandro Cardenete, Catedrático de Economía de la Universidad Loyola & Georgetown University, utilizando la Matriz de Contabilidad Social de España de 2014 actualizada a 2023, para calcular el impacto de la automoción en el PIB de España hay que considerar un factor multiplicador de 5,29 lo que nos permite calcular que esta aportación directa de 148.247 millones se correspondería con una aportación directa e indirecta al PIB de 788.040 millones, es decir el 53,9 %.

Pero, además, el sector automovilístico ha sido siempre y será punta de lanza de las revoluciones industriales utilizando intensivamente los avances tecnológicos que las propiciaron.

En la segunda revolución industrial el automóvil fue el precursor de los nuevos métodos de fabricación en masa y de la cadena de montaje, en el uso de las nuevas energías y de materias primas, cobre, aluminio, acero, zinc etc.

En la tercera revolución industrial impulsó las innovaciones en las tecnologías informáticas y comunicaciones siendo pionero en la automatización de los procesos productivos, de los procesos comerciales, y en el mantenimiento de una relación permanente con las bases instaladas de clientes.

En esta cuarta revolución industrial le corresponde liderar el avance en IA y robótica con el desarrollo de los sistemas avanzados de ayuda a la conducción (ADAS por sus siglas en inglés) y el coche autónomo, la descarbonización del automóvil con el desarrollo de las nuevas tecnologías de propulsión, eléctrica, híbrida etc., y la descongestión urbana que se verá favorecida con el desarrollo del internet de las cosas (IoT), que permitirá el control adaptativo de las señales de tráfico para adecuar su estado instantáneo a la circulación del parque privado y a las prioridades de los servicios públicos; emergencias, ambulancias, buses, tranvías, etc.

Mantenimiento y reparación de turismos, 4x4 y comerciales. Facturación y empleo.

Los datos oficiales utilizados para el análisis de la demanda de mantenimiento y reparación de vehículos de uso familiar (turismos, 4x4 y furgonetas ligeras) provienen de fuentes con una cierta disparidad en cuanto a sus fechas de actualización.

En la siguiente tabla podemos ver los datos utilizados, las fuentes de las que hemos podido obtener esos datos y las fechas de actualización de cada dato, donde observamos que los datos procedentes del Instituto Nacional de Estadística sólo están actualizados a cierre del año 2022, por lo que estos datos para el año 2023 han tenido que ser estimados. Por el contrario el resto de los datos tenidos en cuenta, están actualizados hasta marzo, abril o mayo de este año 2024.

A partir de estos datos estimamos los ingresos totales de los talleres clasificados en tres tipos según su actividad principal; Neumáticos, Chapa y pintura y Electromecánica.

A efectos prácticos consideraremos reales los datos de ingresos del año 2022 y parcialmente estimados todavía los datos del año 2023.

Datos	Fuente	Actualización
Matriculaciones	MSI	abril-24
Parque circulante	MSI	abril-24
Consumo de combustible	CORES	marzo-24
Consumo de lubricantes	CORES	marzo-24
Gasto en mantenimiento y reparación	INE	año 2022
Gasto en neumáticos	INE	año 2022
Gasto en lubricantes	INE	año 2022
Gasto en seguros automóvil	INE	año 2022
Kilometrajes	ADEVINTA	marzo-24
Precios de usado	ADEVINTA	marzo-24
Encuesta de talleres de automoción	CONEPA	mayo-24

Tabla 161: Fuentes

Actividad	2022	2023 ¹	% incre
Neumáticos	1.830.290	2.002.221	9,40%
Chapa y pintura	3.801.898	3.946.142	3,80%
Electromecánica	9.306.064	9.584.692	3,00%
TOTAL	14.938.252	15.533.055	4,00%

(1) parcialmente estimados

Tabla 162: Ingresos (miles de euros)

A esta facturación directa de la posventa de 15.553 millones de euros les correspondería, según el estudio mencionado del Dr. Cardenete una facturación total 5,29 veces superior, es decir, 82.170 millones de euros aportando en su conjunto un 5,6% del PIB.

Por lo que respecta al empleo generado directo e indirecto y recurriendo de nuevo a los resultados de la encuesta realizada, tenemos que la posventa genera un empleo directo de 142.649 trabajadores, a los que habría que añadir 611.877 trabajadores indirectos.

Nº de empleados	Tipo de empresa			Total
	Autónomos	Servicio oficial	Sociedades	
A.- 1 a 2 emp	23.852		20.624	44.477
B.- 3 a 5 emp	20.667	9.200	9.818	39.686
C.- 6 a 9 emp	16.023	13.860	2.407	32.289
D.-10 a 19 emp		14.950	3.312	18.262
E.- 20 y + emp		6.929	987	7.916
Total	60.542	44.939	37.148	142.629

Tabla 163: Empleo generado por la postventa

Analizando los empleos directos vemos que los servicios oficiales, es decir, los concesionarios, contratan para sus talleres a 44.939 personas, mientras que las empresas que no tienen vínculo directo con las marcas contratan a 37.148 empleados para la atención de sus talleres. Pero el grueso del empleo de la posventa, 60.542 personas, trabajan en talleres fundados y gestionados por autónomos que en la mayoría de los casos tienen un solo trabajador, ellos mismos.

Observamos también que más de 80.000 trabajadores de la posventa realizan su labor en empresas de 5 o menos personas.

Es necesario también reseñar que toda esta actividad económica y laboral se realiza geográficamente distribuida, beneficiándose de ella todos los municipios de todos los tamaños, prácticamente de manera proporcional a su población.

Análisis de la posventa por ramas de actividad, fabricantes, edades de los vehículos y provincias.

3.1.1.1. Por tipos (neumáticos, chapa y pintura, electromecánica) y fabricantes

La siguiente tabla presenta datos de ingresos de talleres divididos por fabricante y por tipo de servicio (Neumáticos, Chapa y Pintura, Electromecánica) para los años 2022 y 2023, así como los totales para cada año.

Fabricante	2022			Total 2022
	Neumáticos	Chapa y pintura	Electromecánica	
Volkswagen	148.081.877	305.645.698	748.141.699	1.201.869.274
SEAT	135.551.221	282.043.564	690.369.774	1.107.964.559
Peugeot	129.426.113	269.916.140	660.684.971	1.060.027.223
Renault	131.066.474	268.739.048	657.803.754	1.057.609.276
Mercedes	119.409.571	245.972.566	602.077.289	967.459.425
Citroën	112.765.690	231.033.671	565.510.735	909.310.096
Audi	111.246.640	228.845.021	560.153.484	900.245.145
BMW	103.253.576	214.287.867	524.521.333	842.062.776
Ford	101.704.517	206.223.915	504.782.862	812.711.294
Opel	100.706.205	204.076.910	499.527.547	804.310.661
Toyota	96.588.561	204.810.639	501.323.527	802.722.727
Nissan	73.693.049	150.774.720	369.057.559	593.525.328
Hyundai	69.506.568	150.445.275	368.251.163	588.203.006
Kia	65.768.019	142.271.614	348.244.151	556.283.784
Dacia	38.718.287	83.013.823	203.196.391	324.928.501
Volvo	31.692.756	67.458.710	165.121.493	264.272.960
Skoda	29.192.390	63.214.554	154.732.896	247.139.841
Fiat	30.027.392	62.456.499	152.877.373	245.361.264
Mazda	26.037.730	54.671.142	133.820.830	214.529.701
Land Rover	19.701.756	40.122.163	98.208.689	158.032.608
Resto	156.151.609	325.874.460	797.656.481	1.279.682.549
TOTAL	1.830.290.000	3.801.898.000	9.306.064.000	14.938.252.000

Tabla 164: Tipos de ingresos por fabricantes 2022

Fabricante	2023			Total 2023
	Neumáticos	Chapa y pintura	Electromecánica	
Volkswagen	162.124.317	317.757.030	771.792.618	1.251.673.965
SEAT	146.817.525	285.127.795	692.540.233	1.124.485.553
Peugeot	140.592.242	275.389.769	668.887.768	1.084.869.779
Renault	139.410.336	270.638.958	657.348.635	1.067.397.928
Mercedes	130.805.666	256.913.453	624.011.076	1.011.730.194
Citroën	118.641.458	230.518.183	559.900.223	909.059.865
Audi	121.222.906	237.750.726	577.467.178	936.440.810
BMW	113.457.233	222.453.037	540.310.978	876.221.249
Ford	106.110.391	204.986.103	497.885.951	808.982.446
Opel	104.548.173	200.369.949	486.673.882	791.592.003
Toyota	110.368.636	224.629.104	545.596.376	880.594.116
Nissan	78.748.010	151.218.597	367.291.313	597.257.920
Hyundai	81.655.898	167.406.524	406.609.791	655.672.214
Kia	77.904.516	161.255.915	391.670.720	630.831.152
Dacia	45.313.113	92.201.701	223.946.555	361.461.368
Volvo	35.991.563	71.297.275	173.172.283	280.461.121
Skoda	33.798.115	68.925.054	167.410.452	270.133.622
Fiat	32.680.085	65.364.622	158.762.602	256.807.309
Mazda	29.272.023	57.921.818	140.684.950	227.878.791
Land Rover	21.106.372	40.682.310	98.812.310	160.600.991
Resto	171.652.422	343.334.076	833.916.106	1.348.902.604
TOTAL	2.002.221.000	3.946.142.000	9.584.692.000	15.533.055.000

Tabla 165: Tipos de ingresos por fabricantes 2023

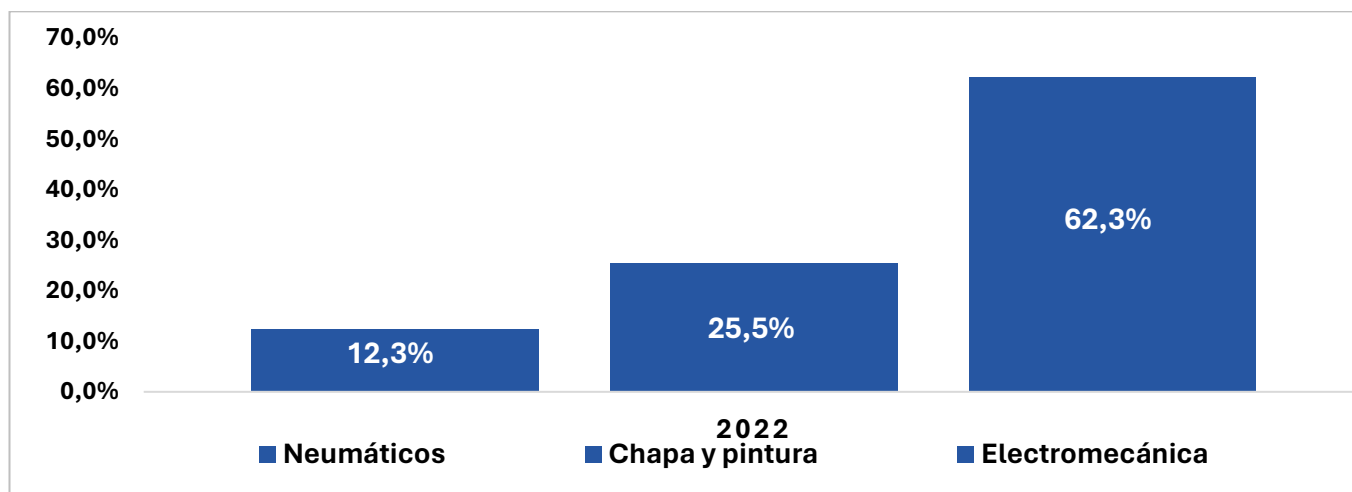


Gráfico 118: Tipos de ingresos por fabricantes 2022

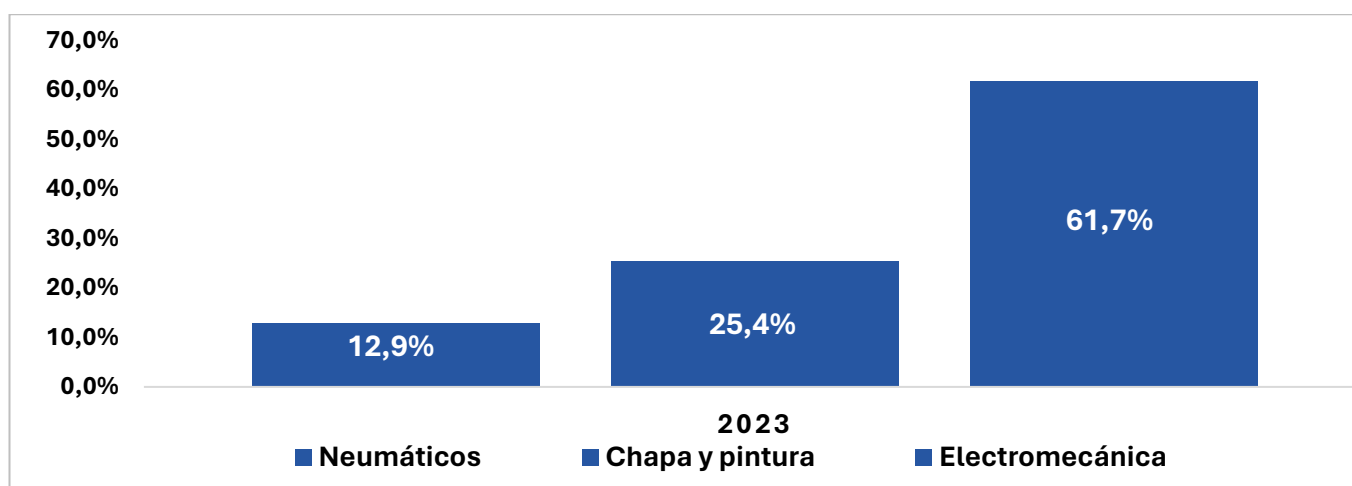


Gráfico 119: Tipos de ingresos por fabricantes 2023

En 2022, los ingresos totales de los talleres ascendieron a 14.938 millones de euros, y en 2023 aumentaron a 15.533 millones de euros, un 4% más. Los servicios de electromecánica representaron la mayor parte de los ingresos en ambos años, seguidos por chapa y pintura y neumáticos. Aunque en 2023 tanto electromecánica como chapa y pintura pierden representación respecto al total de ingresos a favor de neumáticos que pasa de representar un 12,3% de los ingresos en 2022 al 12,9% en 2023. Los tres tipos de ingresos crecen en 2023 comparado con los ingresos de 2022, neumáticos es el tipo de ingreso que más crece, un 8%, seguido de chapa y pintura un 3,8% y por último electromecánica que crece un 3%.

Los fabricantes que generaron los mayores ingresos fueron Volkswagen y SEAT en ambos años, seguidos por Peugeot, Renault y Mercedes. Estas cinco primeras marcas incrementan los ingresos que se generan por los tres tipos excepto Renault, que, en el caso de electromecánica, el ingreso es menor en 2023 que en 2022.

Fabricante	% Variación 2023 vs 2022			
	Neumáticos	Chapa y pintura	Electromecánica	Total
Volkswagen	9,5%	4,0%	3,2%	4,1%
SEAT	8,3%	1,1%	0,3%	1,5%
Peugeot	8,6%	2,0%	1,2%	2,3%
Renault	6,4%	0,7%	-0,1%	0,9%
Mercedes	9,5%	4,4%	3,6%	4,6%
Citroën	5,2%	-0,2%	-1,0%	0,0%
Audi	9,0%	3,9%	3,1%	4,0%
BMW	9,9%	3,8%	3,0%	4,1%
Ford	4,3%	-0,6%	-1,4%	-0,5%
Opel	3,8%	-1,8%	-2,6%	-1,6%
Toyota	14,3%	9,7%	8,8%	9,7%
Nissan	6,9%	0,3%	-0,5%	0,6%
Hyundai	17,5%	11,3%	10,4%	11,5%
Kia	18,5%	13,3%	12,5%	13,4%
Dacia	17,0%	11,1%	10,2%	11,2%
Volvo	13,6%	5,7%	4,9%	6,1%
Skoda	15,8%	9,0%	8,2%	9,3%
Fiat	8,8%	4,7%	3,8%	4,7%
Mazda	12,4%	5,9%	5,1%	6,2%
Land Rover	7,1%	1,4%	0,6%	1,6%
Resto	9,9%	5,4%	4,5%	5,4%
TOTAL	9,4%	3,8%	3,0%	4,0%

Tabla 166: % Variación Tipos de ingresos por fabricantes

Las tres marcas que más incrementan los ingresos totales en 2023 frente a 2022 son Hyundai, Kia y Dacia, las tres con incrementos de dos cifras. Los fabricantes que decrecen en ingresos generados

por la posventa son Opel y Ford, los dos fabricantes con incrementos en neumáticos, pero caídas en chapa y pintura y electromecánica.

Las 10 primeras marcas representan más del 60% de los ingresos del mercado de posventa y las 15 primeras más del 80%.

3.1.1.2. Por tipos (neumáticos, chapa y pintura, electromecánica) y edades

Esta tabla muestra los ingresos de talleres desglosados por tipo de servicio (Neumáticos, Chapa y Pintura, Electromecánica) y por edad del vehículo para los años 2022 y 2023, así como los totales para cada año.

Edad	2022			Total 2022
	Neumáticos	Chapa y pintura	Electromecánica	
0	40.789.009	295.971.724	724.462.310	1.061.223.042
1	136.074.199	266.591.699	652.547.601	1.055.213.499
2	178.759.562	350.219.334	857.246.442	1.386.225.337
3	179.083.948	350.854.860	858.802.045	1.388.740.853
4	160.005.061	313.476.187	767.308.713	1.240.789.961
5	140.409.082	275.084.446	673.335.649	1.088.829.176
6	117.186.577	229.587.746	561.971.482	908.745.805
7	89.519.838	175.384.061	429.294.867	694.198.765
8	68.822.314	134.834.213	330.039.317	533.695.844
9	61.078.437	119.662.687	292.903.340	473.644.463
10	66.220.238	129.736.319	317.560.988	513.517.544
11	73.158.479	143.329.473	350.833.517	567.321.469
12	65.338.525	128.008.900	313.332.712	506.680.137
13	67.829.371	132.888.876	325.277.634	525.995.881
14	85.925.843	168.342.836	412.059.767	666.328.446
15	75.106.684	147.146.327	360.176.191	582.429.203
16	63.791.362	124.977.753	305.913.249	494.682.364
17	51.762.185	101.410.620	248.226.996	401.399.801
18	38.294.872	75.025.942	183.644.123	296.964.937
19	28.793.686	56.411.560	138.080.923	223.286.168
20	24.247.787	47.505.396	116.280.934	188.034.116
Resto	18.092.941	35.447.043	86.765.202	140.305.186
TOTAL	1.830.290.000	3.801.898.000	9.306.064.000	14.938.252.000

Tabla 167: Tipos de ingresos por edad 2022

Edad	2023			Total 2023
	Neumáticos	Chapa y pintura	Electromecánica	
0	44.706.915	307.761.417	747.514.506	1.099.982.839
1	156.526.884	290.932.454	706.639.033	1.154.098.371
2	142.822.163	265.459.844	644.769.206	1.053.051.213
3	188.024.222	349.475.737	848.833.443	1.386.333.402
4	187.333.675	348.192.235	845.715.975	1.381.241.885
5	167.528.544	311.380.953	756.305.913	1.235.215.409
6	146.085.149	271.524.671	659.499.922	1.077.109.742
7	120.418.578	223.818.883	543.628.449	887.865.910
8	92.039.586	171.071.587	415.511.776	678.622.949
9	70.938.473	131.851.497	320.251.016	523.040.986
10	62.867.628	116.850.426	283.815.268	463.533.322
11	66.722.697	124.015.744	301.218.941	491.957.382
12	73.246.770	136.141.869	330.671.801	540.060.440
13	65.616.921	121.960.466	296.226.923	483.804.310
14	67.165.690	124.839.123	303.218.825	495.223.638
15	83.273.182	154.777.700	375.935.935	613.986.817
16	72.376.776	134.524.833	326.744.221	533.645.829
17	61.038.827	113.451.282	275.559.165	450.049.274
18	48.792.704	90.689.732	220.274.169	359.756.605
19	35.659.109	66.278.659	160.982.684	262.920.452
20	26.673.809	49.577.916	120.418.641	196.670.366
Resto	22.362.701	41.564.971	100.956.187	164.883.859
TOTAL	2.002.221.000	3.946.142.000	9.584.692.000	15.533.055.000

Tabla 168: Tipos de ingresos por edad 2023

Observamos que los ingresos por tipo de servicio varían según la edad del vehículo en ambos años.

Además, vemos que los ingresos totales aumentan a medida que la edad del vehículo aumenta hasta cierto punto, después del cual comienzan a disminuir.

En los siguientes gráficos de barras podemos observar la distribución del ingreso total en función de la edad del vehículo, el primer gráfico referidos a datos de 2022 y el segundo gráfico referido a datos de 2023.

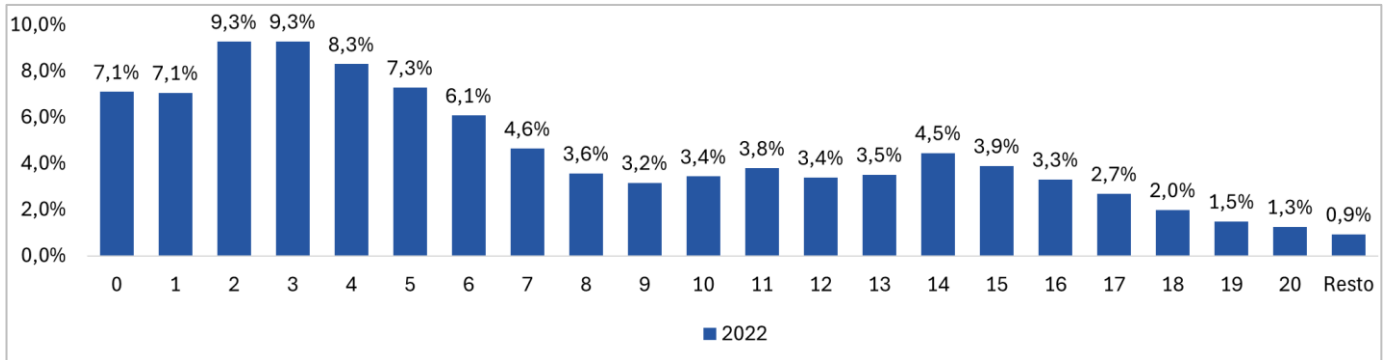


Gráfico 120: Tipos de ingresos por edad 2022

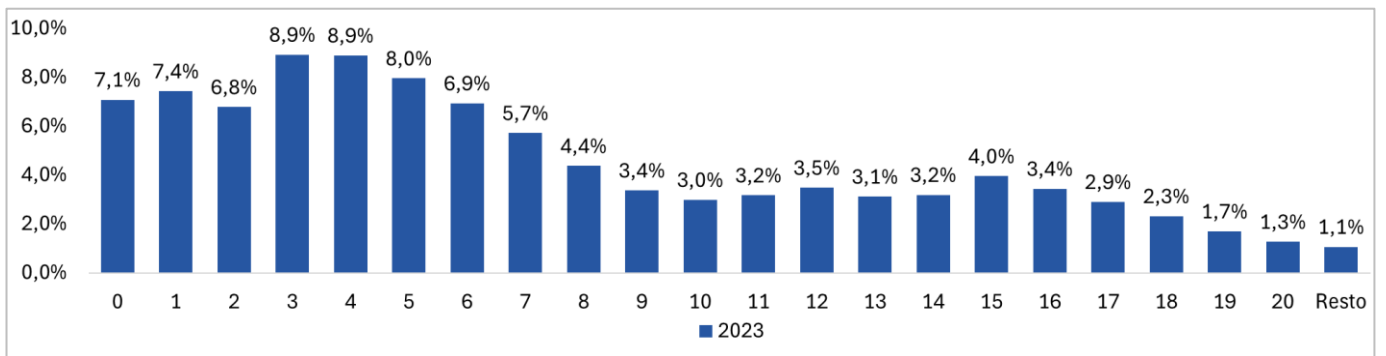


Gráfico 121: Tipos de ingresos por edad 2023

La curva de ambos gráficos es similar, representando más ingresos los vehículos más jóvenes hasta 4 años edad, empezando a representar menos porcentaje de ingresos los vehículos con edades comprendidas entre 5 y 12, 13 y 14 años, edad en la que el ingreso en posventa que generan estos vehículos vuelve a incrementar ligeramente para volver a disminuir un par de años de antigüedad más.

Estos datos pueden ser útiles para comprender las preferencias de los propietarios de vehículos en términos de mantenimiento y reparación según la edad de su vehículo, lo que podría informar las estrategias de marketing y operativas de los talleres de posventa.

En los siguientes gráficos observamos cómo se distribuyen los ingresos por edad y por tipo de actividad.



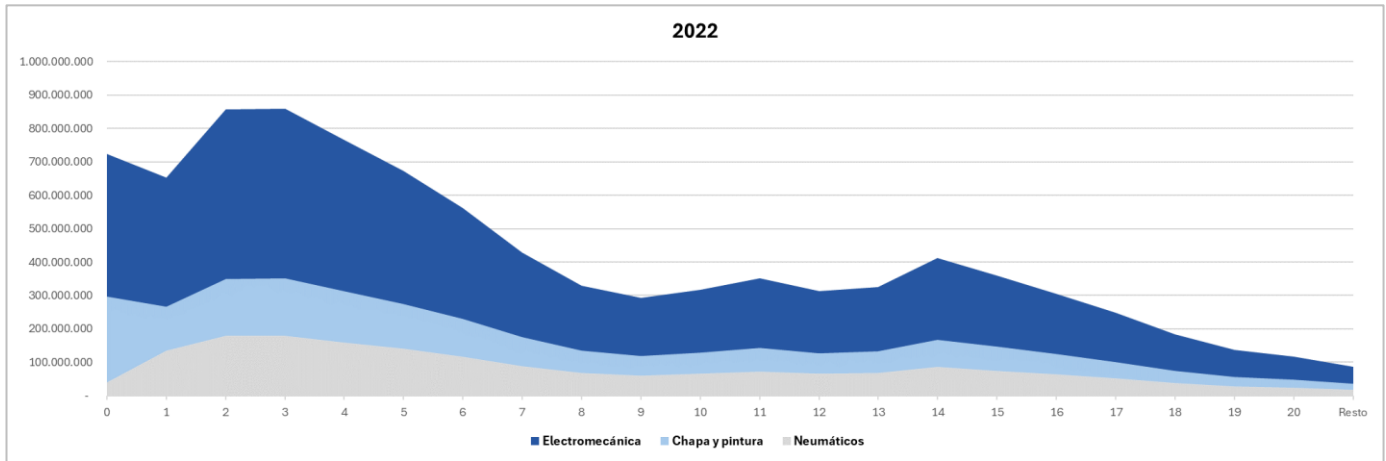


Gráfico 122: Distribución de ingresos por edad y tipo de actividad 2022

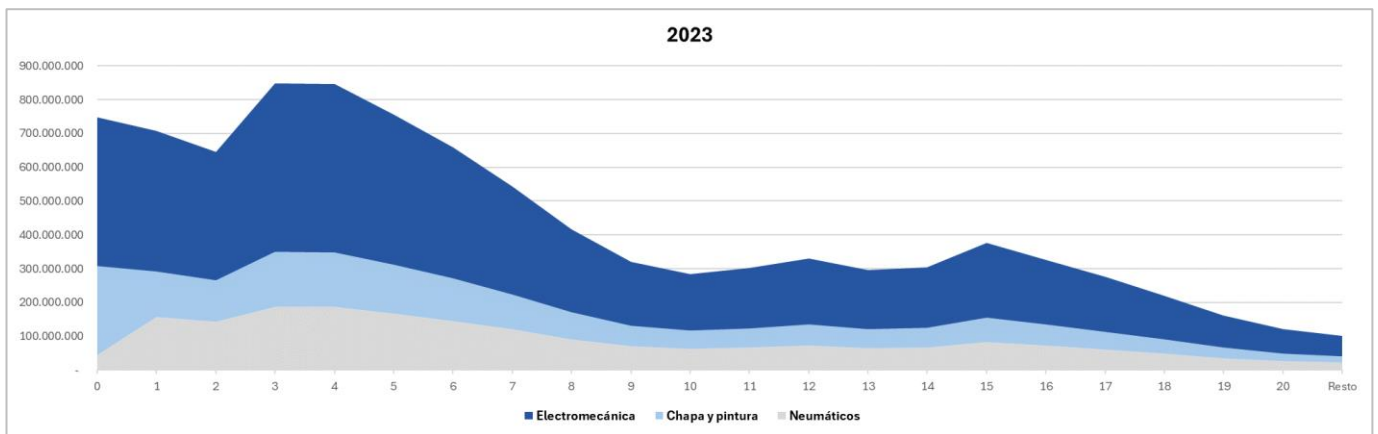


Gráfico 123: Distribución de ingresos por edad y tipo de actividad 2023

Los ingresos por neumáticos tienden a ser más estables en comparación con los otros tipos de servicios, pero también muestran cierta variación según la edad del vehículo.

Los vehículos más antiguos tienden a requerir más servicios de electromecánica, lo que podría atribuirse al desgaste natural de los componentes mecánicos con el tiempo.

La tabla de variaciones de más abajo muestra que las mayores variaciones porcentuales se observaron en vehículos de 4 a 9 años, lo que sugiere que los vehículos más antiguos están contribuyendo más al crecimiento general de los ingresos.

Por el contrario, para vehículos de 2 años, los ingresos experimentaron una disminución significativa, así como en los vehículos con edades comprendidas entre 10 y 14 años.

Estos datos pueden ser útiles para identificar tendencias en la demanda de servicios de posventa de talleres y ajustar estrategias comerciales en consecuencia. Por ejemplo, podrían enfocarse más en la promoción de servicios en las edades que están experimentando un crecimiento notable.

Edad	2023 vs 2022			Total
	Neumáticos	Chapa y pintura	Electromecánica	
0	9,6%	4,0%	3,2%	3,7%
1	15,0%	9,1%	8,3%	9,4%
2	-20,1%	-24,2%	-24,8%	-24,0%
3	5,0%	-0,4%	-1,2%	-0,2%
4	17,1%	11,1%	10,2%	11,3%
5	19,3%	13,2%	12,3%	13,4%
6	24,7%	18,3%	17,4%	18,5%
7	34,5%	27,6%	26,6%	27,9%
8	33,7%	26,9%	25,9%	27,2%
9	16,1%	10,2%	9,3%	10,4%
10	-5,1%	-9,9%	-10,6%	-9,7%
11	-8,8%	-13,5%	-14,1%	-13,3%
12	12,1%	6,4%	5,5%	6,6%
13	-3,3%	-8,2%	-8,9%	-8,0%
14	-21,8%	-25,8%	-26,4%	-25,7%
15	10,9%	5,2%	4,4%	5,4%
16	13,5%	7,6%	6,8%	7,9%
17	17,9%	11,9%	11,0%	12,1%
18	27,4%	20,9%	19,9%	21,1%
19	23,8%	17,5%	16,6%	17,8%
20	10,0%	4,4%	3,6%	4,6%
Resto	23,6%	17,3%	16,4%	17,5%
TOTAL	9,4%	3,8%	3,0%	4,0%

Tabla 169: % Variación Tipos de ingresos por edad

3.1.1.3. Por fabricantes y edades

Estos datos muestran los ingresos de posventa de talleres desglosados por fabricante y edad del vehículo en el año 2022, junto con el total de ingresos para ese año. Aquí hay algunas observaciones sobre los datos:

Fabricante	2022				Total 2022
	0-5 años	6-10 años	11-15 años	+15 años	
Volkswagen	464.572.297	317.433.788	236.525.300	183.337.888	1.201.869.274
SEAT	476.365.184	234.115.128	203.065.600	194.418.648	1.107.964.559
Peugeot	432.105.541	241.878.533	196.603.590	189.439.559	1.060.027.223
Renault	391.189.235	254.457.443	218.175.942	193.786.656	1.057.609.276
Mercedes	393.993.314	238.863.661	157.382.822	177.219.629	967.459.425
Audi	322.652.740	249.217.499	181.745.632	146.629.273	900.245.145
Citroën	279.697.170	216.784.598	220.555.516	192.272.812	909.310.096
Toyota	388.573.128	179.168.276	141.151.236	93.830.087	802.722.727
BMW	322.382.004	205.393.876	164.862.213	149.424.684	842.062.776
Ford	247.889.018	205.287.729	201.063.510	158.471.037	812.711.294
Opel	264.164.481	226.935.855	169.568.535	143.641.791	804.310.661
Hyundai	323.634.881	153.472.109	60.362.887	50.733.129	588.203.006
Kia	325.453.368	139.551.943	54.262.918	37.015.555	556.283.784
Nissan	258.603.609	176.916.424	93.398.891	64.606.404	593.525.328
Dacia	190.664.014	109.497.422	23.249.599	1.517.466	324.928.501
Volvo	130.669.323	57.793.170	38.971.595	36.838.872	264.272.960
Skoda	128.794.649	55.865.013	38.107.663	24.372.517	247.139.841
Fiat	110.566.667	62.934.649	40.669.353	31.190.594	245.361.264
Mazda	113.477.287	52.478.053	30.265.603	18.308.758	214.529.701
Land Rover	63.213.742	55.075.336	23.159.016	16.584.513	158.032.608
Resto	503.531.042	265.993.548	286.696.057	223.461.902	1.279.682.549
TOTAL	6.132.192.693	3.699.114.054	2.779.843.477	2.327.101.776	14.938.252.000

Tabla 170: Tipos de ingresos por fabricantes y edades 2022

Volkswagen es el fabricante con los ingresos totales más altos, con más de 1.2 billones de euros. También muestra una distribución bastante uniforme de ingresos a lo largo de las diferentes categorías de edad de vehículos.

Hyundai y Kia muestran una marcada preferencia por los vehículos más jóvenes (0-5 años), lo que sugiere una concentración en modelos más nuevos.

En general, los fabricantes tienden a generar más ingresos de vehículos más nuevos (0-5 años) en comparación con vehículos más antiguos (+15 años), lo que puede reflejar el mayor interés de mantenimiento y reparación en vehículos más nuevos.

El "Resto" de fabricantes, aunque contribuye significativamente al total de ingresos, tiene una distribución de ingresos más equitativa en todas las categorías de edad de vehículos.

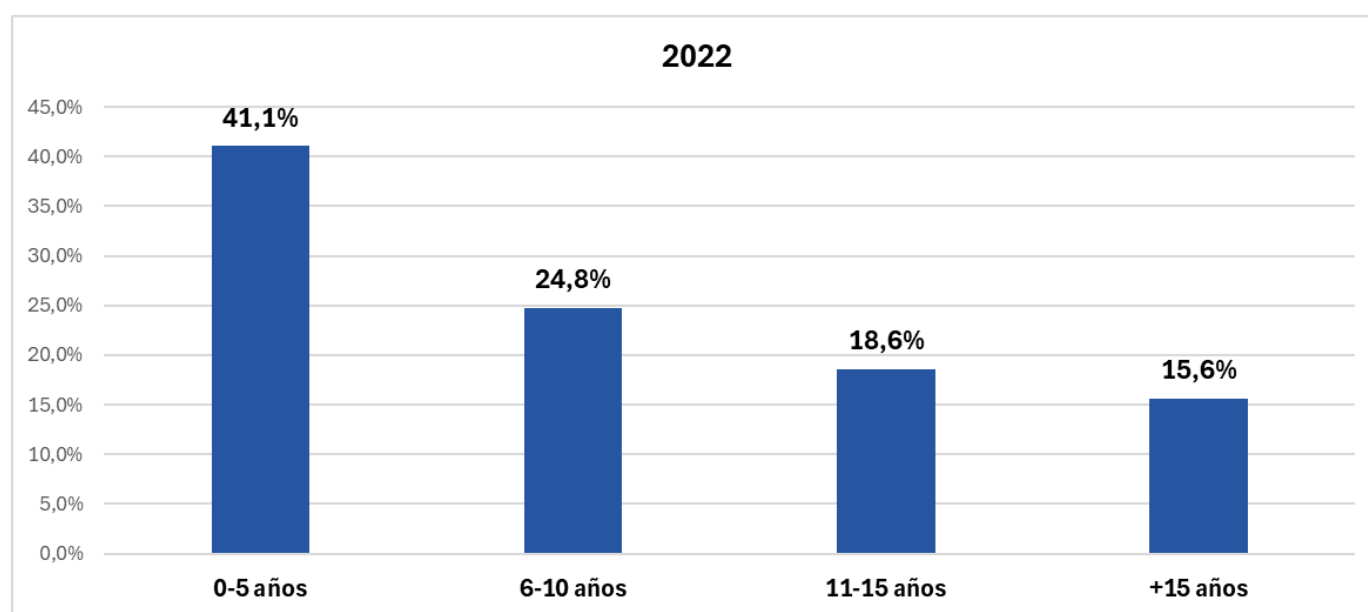


Gráfico 124: Distribución por edad

En el total mercado en 2022 el 41,1% de los ingresos de posventa los generan los vehículos de hasta 5 años, esto puede deberse a varios factores, como la preferencia de los propietarios por servicios y reparaciones en concesionarios oficiales durante el período de garantía, y la mayor frecuencia de visitas al taller para servicios programados.

Los datos de 2023 siguen la misma tendencia que los de 2022, en la siguiente tabla lo podemos ver. En este ejercicio vamos a analizar el comportamiento de las 5 primeras marcas, es decir las marcas que generan más ingresos en posventa.

Los vehículos de hasta 5 años generan el mayor ingreso para Volkswagen, representando el 30% del total de ingresos de posventa de la marca en 2023.

Los vehículos de 6 a 10 años también contribuyen significativamente, representando el 23,1% del total de ingresos de posventa. Esto indica una base sólida de vehículos más antiguos que aún requieren mantenimiento y reparaciones.

Los vehículos de más de 15 años también muestran una contribución notable del 13,0%, lo que sugiere que Volkswagen puede tener una base estable de vehículos más antiguos en circulación.

Similar a Volkswagen, los vehículos de hasta 5 años son los principales contribuyentes al ingreso de posventa de SEAT, representando el 29,4% del total. Esto indica una tendencia similar en la demanda de servicios de posventa para vehículos nuevos.

Sin embargo, SEAT muestra una menor contribución de vehículos de más de 15 años en comparación con Volkswagen, con solo un 13,3%. Esto podría indicar diferencias en la longevidad de los vehículos de ambas marcas.

Fabricante	2023				Total 2023
	0-5 años	6-10 años	11-15 años	+15 años	
Volkswagen	466.862.020	360.146.363	222.425.400	202.240.182	1.251.673.965
SEAT	456.764.352	283.335.022	177.734.586	206.651.593	1.124.485.553
Peugeot	422.753.704	289.520.061	173.483.567	199.112.447	1.084.869.779
Renault	361.568.013	309.013.341	189.374.232	207.442.341	1.067.397.928
Mercedes	382.691.156	297.512.495	138.916.419	192.610.125	1.011.730.194
Audi	313.047.431	284.619.082	174.492.931	164.281.367	936.440.810
Citroën	270.380.215	241.183.534	185.232.030	212.264.086	909.059.865
Toyota	421.280.355	221.061.728	123.706.775	114.545.257	880.594.116
BMW	314.403.165	246.078.337	144.943.087	170.796.659	876.221.249
Ford	230.457.031	227.184.668	175.092.623	176.248.124	808.982.446
Opel	227.722.784	261.287.385	146.242.730	156.339.105	791.592.003
Hyundai	350.258.673	188.714.295	59.808.204	56.891.041	655.672.214
Kia	352.303.179	184.070.086	47.696.151	46.761.735	630.831.152
Nissan	223.153.255	213.210.509	95.747.406	65.146.751	597.257.920
Dacia	197.693.641	131.595.554	29.088.469	3.083.704	361.461.368
Volvo	133.169.062	71.356.160	34.339.560	41.596.339	280.461.121
Skoda	139.544.061	68.026.556	33.650.082	28.912.923	270.133.622
Fiat	106.990.236	79.742.216	35.067.024	35.007.833	256.807.309
Mazda	111.736.561	68.579.400	24.660.231	22.902.600	227.878.791
Land Rover	54.524.240	63.199.708	23.546.462	19.330.582	160.600.991
Resto	537.404.578	312.418.494	239.331.123	259.748.409	1.348.902.604
TOTAL	6.074.707.710	4.401.854.996	2.474.579.091	2.581.913.203	15.533.055.000

Tabla 171: Tipos de ingresos por fabricantes y edades 2023

Peugeot también depende en gran medida de los vehículos más nuevos, con los vehículos de hasta 5 años representando el 27,2% del total de ingresos de posventa.

La contribución de los vehículos más antiguos es relativamente menor en comparación con Volkswagen y SEAT, con solo un 12,8% de ingresos provenientes de vehículos de más de 15 años.

Renault muestra una distribución similar a Peugeot, con una dependencia significativa de los vehículos más nuevos, que representan el 23,3% del total de ingresos de posventa.

Sin embargo, Renault tiene una contribución ligeramente mayor de vehículos de más de 15 años, con un 13,4% del total de ingresos, lo que podría indicar una mayor proporción de vehículos más antiguos en su base de clientes.

Mercedes destaca por tener una proporción relativamente alta de ingresos de vehículos de hasta 5 años, con un 24,6% del total de ingresos de posventa. Esto sugiere una base de clientes que valora el mantenimiento de vehículos más nuevos.

La contribución de los vehículos de más de 15 años es significativamente menor en comparación con otras marcas, con solo un 12,7% del total de ingresos de posventa. Esto puede reflejar la naturaleza premium de la marca y la preferencia de los propietarios por vehículos más nuevos.

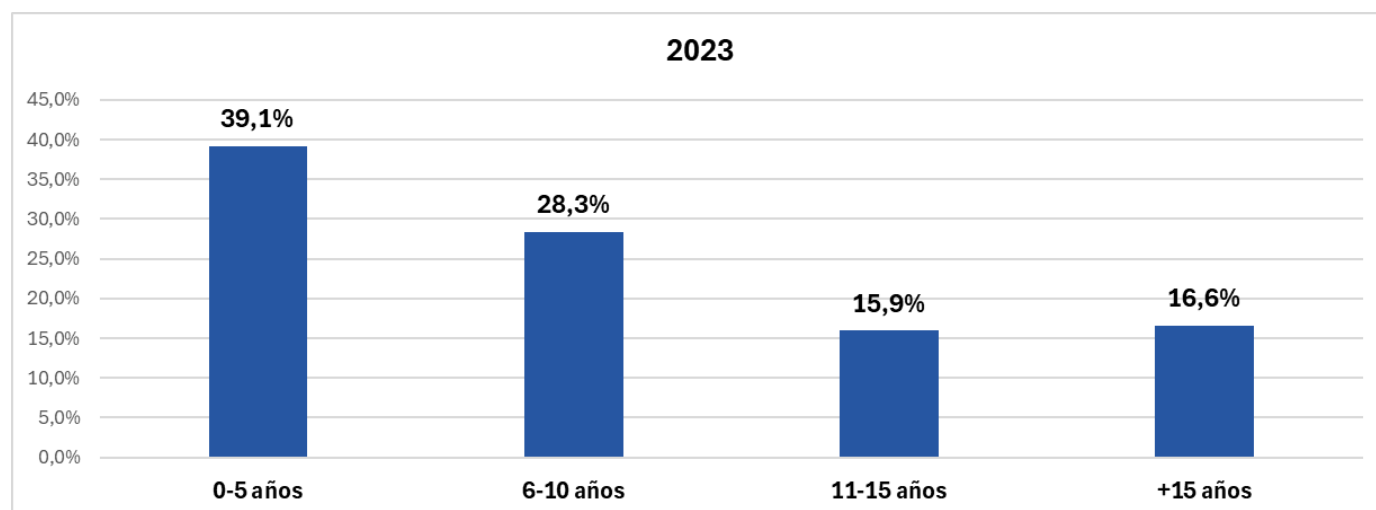


Gráfico 125: 2023

En 2023, el total del mercado muestra que el 39,1% de los ingresos de posventa provienen de vehículos de hasta 5 años de edad, el 28,4% de vehículos de 6 a 10 años, el 15,9% de vehículos de 11 a 15 años, y el 16,6% de vehículos de más de 15 años. Esto sugiere una ligera disminución en la proporción de ingresos generados por vehículos más nuevos en comparación con 2022. Esto podría deberse a una menor venta de vehículos nuevos en los años anteriores, lo que se traduce en una flota vehicular más envejecida en el período actual.

3.1.1.4. Por fabricantes y provincias

En la siguiente tabla encontramos la distribución de los ingresos de posventa por fabricantes y principales provincias de España:

Fabricante	2022											Total
	Madrid	Barcelona	Valencia	Sevilla	Alicante	Málaga	Murcia	Cádiz	Baleares	Vizcaya	Resto	
Volkswagen	172.368.816	137.930.589	64.634.604	51.957.621	39.606.849	44.918.904	41.003.902	33.465.263	27.931.031	30.946.063	557.105.630	1.201.869.274
SEAT	160.386.021	162.830.669	53.946.349	52.289.721	38.162.544	51.691.476	37.894.885	27.403.496	21.517.579	24.254.813	477.587.005	1.107.964.559
Peugeot	158.061.594	98.365.231	72.066.525	50.852.059	43.573.760	37.971.824	39.150.627	27.733.616	24.139.586	24.366.975	483.745.427	1.060.027.223
Renault	167.382.647	91.402.489	51.881.073	48.380.767	40.357.366	34.667.097	32.979.125	25.974.322	25.086.324	32.621.654	506.876.411	1.057.609.276
Mercedes	160.504.017	92.904.274	55.906.086	37.599.008	43.200.418	39.751.428	42.728.693	20.584.522	15.348.185	20.562.304	438.370.491	967.459.425
Audi	171.105.001	101.593.056	35.906.420	36.499.109	25.291.395	25.467.634	18.853.425	22.049.761	19.275.250	16.628.453	427.575.641	900.245.145
Citroën	130.474.822	94.260.070	54.701.158	42.044.434	34.943.447	32.688.613	30.863.578	23.290.498	21.864.091	23.208.805	420.970.580	909.310.096
Toyota	141.902.845	95.938.605	44.063.196	32.310.508	30.490.177	30.035.247	33.221.920	21.824.947	16.596.287	24.899.713	331.439.282	802.722.727
BMW	162.378.965	76.432.129	44.989.247	27.571.481	34.586.080	30.452.521	26.421.819	16.240.731	12.727.100	19.892.470	390.370.233	842.062.776
Ford	114.585.216	76.367.222	83.775.972	33.702.619	39.733.027	29.696.197	26.272.002	22.039.241	22.225.145	21.483.340	342.831.313	812.711.294
Opel	107.312.349	73.677.180	52.410.207	34.140.727	35.638.504	27.430.207	22.512.788	15.956.969	21.387.510	24.376.278	389.467.944	804.310.661
Hyundai	107.124.227	54.437.633	29.790.633	22.866.516	29.326.387	18.113.599	22.387.350	15.420.794	17.507.351	11.692.548	259.535.968	588.203.006
Kia	91.444.265	64.708.360	32.371.830	21.940.336	24.414.214	19.257.960	19.317.641	12.969.797	15.328.919	11.996.885	242.533.578	556.283.784
Nissan	74.002.641	77.776.211	37.599.145	24.875.112	25.066.590	22.285.022	18.907.924	15.588.671	16.958.711	12.010.281	268.455.020	593.525.328
Dacia	43.885.317	34.758.925	17.743.074	14.628.821	14.140.198	11.707.938	11.450.540	11.740.912	9.910.315	6.580.208	148.382.256	324.928.501
Volvo	43.859.197	25.853.108	8.403.904	14.643.140	8.730.781	9.958.546	6.525.001	8.179.577	6.948.852	5.973.034	125.197.819	264.272.960
Skoda	38.854.690	25.340.137	14.027.800	11.090.589	10.485.970	12.517.562	6.672.994	5.494.409	14.388.527	3.739.550	104.527.613	247.139.841
Fiat	52.338.419	24.412.623	13.850.805	12.519.850	7.223.014	7.718.763	6.864.733	5.728.378	2.782.926	8.537.815	103.383.937	245.361.264
Mazda	39.363.485	29.874.957	11.766.328	6.192.159	8.801.851	5.212.777	5.365.215	3.499.009	3.945.210	6.106.098	94.402.612	214.529.701
Land Rover	27.917.092	19.798.872	8.159.259	5.767.160	6.125.549	8.938.304	5.186.318	4.035.624	5.916.477	3.426.674	62.761.279	158.032.608
Resto	231.199.684	168.611.192	64.654.061	43.952.036	49.994.206	50.493.064	36.107.487	26.495.712	39.156.664	27.838.972	541.179.471	1.279.682.549
TOTAL	2.396.451.311	1.627.273.529	852.647.674	625.823.770	589.892.329	550.974.687	490.687.967	365.716.248	360.942.041	361.142.932	6.716.699.512	14.938.252.000

Tabla 172: Marcas – Provincias 2022

Los fabricantes están ordenados en función de los ingresos que generan en el total del año 2022, ocupando el primer lugar Volkswagen, segundo lugar SEAT y tercer lugar Peugeot.

En 2022, Madrid es la región que genera el mayor ingreso de posventa para la mayoría de los fabricantes de automóviles. Por ejemplo, Volkswagen, SEAT, Peugeot, Renault, Mercedes y Audi obtienen la mayor parte de sus ingresos de Madrid.

Por otro lado, Barcelona también es una región importante para la generación de ingresos de posventa, especialmente para SEAT, Peugeot, Renault y Citroën.

En cuanto a Valencia, aunque no es tan prominente como Madrid y Barcelona en términos de ingresos de posventa, sigue siendo una región significativa para varios fabricantes, incluidos Volkswagen, SEAT, Peugeot, Renault y Citroën.

En resumen, Madrid, Barcelona y Valencia son las regiones clave para la generación de ingresos de posventa en 2022, y los fabricantes de automóviles tienden a depender en gran medida de estas regiones para sus ingresos de posventa.

Las diez primera provincias que generan más ingresos de posventa, generaron en 2022 un 55% de los ingresos totales.

Las veinte primeras marcas generaron en 2022 más del 90% de los ingresos de posventa.

Fabricante	2023											Total
	Madrid	Barcelona	Valencia	Sevilla	Alicante	Málaga	Murcia	Cádiz	Baleares	Vizcaya	Resto	
Volkswagen	179.042.743	145.736.855	66.839.288	53.765.430	42.317.374	47.565.527	42.459.252	35.355.948	29.029.261	31.401.167	578.161.120	1.251.673.965
SEAT	162.218.643	168.186.294	54.371.496	52.750.494	38.832.363	52.752.014	38.081.512	28.322.570	22.420.170	24.563.116	481.986.881	1.124.485.553
Peugeot	165.310.481	100.480.434	73.119.903	51.462.189	46.411.145	39.206.530	39.784.517	28.401.410	24.692.239	24.651.011	491.349.919	1.084.869.779
Renault	170.950.293	92.409.359	52.415.872	48.822.229	41.560.762	35.448.626	33.501.736	27.396.750	25.587.640	32.334.484	506.970.176	1.067.397.928
Mercedes	169.513.376	96.539.140	57.803.691	39.212.772	45.886.525	41.890.760	44.642.611	21.992.381	15.941.485	21.601.955	456.705.498	1.011.730.194
Audi	189.677.107	113.256.215	40.034.796	39.178.769	28.292.909	28.604.665	20.674.944	23.817.436	21.304.703	17.802.588	413.796.679	936.440.810
Citroën	133.672.337	93.599.719	54.211.396	41.258.832	37.113.834	33.178.581	30.718.164	23.118.265	22.016.941	22.771.598	417.400.199	909.059.865
Toyota	148.336.796	97.918.803	45.722.506	33.800.946	32.189.419	31.654.988	34.449.714	23.327.420	17.577.927	25.245.447	390.370.151	880.594.116
BMW	171.023.890	78.211.327	46.463.917	29.050.645	36.727.846	33.186.815	27.467.425	17.178.480	13.428.737	20.537.366	402.944.802	876.221.249
Ford	115.768.711	77.703.083	82.826.821	32.723.255	40.641.899	29.228.485	26.279.376	21.636.532	22.097.535	21.198.751	338.877.998	808.982.446
Opel	107.245.277	71.691.490	51.694.124	33.054.745	36.889.396	26.793.495	21.920.360	15.462.553	21.840.587	24.018.960	380.981.015	791.592.003
Hyundai	119.870.685	61.462.836	33.827.610	24.901.731	32.816.014	20.001.020	24.625.005	17.008.618	20.441.907	13.286.236	287.430.552	655.672.214
Kia	106.530.611	73.046.560	36.566.352	24.142.653	27.874.453	22.012.682	21.783.980	14.318.068	17.268.955	13.322.285	273.964.553	630.831.152
Nissan	75.306.720	77.499.061	37.824.247	25.148.563	25.714.041	22.827.282	19.299.883	16.085.322	17.131.318	11.959.822	268.461.660	597.257.920
Dacia	50.067.348	39.170.463	19.606.234	15.987.116	15.874.041	13.036.434	12.475.787	12.730.387	11.236.507	7.232.449	164.044.601	361.461.368
Volvo	47.439.295	28.858.908	9.469.273	15.333.372	9.837.209	10.893.735	7.251.604	9.044.551	7.381.457	6.651.070	128.300.646	280.461.121
Skoda	41.770.105	26.725.850	14.381.002	11.077.421	11.562.526	13.240.612	6.702.287	5.559.117	15.690.482	3.751.714	119.672.505	270.133.622
Fiat	54.823.936	25.388.356	14.660.392	13.667.457	7.914.290	8.345.979	7.247.087	6.291.077	2.977.598	8.993.993	106.497.144	256.807.309
Mazda	42.426.041	30.940.386	12.620.980	6.657.394	9.503.958	5.631.147	5.781.272	3.785.460	4.175.510	6.519.818	99.836.823	227.878.791
Land Rover	28.634.513	19.756.864	8.280.350	6.044.374	6.514.656	9.428.934	5.274.157	4.129.083	6.361.701	3.408.059	62.768.300	160.600.991
Resto	250.117.060	178.417.581	68.093.532	45.196.559	54.328.098	54.362.968	38.105.106	27.541.176	41.512.046	29.035.710	562.192.769	1.348.902.604
TOTAL	2.529.745.968	1.696.999.583	880.833.781	643.236.948	628.802.760	579.291.279	508.525.780	382.502.605	380.114.704	370.287.601	6.932.713.993	15.533.055.000

Tabla 173: Marcas - Provincias 2023

En 2023, al igual que en 2022, Madrid sigue siendo la región que genera el mayor ingreso de posventa para la mayoría de los fabricantes de automóviles. Fabricantes como Volkswagen, SEAT, Peugeot, Renault, Mercedes, Audi y BMW obtienen la mayor parte de sus ingresos de Madrid.

Aunque Madrid sigue siendo crucial, hay una tendencia hacia una distribución más equilibrada de los ingresos entre varias regiones.

Barcelona también sigue siendo una región importante para la generación de ingresos de posventa, especialmente para SEAT, Peugeot, Renault, Mercedes y Audi.

Valencia se mantiene como una región significativa para varios fabricantes, incluidos Volkswagen, SEAT, Peugeot, Renault, Citroën y Toyota.

En resumen, Madrid, Barcelona y Valencia siguen siendo las regiones clave para la generación de ingresos de posventa en 2023, y los fabricantes de automóviles continúan dependiendo en gran medida de estas regiones para sus ingresos de posventa.

Las ciudades importantes como Sevilla, Alicante, Málaga y Murcia también están contribuyendo de manera significativa a los ingresos de posventa, lo que sugiere que los fabricantes están prestando atención a las necesidades de mantenimiento y reparación de vehículos en áreas urbanas densamente pobladas.

La tabla siguiente muestra la variación porcentual de los ingresos de posventa de cada fabricante en diferentes provincias entre 2023 y 2022:

Fabricante	% Variación 2023 vs 2022											
	Madrid	Barcelona	Valencia	Sevilla	Alicante	Málaga	Murcia	Cádiz	Baleares	Vizcaya	Resto	Total
Volkswagen	3,9%	5,7%	3,4%	3,5%	6,8%	5,9%	3,5%	5,6%	3,9%	1,5%	3,8%	4,1%
SEAT	1,1%	3,3%	0,8%	0,9%	1,8%	2,1%	0,5%	3,4%	4,2%	1,3%	0,9%	1,5%
Peugeot	4,6%	2,2%	1,5%	1,2%	6,5%	3,3%	1,6%	2,4%	2,3%	1,2%	1,6%	2,3%
Renault	2,1%	1,1%	1,0%	0,9%	3,0%	2,3%	1,6%	5,5%	2,0%	-0,9%	0,0%	0,9%
Mercedes	5,6%	3,9%	3,4%	4,3%	6,2%	5,4%	4,5%	6,8%	3,9%	5,1%	4,2%	4,6%
Audi	10,9%	11,5%	11,5%	7,3%	11,9%	12,3%	9,7%	8,0%	10,5%	7,1%	-3,2%	4,0%
Citroën	2,5%	-0,7%	-0,9%	-1,9%	6,2%	1,5%	-0,5%	-0,7%	0,7%	-1,9%	-0,8%	0,0%
Toyota	4,5%	2,1%	3,8%	4,6%	5,6%	5,4%	3,7%	6,9%	5,9%	1,4%	17,8%	9,7%
BMW	5,3%	2,3%	3,3%	5,4%	6,2%	9,0%	4,0%	5,8%	5,5%	3,2%	3,2%	4,1%
Ford	1,0%	1,7%	-1,1%	-2,9%	2,3%	-1,6%	0,0%	-1,8%	-0,6%	-1,3%	-1,2%	-0,5%
Opel	-0,1%	-2,7%	-1,4%	-3,2%	3,5%	-2,3%	-2,6%	-3,1%	2,1%	-1,5%	-2,2%	-1,6%
Hyundai	11,9%	12,9%	13,6%	8,9%	11,9%	10,4%	10,0%	10,3%	16,8%	13,6%	10,7%	11,5%
Kia	16,5%	12,9%	13,0%	10,0%	14,2%	14,3%	12,8%	10,4%	12,7%	11,0%	13,0%	13,4%
Nissan	1,8%	-0,4%	0,6%	1,1%	2,6%	2,4%	2,1%	3,2%	1,0%	-0,4%	0,0%	0,6%
Dacia	14,1%	12,7%	10,5%	9,3%	12,3%	11,3%	9,0%	8,4%	13,4%	9,9%	10,6%	11,2%
Volvo	8,2%	11,6%	12,7%	4,7%	12,7%	9,4%	11,1%	10,6%	6,2%	11,4%	2,5%	6,1%
Skoda	7,5%	5,5%	2,5%	-0,1%	10,3%	5,8%	0,4%	1,2%	9,0%	0,3%	14,5%	9,3%
Fiat	4,7%	4,0%	5,8%	9,2%	9,6%	8,1%	5,6%	9,8%	7,0%	5,3%	3,0%	4,7%
Mazda	7,8%	3,6%	7,3%	7,5%	8,0%	8,0%	7,8%	8,2%	5,8%	6,8%	5,8%	6,2%
Land Rover	2,6%	-0,2%	1,5%	4,8%	6,4%	5,5%	1,7%	2,3%	7,5%	-0,5%	0,0%	1,6%
Resto	8,2%	5,8%	5,3%	2,8%	8,7%	7,7%	5,5%	3,9%	6,0%	4,3%	3,9%	5,4%
TOTAL	5,6%	4,3%	3,3%	2,8%	6,6%	5,1%	3,6%	4,6%	5,3%	2,5%	3,2%	4,0%

Tabla 174: variación porcentual de los ingresos de posventa de cada fabricante en diferentes provincias entre 2023 y 2022

Tanto Hyundai como Kia experimentan un crecimiento significativo en todas las provincias, con aumentos de dos dígitos, lo que indica un rendimiento excepcional en el mercado de posventa durante este período y el crecimiento sólido de las marcas coreanas.

Aunque la mayoría de los fabricantes experimentan un crecimiento general en sus ingresos de posventa, hay variaciones en el rendimiento por provincias. Algunos fabricantes pueden haberse beneficiado más de ciertas áreas geográficas debido a factores como la demanda del mercado local y las estrategias de marketing.

Mejoras medioambientales y sostenibilidad (ESG).

La posventa automovilística es la que posibilita que todos los vehículos que configuran el parque móvil circulen regularmente durante todo su ciclo vital. Se inserta, por lo tanto, plenamente en el sector del automóvil con un valor estratégico fuera de toda duda. El correcto mantenimiento y la calidad de las reparaciones de vehículos proporcionan tres valores sociales indiscutibles:

- 1) La disponibilidad de un parque móvil más seguro que incida en la disminución de la siniestralidad y de su coste social y económico.
- 2) La disminución de emisiones contaminantes durante todo el ciclo de vida de los vehículos, ajustando los motores a sus parámetros iniciales de funcionamiento con los que fueron homologados, y al final de ciclo descontaminando los coches antes de su achatarramiento y recuperando y regenerando los elementos reutilizables.
- 3) Mejorar la durabilidad de los vehículos permitiendo la correcta amortización de la inversión realizada, tanto por las familias como por las empresas.

Estos valores sociales proporcionados por el sector implican ya un alto grado de madurez de sus empresas, incluso de las pequeñas, en aspectos ambientales, sociales y de gobernanza ESG (Environmental, Social and Governance).

La Directiva de la Unión Europea CSR/CSRD establece la obligación para algunas empresas de informar sobre su desempeño en relación con estos factores. Los requisitos establecidos no alcanzan, por dimensión, a la mayoría de las empresas que configuran la posventa automovilística, no obstante, desarrollar un plan ESG, es muy beneficioso pues permite mejorar la reputación, reducir riesgos y costos, acceder a oportunidades de inversión y financiación, y cumplir con las expectativas del mercado.

La sostenibilidad es un tema crucial en la industria automovilística, y la ESG desempeña un papel importante en este contexto. Las ideas relacionadas con la ESG en el sector de la postventa automovilística son, entre otras:

1. Medioambiental (E):

- **Descarbonización:** La transición hacia vehículos eléctricos y otras tecnologías limpias es fundamental. Las empresas deben considerar la electrificación de sus flotas y la adopción de energías renovables.
- **Eficiencia energética:** Reducción del consumo de energía en las operaciones de postventa y en la cadena de suministro.
- **Gestión de residuos:** Implementación de prácticas sostenibles para reducir, reutilizar y reciclar materiales.
- **Mayor uso del recambio verde:** Basándose en los principios clave de la economía circular de **Reutilización, Reciclaje y Ecodiseño** (diseño de los productos pensando en su ciclo de vida completo, desde la fabricación hasta el reciclaje) para conseguir los beneficios de **Reducción de residuos, Eficiencia en el uso de los recursos** y así llegar a un **Menor impacto ambiental**.

2. Social (S):

- **Salud y seguridad:** Proteger a los empleados y clientes mediante prácticas seguras en talleres y centros de servicio.
- **Diversidad e inclusión:** Fomentar un entorno diverso y equitativo en la fuerza laboral.
- **Relaciones con la comunidad:** Colaborar con comunidades locales y apoyar iniciativas sociales.

3. Gobernanza (G):

- **Transparencia:** Comunicar de manera clara las políticas y prácticas relacionadas con la sostenibilidad.

- **Ética empresarial:** Cumplir con estándares éticos y legales en todas las operaciones.
- **Gestión de riesgos:** Evaluar y mitigar riesgos relacionados con la sostenibilidad.

Trabajar para mejorar el desempeño en ESG, es importante porque permite informar a los clientes sobre su estado de avance de los logros conseguidos en:

- **Transparencia:** Con la que construir relaciones sólidas y duraderas. Informándoles sobre el estado de avance en ESG, las empresas demuestran su compromiso con la responsabilidad social y la sostenibilidad.
- **Fortalecimiento de la reputación:** El desempeño en ESG puede tener un impacto significativo en la reputación y en el prestigio de una empresa, especialmente en una era en la que los consumidores son cada vez más conscientes de los impactos ambientales, sociales y de gobernanza de sus compras. Al informar sobre el estado de avance en ESG, las empresas pueden mejorar también su capacidad para atraer y retener clientes.
- **Cumplimiento de expectativas:** Las empresas suelen ser evaluadas por sus clientes en términos de su desempeño en ESG. Si los clientes esperan que la empresa cumpla con ciertos estándares ESG, es importante que la empresa demuestre que los cumple.
- **Reducción de riesgos:** Las empresas son evaluadas también en términos de los riesgos que presentan para sus clientes en relación con factores ESG, como los riesgos ambientales o sociales en la cadena de suministro. La empresa tiene que trabajar para reducir estos riesgos y comunicar correctamente sus logros.

Como hemos visto, el sector de la posventa automovilística en España está compuesto principalmente por pequeñas organizaciones sin recursos para poder desarrollar satisfactoriamente las labores de comunicación, al mercado y a los medios, de los logros alcanzados, que son muchos, y de los avances que se están realizando para la correcta adaptación a esta cuarta revolución industrial. Por eso corresponde a sus organizaciones realizar los estudios como este para divulgar el estado del sector y los logros conseguidos y en ciernes.

3.2. Nuevas legislaciones influyentes.

En este apartado queremos detallar algunas normas que van a influir al negocio de los talleres y de la automoción. Tener en cuenta algunas de las legislaciones que van a influir en el día a día de los talleres es de suma importancia. Vamos a ver a analizar algunas de ellas.

Pacto Verde Europeo

Este pacto transformará la UE en una economía moderna, eficiente en el uso de los recursos y competitiva, al garantizar que: No haya emisiones netas de gases de efecto invernadero en 2050

Un tercio de los 1,8 billones de euros de inversiones del plan de recuperación NextGenerationEU y el presupuesto de siete años de la UE financiarán el Pacto Verde Europeo.

La Comisión Europea ha adoptado un conjunto de propuestas para adaptar las políticas de la UE sobre clima, energía, transporte y fiscalidad al objetivo de reducir las emisiones netas de gases de efecto invernadero en al menos un 55 % de aquí a 2030, en comparación con los niveles de 1990

La UE tiene ahora objetivos climáticos jurídicamente vinculantes en todos los sectores clave de la economía. El paquete global incluye:

- Objetivos de reducción de emisiones en una amplia gama de sectores.
- El objetivo de impulsar los sumideros naturales de carbono.
- Un régimen actualizado de comercio de derechos de emisión para limitar las emisiones, poner un precio a la contaminación y generar inversiones en la transición ecológica.
- Apoyo para los ciudadanos y las pequeñas empresas.

Los Estados miembros gastarán ahora el 100 % de sus ingresos procedentes del comercio de derechos de emisión en proyectos relacionados con el clima y la energía, así como en la dimensión social de la transición.

El nuevo Fondo Social para el Clima destinará 65 000 millones de euros con cargo al presupuesto de la UE, y más de 86 000 millones de euros en total, a apoyar a los ciudadanos y las pequeñas empresas más vulnerables en la transición ecológica. Esto garantizará que existan oportunidades para todos, abordando la desigualdad y la pobreza energética y reforzando la competitividad de las empresas europeas, sin dejar a nadie atrás.

Con el fin de lograr unas condiciones de competencia equitativas para las empresas europeas, el nuevo Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono garantizará que los productos importados paguen también un precio del carbono en la frontera en los sectores cubiertos. Esta es una valiosa herramienta para promover la reducción de las emisiones mundiales y aprovechar el mercado de la UE para perseguir nuestros objetivos climáticos a escala mundial.

La actividad de reparación de vehículos automóviles fue objeto de regulación por el Decreto 809/1972, de 6 de abril, que abordaba dicho tema en una doble vertiente: Por un lado, señalaba las condiciones de instalación de los talleres dedicados a tal actividad y establecía los requisitos necesarios para el ejercicio de la misma, por otro, esbozaba el cuadro de derechos y garantías que correspondían a los usuarios o clientes.

Regulación de la normativa de la actividad industrial y la prestación de servicio de talleres.

La regulación de la actividad industrial de estos talleres se establece en este Decreto, en el contexto de una política industrial interventora y dentro de una situación administrativa incipiente en materia de normalización y homologación del automóvil en su utilización en las vías públicas, a cuya consecución debía suplir en buena parte. Asimismo, determinadas funciones y competencias como las de inspección técnica de vehículos carecían de suficientes estructuras propias o de órganos

específicos que fueron desarrollados o creados con posterioridad y cuyos objetivos debieron ser atendidos en lo posible por el citado Decreto.

La experiencia adquirida desde la entrada en vigor del Decreto 809/1972, ha puesto de relieve, ante la gran importancia que tiene el sector de talleres de reparación de vehículos automóviles y de sus equipos derivada del extenso parque existente en la actualidad y de la incidencia en la economía y en la seguridad, tanto nacional como individual, la necesidad de disponer de una normativa básica de la actividad compatible con las vigentes directrices liberadoras de la actividad industrial, que recoja de forma adecuada los derechos de los usuarios, que tenga en cuenta las competencias que hayan sido transferidas a las Comunidades Autónomas y que delimite al propio tiempo las áreas de actuación de los Ministerios de Industria y Energía y de Sanidad y Consumo, dentro del marco de una íntima coordinación y colaboración, dada la profunda interrelación existente entre la actividad industrial propiamente dicha y los derechos de los usuarios a una adecuada información y a la defensa de su seguridad e intereses.

Ley General para la Defensa de los consumidores y usuarios

Este real decreto legislativo cumple con la previsión recogida en la disposición final quinta de la Ley 44/2006, de 29 de diciembre, de mejora de la protección de los consumidores y usuarios, que habilita al Gobierno para que, en el plazo 12 meses, proceda a refundir en un único texto la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y las normas de transposición de las directivas comunitarias dictadas en materia de protección de los consumidores y usuarios que inciden en los aspectos regulados en ella, regularizando, aclarando y armonizando los textos legales que tengan que ser refundidos.

Para la identificación de las normas objeto de refundición se ha considerado el listado del anexo de la Directiva 98/27/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 1998, relativa a las acciones de cesación en materia de protección de los intereses de los consumidores y usuarios, que identifica las disposiciones comunitarias dictadas en materia de protección de los consumidores y usuarios, en consecuencia, las normas de transposición respecto de las cuales debe examinarse la procedencia de su incorporación al texto refundido.

Analizado el anexo de la citada directiva, se integran en el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias las normas de transposición de las directivas comunitarias que, dictadas en materia de protección de los consumidores y usuarios, inciden en los aspectos contractuales regulados en la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, y que establecen el régimen jurídico de determinadas modalidades de contratación con los consumidores, a saber: los contratos celebrados a distancia y los celebrados fuera de establecimiento comercial.

La regulación sobre garantías en la venta de bienes de consumo, constituye transposición de directiva comunitaria que incide en el ámbito de la garantía regulado por la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, procediéndose, igualmente a su refundición.

Asimismo, se incorpora a la refundición la regulación sobre viajes combinados, por tratarse de una norma de transposición de directiva comunitaria que se integra en el acervo comunitario de protección de los consumidores y establece un régimen jurídico específico en la contratación con consumidores no afectado por las normas estatales sectoriales sobre turismo.

Además, se incorpora al texto refundido la regulación sobre la responsabilidad civil por daños causados por productos defectuosos, norma de transposición de directiva comunitaria que incide en aspectos esenciales regulados en la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios, y que, como de manera unánime reconoce la doctrina y jurisprudencia requiere aclarar y armonizar sus respectivas regulaciones, al objeto de asegurar una adecuada integración entre ellas, superando aparentes antinomias.

Otras normas de transposición de las directivas comunitarias citadas en el anexo de la Directiva 98/27/CE, sin embargo, instrumentan regímenes jurídicos muy diversos que regulan ámbitos sectoriales específicos alejados del núcleo básico de la protección de los consumidores y usuarios.

Protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales

La protección de las personas físicas en relación con el tratamiento de datos personales es un derecho fundamental. El artículo 8, apartado 1, de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea («la Carta») y el artículo 16, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) establecen que toda persona tiene derecho a la protección de los datos de carácter personal que le conciernan.

Los principios y normas relativos a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de sus datos de carácter personal deben, cualquiera que sea su nacionalidad o residencia, respetar sus libertades y derechos fundamentales, en particular el derecho a la protección de los datos de carácter personal. El presente Reglamento pretende contribuir a la plena realización de un espacio de libertad, seguridad y justicia y de una unión económica, al progreso económico y social, al refuerzo y la convergencia de las economías dentro del mercado interior, así como al bienestar de las personas físicas.

La Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (4) trata de armonizar la protección de los derechos y las libertades fundamentales de las personas físicas en relación con las actividades de tratamiento de datos de carácter personal y garantizar la libre circulación de estos datos entre los Estados miembros.

El tratamiento de datos personales debe estar concebido para servir a la humanidad. El derecho a la protección de los datos personales no es un derecho absoluto, sino que debe considerarse en relación con su función en la sociedad y mantener el equilibrio con otros derechos fundamentales, con arreglo al principio de proporcionalidad. El presente Reglamento respeta todos los derechos fundamentales y observa las libertades y los principios reconocidos en la Carta conforme se consagran en los Tratados, en particular el respeto de la vida privada y familiar, del domicilio y de las comunicaciones, la protección de los datos de carácter personal, la libertad de pensamiento, de

conciencia y de religión, la libertad de expresión y de información, la libertad de empresa, el derecho a la tutela judicial efectiva y a un juicio justo, y la diversidad cultural, religiosa y lingüística.

Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

La protección de las personas físicas en relación con el tratamiento de datos personales es un derecho fundamental protegido por el artículo 18.4 de la Constitución española. De esta manera, nuestra Constitución fue pionera en el reconocimiento del derecho fundamental a la protección de datos personales cuando dispuso que «la ley limitará el uso de la informática para garantizar el honor y la intimidad personal y familiar de los ciudadanos y el pleno ejercicio de sus derechos». Se hacía así eco de los trabajos desarrollados desde finales de la década de 1960 en el Consejo de Europa y de las pocas disposiciones legales adoptadas en países de nuestro entorno.

El Tribunal Constitucional señaló en su Sentencia 94/1998, de 4 de mayo, que nos encontramos ante un derecho fundamental a la protección de datos por el que se garantiza a la persona el control sobre sus datos, cualesquiera datos personales, y sobre su uso y destino, para evitar el tráfico ilícito de los mismos o lesivo para la dignidad y los derechos de los afectados; de esta forma, el derecho a la protección de datos se configura como una facultad del ciudadano para oponerse a que determinados datos personales sean usados para fines distintos a aquel que justificó su obtención. Por su parte, en la Sentencia 292/2000, de 30 de noviembre, lo considera como un derecho autónomo e independiente que consiste en un poder de disposición y de control sobre los datos personales que faculta a la persona para decidir cuáles de esos datos proporcionar a un tercero, sea el Estado o un particular, o cuáles puede este tercero recabar, y que también permite al individuo saber quién posee esos datos personales y para qué, pudiendo oponerse a esa posesión o uso.

A nivel legislativo, la concreción y desarrollo del derecho fundamental de protección de las personas físicas en relación con el tratamiento de datos personales tuvo lugar en sus orígenes mediante la aprobación de la Ley Orgánica 5/1992, de 29 de octubre, reguladora del tratamiento automatizado de datos personales, conocida como LORTAD. La Ley Orgánica 5/1992 fue reemplazada por la Ley Orgánica 15/1999, de 5 de diciembre, de protección de datos personales, a fin de trasponer a nuestro derecho a la Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos. Esta ley orgánica supuso un segundo hito en la evolución de la regulación del derecho fundamental a la protección de datos en España y se complementó con una cada vez más abundante jurisprudencia procedente de los órganos de la jurisdicción contencioso-administrativa.

Por otra parte, también se recoge en el artículo 8 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea y en el artículo 16.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Anteriormente, a nivel europeo, se había adoptado la Directiva 95/46/CE citada, cuyo objeto era procurar que la garantía del derecho a la protección de datos personales no supusiese un obstáculo a la libre circulación de los datos en el seno de la Unión, estableciendo así un espacio común de garantía del derecho que, al propio tiempo, asegurase que en caso de transferencia internacional de los datos, su tratamiento en el país de destino estuviese protegido por salvaguardas adecuadas a las previstas en la propia directiva.

El primer objetivo de cualquier política en materia de residuos debe ser reducir al mínimo los efectos negativos de la generación y gestión de los residuos en la salud humana y el medio ambiente. Asimismo, y en consonancia con los principios que rigen la economía circular, dicha política debe tener también por objeto hacer un uso eficiente de los recursos, con una apuesta estratégica decidida del conjunto de las administraciones públicas, así como la implicación y compromiso del conjunto de los agentes económicos y sociales.

Ley de residuos y suelos contaminados para una economía circular.

Entre los principales impactos de los residuos sobre el medio ambiente, el cambio climático y las basuras marinas son los principales focos de preocupación actual. Por lo que se refiere a la incidencia de los residuos en el cambio climático, estos suponen una fuente difusa de emisión de gases de efecto invernadero, principalmente debido al metano emitido en vertederos que contienen residuos biodegradables. Si bien su contribución a las emisiones de gases de efecto invernadero se mantiene en porcentajes en torno al cuatro por ciento, esta se puede reducir de forma significativa promoviendo, por ejemplo, políticas que eviten el depósito de residuos biodegradables en vertedero. Adicionalmente, la gestión sostenible de residuos ayuda a otros sectores económicos a reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero y de otros contaminantes atmosféricos. Por otra parte, la correcta gestión de los residuos evita que estos acaben en el medio marino, lo que contribuye positivamente a la consecución de los objetivos enmarcados en las estrategias marinas para la protección y la conservación del medio ambiente marino. En lo que respecta al uso eficiente de los recursos, en España la gestión de residuos todavía descansa preponderantemente en el vertedero, con lo que una política de residuos que aplique rigurosamente el principio de jerarquía contribuirá a una mayor sostenibilidad, así como a la implantación de modelos económicos circulares.

La Ley tiene por objeto sentar los principios de la economía circular a través de la legislación básica en materia de residuos, así como contribuir a la lucha contra el cambio climático y proteger el medio marino. Se contribuye así al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, incluidos en la Agenda 2030 y en particular a los objetivos 12 –producción y consumo sostenibles–, 13 –acción por el clima– y 14 –vida submarina–. Asimismo, en el ámbito de su contribución a la lucha contra el cambio climático, esta ley es coherente con la planificación en materia de energía y clima.

Por otro lado, la política de residuos contribuye a la creación de empleo en determinados sectores, como los vinculados a la preparación para la reutilización y el reciclado, por lo que la ley también contribuye a la creación y consolidación del empleo en el sector de la gestión de residuos.

Normativa de prevención de Riesgos Laborales.

Es la necesidad de desarrollar una política de protección de la salud de los trabajadores mediante la prevención de los riesgos derivados de su trabajo y encuentra en la presente Ley su pilar fundamental. En la misma se configura el marco general en el que habrán de desarrollarse las distintas acciones preventivas, en coherencia con las decisiones de la Unión Europea que ha expresado su ambición de mejorar progresivamente las condiciones de trabajo y de conseguir este objetivo de progreso con una armonización paulatina de esas condiciones en los diferentes países europeos.

De la presencia de España en la Unión Europea se deriva, por consiguiente, la necesidad de armonizar nuestra política con la naciente política comunitaria en esta materia, preocupada, cada vez en mayor medida, por el estudio y tratamiento de la prevención de los riesgos derivados del trabajo. Buena prueba de ello fue la modificación del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea por la llamada Acta Unica, a tenor de cuyo artículo 118 A) los Estados miembros vienen, desde su entrada en vigor, promoviendo la mejora del medio de trabajo para conseguir el objetivo antes citado de armonización en el progreso de las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores. Este objetivo se ha visto reforzado en el Tratado de la Unión Europea mediante el procedimiento que en el mismo se contempla para la adopción, a través de Directivas, de disposiciones mínimas que habrán de aplicarse progresivamente.

Consecuencia de todo ello ha sido la creación de un acervo jurídico europeo sobre protección de la salud de los trabajadores en el trabajo. De las Directivas que lo configuran, la más significativa es, sin duda, la 89/391/CEE, relativa a la aplicación de las medidas para promover la mejora de la seguridad y de la salud de los trabajadores en el trabajo, que contiene el marco jurídico general en el que opera la política de prevención comunitaria.

La presente Ley transpone al Derecho español la citada Directiva, al tiempo que incorpora al que será nuestro cuerpo básico en esta materia disposiciones de otras Directivas cuya materia exige o aconseja la transposición en una norma de rango legal, como son las Directivas 92/85/CEE, 94/33/CEE y 91/383/CEE, relativas a la protección de la maternidad y de los jóvenes y al tratamiento de las relaciones de trabajo temporales, de duración determinada y en empresas de trabajo temporal.

Así pues, el mandato constitucional contenido en el artículo 40.2 de nuestra ley de leyes y la comunidad jurídica establecida por la Unión Europea en esta materia configuran el soporte básico en que se asienta la presente Ley. Junto a ello, nuestros propios compromisos contraídos con la Organización Internacional del Trabajo a partir de la ratificación del Convenio 155, sobre seguridad y salud de los trabajadores y medio ambiente de trabajo, enriquecen el contenido del texto legal al incorporar sus prescripciones y darles el rango legal adecuado dentro de nuestro sistema jurídico.

Ley sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.

La Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, determina el cuerpo básico de garantías y responsabilidades preciso para establecer un adecuado nivel de protección de la salud de los trabajadores frente a los riesgos derivados de las condiciones de trabajo, en el marco de una política coherente, coordinada y eficaz. Según el artículo 6 de la misma serán las normas reglamentarias las que irán fijando y concretando los aspectos más técnicos de las medidas preventivas.

Así, son las normas de desarrollo reglamentario las que deben fijar las medidas mínimas que deben adoptarse para la adecuada protección de los trabajadores. Entre ellas se encuentran las destinadas a garantizar la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo.

En el mismo sentido hay que tener en cuenta que en el ámbito de la Unión Europea se han fijado, mediante las correspondientes Directivas, criterios de carácter general sobre las acciones en materia de seguridad y salud en los centros de trabajo, así como criterios específicos referidos a medidas de protección contra accidentes y situaciones de riesgo. Concretamente, la Directiva 90/394/CEE, de 28 de junio, relativa a la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición a agentes cancerígenos durante el trabajo, establece las disposiciones específicas mínimas en este ámbito. Mediante el presente Real Decreto se procede a la transposición al Derecho español del contenido de la Directiva 90/394/CEE, antes mencionada.

En su virtud, de conformidad con el artículo 6 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, a propuesta de los Ministros de Trabajo y Asuntos Sociales y de Sanidad y Consumo, consultadas las organizaciones empresariales y sindicales más representativas, oída la Comisión Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, de acuerdo con el Consejo de Estado y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día 9 de mayo de 1997.

Normativa sobre la regulación las zonas de bajas emisiones.

La Ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética, establece la obligación para municipios de más de 50.000 habitantes, territorios insulares y municipios de más de 20.000 habitantes, cuando se superen los valores límite, de establecer zonas de bajas emisiones antes de 2023, definidas como “el ámbito delimitado por una Administración pública, en ejercicio de sus competencias, dentro de su territorio, de carácter continuo, y en el que se aplican restricciones de acceso, circulación y estacionamiento de vehículos para mejorar la calidad del aire y mitigar las emisiones de gases de efecto invernadero, conforme a la clasificación de los vehículos por su nivel de emisiones de acuerdo con lo establecido en el Reglamento General de Vehículos vigente”.

Más recientemente, el Real Decreto 1052/2022, de 27 de diciembre, por el que se regulan las zonas de bajas emisiones, viene a desarrollar y concretar el mandato genérico de la Ley de cambio climático, estableciendo los requisitos mínimos y comunes para la implantación de las ZBE en cuanto a aspectos básicos tales como los objetivos del proyecto, el contenido del mismo o la extensión, delimitación y condiciones de acceso de las ZBE.

El Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, como proponente de ambas iniciativas legislativas, ha elaborado este mapa interactivo de ZBE en España, a partir de fuentes propias y comunicaciones de las propias entidades locales, las cuales deben informar al Ministerio sobre las ZBE establecidas en su territorio, incluyendo, entre otros aspectos, la delimitación y superficie de la ZBE, las medidas adoptadas y su calendario de desarrollo, conforme al artículo 10.3 del Real Decreto.

El mapa muestra todos los municipios y territorios insulares obligados y contempla tres categorías de ZBE en función de su nivel de implantación, distinguiendo entre ZBE vigentes, en trámite o pendientes. Asimismo, se recogen ZBE vigentes en municipios que no resultan obligados conforme

a la Ley de cambio climático pero que han optado por implantarlas, bien voluntariamente, bien en cumplimiento de normativa autonómica en la materia.

Dentro de las ZBE vigentes, el mapa interactivo representa la extensión y contorno de las distintas ZBE implantadas. Además, cada ZBE lleva asociada una tabla que muestra la información general, restricciones, excepciones y calendario de implantación de la ZBE, con enlaces a la normativa de referencia y páginas web oficiales.

Legislación y regulación de la normativa SERMI

Hace ya un año que venimos hablando de SERMI (SEcurity-Related Vehicle Repair and Maintenance Information). ¿De dónde surge? ¿Quién lo ha definido? ¿Qué es en realidad? ¿A quién afecta? ¿Qué debo cumplir?

El esquema SERMI ha sido desarrollado en base al reglamento de la Unión Europea 2018/858 sobre la homologación de vehículos.

Este reglamento es el que ha llevado a los fabricantes de vehículos a proporcionar información técnica de mantenimiento y reparación a los talleres independientes (TI) y así abrir el mercado a todos los actores que intervienen en la posventa del automóvil.

El propietario del esquema SERMI es la asociación "Foro para el acceso a la información sobre reparación y mantenimiento de vehículos relacionados con la seguridad", en forma abreviada "SERMI" y el esquema completo en inglés está disponible para su descarga en el siguiente enlace: SERMI - Home (vehiculesermi.eu)

El esquema SERMI regula precisamente el acceso de los talleres independientes que realizan reparaciones y mantenimiento de vehículos, estando sujetos a las regulaciones y requisitos establecidos en el esquema, garantizando el acceso de los empleados autorizados y de los proveedores de servicios remotos a la información técnica de nivel 2 del fabricante del vehículo, que es relativa a la seguridad del mismo y necesaria para llevar a cabo sus actividades de manera segura.

El nivel 1 está definido por: Identificación clara del vehículo, información para el mantenimiento, revisión, inspección periódica y reparación, formación, herramientas especiales, otra información de reparación y mantenimiento, avisos o alertas técnicas, diagnóstico en línea de sistemas, venta de piezas y recambios, sellado electrónico y garantías. Estos accesos y procedimientos ya están estandarizados por los propios fabricantes de vehículos y regulados por la UE nº 461/2010, en la información no concerniente a la seguridad.

El nivel 2, que fue el objetivo inicial de SERMI, cubre el espectro de la información clasificada o protegida electrónicamente, como herramientas especiales (Passthru), acceso identificado y permitido previamente, inmovilizadores, programación de llaves, acceso a las UCE (unidades de control), reprogramación y actualización de UCE, columnas de dirección, etc. Sin embargo, hay algunas reparaciones menores o periódicas de nivel 1 que necesitan acceso a las UCE.

Finalmente, el nivel 3 TELEMÁTICO: E-CALL / B-CALL, esta última tecnología permite acceder a la Información del Vehículo online, existiendo la obligación de incluir esta tecnología en vehículos

fabricados a partir de marzo de 2018. Tiene como objetivo principal que en caso de accidente (eCall), el vehículo avise a los servicios de emergencia (112), independientemente de si el conductor y los ocupantes están conscientes, lo que facilitaría que estos llegaran al siniestro de forma más rápida. Esta tecnología permitirá otros usos y desarrollos futuros, como asistencia en ruta (bCall), diagnóstico remoto del vehículo, programación del mantenimiento del vehículo, avisos de tráfico, gestión de flotas, ubicación de parkings, servicios de reserva, acceso a email, web, Networking y entretenimiento.

SERMI establece una serie de requisitos a cumplir tanto por los talleres en su función como IO /RSS como por los empleados de esos talleres que vayan a tener accesos.

No son pocos los requisitos requeridos, basándonos en la información que proporciona el esquema SERMI. Aquí está la lista de documentos y requisitos necesarios para obtener el certificado SERMI:

Para las Empresas:

1. Escritura de constitución del taller (en caso de personas jurídicas).
2. Documento Nacional de Identidad (DNI) del representante legal.
3. Lista de empleados a autorizar, con indicación de sus funciones y responsabilidades.
4. Seguro de Responsabilidad Civil (RC) por 1 millón de euros.
5. Declaración responsable del taller de que no ha sido revocado por malas prácticas.
6. Prueba de que la empresa desarrolla actividades en el sector automotriz.
7. Licencia de actividad que permita realizar reparaciones y mantenimiento de vehículos.
8. Dirección del taller donde se llevarán a cabo las actividades.
9. Antecedentes penales del representante legal del taller.
10. Declaración firmada por el representante legal de cumplimiento de la Protección de Datos.

Para los Empleados:

1. Documento Nacional de Identidad (DNI) del empleado.
2. Antecedentes penales del empleado.
3. Documento firmado por el empleado, comprometiéndose a respetar los requisitos del procedimiento de acceso a la información técnica.
4. Contrato de trabajo del empleado, que confirme su relación laboral con el taller.
5. Aprobación por parte del taller de que el empleado ha sido autorizado para acceder a la información técnica.

Es importante que todas las empresas y empleados cumplan con estos requisitos y proporcionen la documentación requerida para poder obtener el certificado SERMI y poder llevar a cabo las

actividades de reparación y mantenimiento de vehículos de acuerdo con las regulaciones y normativas establecidas.

La certificación SERMI es una certificación ofrecida por un Organismo de evaluación de la conformidad (CAB) que para ofrecer el servicio deben estar a su vez acreditado bajo la norma: EN ISO/IEC 17020. Los CAB serán los responsables de verificar el cumplimiento de los requisitos incluidos en el esquema SERMI.

La acreditación para actuar como CAB será emitida por el organismo de acreditación local en cada país de conformidad con el Reglamento (CE) n.o 765/2008. Cada CAB puede realizar actividades transfronterizas si tiene autorización específica de su Organismo de Acreditación para ello.

Si el IO/RSS cumple los requisitos y dispone de al menos un empleado que cumpla con los requisitos, el CAB aprobará al empleado para que pueda recibir un certificado digital que le permitirá el acceso (acceso personal e intransferible) a los datos RMI. Los certificados digitales de los empleados son emitidos por un TRUST CENTER nombrado por la Comisión Europea, en este momento existe un único Trust Center: Digidentity.

El organismo evaluación de la conformidad (CAB), no facilitará datos personales al Trust Center y actuará como intermediario ante cualquier problema entre el Trust Center y el empleado certificado.

Un empleado certificado como empleado de un IO tendrá acceso directo a los datos RMI del fabricante. Un empleado de un RSS solo tendrá acceso a los datos RMI si previamente un empleado de un IO le ha solicitado accesos. Los accesos serán para el fabricante/reparación concreta en el que el empleado IO le haya solicitado ayuda y solo suponen una autorización puntual. El empleado del RSS siempre precisará de una invitación previa de un empleado IO.

La duración de la certificación SERMI es de 5 años, se concede la primera vez tras una revisión documental positiva por parte del CAB. Una vez emitida se realizará una visita no anunciada dentro del periodo de la certificación y seis meses antes de la finalización del periodo de validez se iniciará el proceso de renovación. Para la renovación será necesario pasar con resultado positivo una evaluación in situ.

En la página web de TÜV SÜD puedes encontrar información completa sobre SERMI y su proceso de certificación.

3.3. La Asociación como representación del sector

CONEPA (Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción), es una organización empresarial de ámbito nacional, encuadrada dentro del área de la posventa de automoción, que reúne a 21 Asociaciones de talleres de reparación y mantenimiento de automóviles de diferentes ámbitos territoriales y que abarca todo tipo de taller en todas las especialidades.

CONEPA nació en 2004 con el objetivo de representar y defender los intereses del colectivo ante instituciones públicas y privadas.

Miembro asociado de CONFEMETAL, mantiene una estrecha relación con las Administraciones Públicas a través de los organismos competentes relacionados con sus ámbitos de actuación, especialmente Industria, Consumo y Medio Ambiente.

Se caracteriza por el estrecho vínculo con todas aquellas asociaciones que forman el mundo de la posventa de automoción con un claro objetivo, hacer lobby a todos los niveles para conseguir un sector fuerte y respetado.

En el marco de la Unión Europea, CONEPA mantiene asimismo contactos constantes con diferentes órganos de la Comisión y del Parlamento Europeo con la finalidad de ser un instrumento jurídico que permita a los talleres participar a nivel europeo en todas aquellas cuestiones de interés para el sector reparador, en las cuales debe intervenir necesariamente una organización empresarial de carácter nacional

El objetivo de CONEPA y de todas las Asociaciones integradas en ella es trabajar por y para el taller y reivindicar en todos los foros la importancia del sector, ya no solo por ser fuente de riqueza y creación de empleo en España, sino para destacar la función social del taller como garante y prescriptor de la seguridad vial.

Con la participación en proyectos como el Libro Blanco de los Talleres, se demuestra el compromiso con los nuestros, demostrando que las Asociaciones son aliadas incondicionales de sus asociados tanto en los retos del presente como en los desafíos del futuro.

3.4. Conclusiones.

- España cuenta con 46.426 talleres para el mantenimiento y la reparación de su parque automovilístico.
- La posventa genera un empleo directo de 142.629 trabajadores.
- Adicionalmente da empleo a 611.877 trabajadores.
- La facturación alcanzada en 2023 se estima en 15.553 millones de euros
- Su aportación directa e indirecta fue de 82.170 millones de euros, lo que supone un 5,6% del PIB.
- La misión de la posventa es la seguridad, la sostenibilidad y la durabilidad del parque automovilístico.
- Está compuesta por pequeñas organizaciones agrupadas en asociaciones que velan por su desempeño en ESG.
- Existen normativas y regulación de los talleres que van a influir mucho en sus negocios. Las normas se basan mucho en el apartado medioambiental, protección de datos personales, del trabajador y seguridad de los vehículos.



La tranquilidad de estar en las nubes

Un coche conectado,
un cliente conectado,
un concesionario conectado



dealerker



Dealerker: Fidelizar clientes con las nuevas tecnologías

Francisco Díaz



El mundo, el mercado, están en continua evolución. Las tecnologías aplicadas en todos los ámbitos y el fácil acceso de las personas a esas tecnologías están transformando a un consumidor que posee más información, y ello le convierte en un cliente más exigente que demanda soluciones innovadoras, inmediatez en las respuestas y una comunicación más fluida en el proceso de compra de un producto o servicio.

Si trasladamos el contexto a nuestro sector, la automoción, podemos presumir que somos pioneros en dedicar todo nuestro esfuerzo en conseguir la mejor experiencia del cliente. Un modelo de proceso de compra largo y competitivo y la necesidad del concesionario de ofrecer a los clientes una experiencia que se convierta en una relación a largo plazo, ya sea en el área comercial o en la de posventa, obliga a la permanente evolución y a redefinir conceptos como el valor añadido, las herramientas para interactuar con nuestros clientes o los programas de fidelización

La solución para optimizar la relación concesionario-cliente se encuentra en las plataformas digitales. Esta tecnología no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también va a agilizar procesos, va a automatizar las tareas, va a ayudar a conseguir una organización más eficiente en el concesionario y va a transformar la forma de interactuar con el cliente.

Esta apuesta por la transformación digital nos ha llevado en DEALERBEST a lanzar nuestro proyecto DEALERKER.

Con DealerKer ponemos lo mejor de nosotros para ser un referente de tecnología para el sector del automóvil en España y en Europa, creando Aplicaciones que conecten a las personas con su vehículo y con su concesionario, que involucren al cliente con un entorno amigable y no invasivo, que permitan hacer ofertas, recomendaciones y ventas cruzadas, en las que se pueda integrar un amplio parque de vehículos, que establezca un nuevo rol de comunicación entre el asesor de servicio y el cliente, en el que es el propio vehículo quien demanda las atenciones que necesita y que además, sea una potente herramienta de generación de leads y CRM.

Pero no nos limitamos a hablar al concesionario en términos de beneficio para el cliente, también hablamos en términos de negocio, de agilizar procesos, de acceder a una cantidad inmensa de datos de nuestros clientes y sus vehículos y de reducir costes

En definitiva, UN COCHE CONECTADO. UN CLIENTE CONECTADO. UN CONCESIONARIO CONECTADO es nuestro mejor programa de fidelización.

04

BLOQUE

GESTIÓN DE LAS REDES DE ASISTENCIA

4.1. Análisis

4.2. Descripción y Características de los Talleres

4.3 Análisis de Operaciones y Servicios

4.4 Gestión Operativa y KPI

4.5 Tecnología y Digitalización de la Gestión de Talleres

4.6 Servicios Adicionales y su Impacto en la Rentabilidad

4.7 Preferencias del cliente

4.8 Conclusiones

4. Gestión de las Redes de Asistencia

4.1. Análisis

En el competitivo mercado de la automoción en España, entender a fondo la gestión de los talleres es más que una necesidad, es una estrategia esencial para alinear las prácticas operativas con las expectativas del mercado y las demandas de los consumidores. Este capítulo del "Libro Blanco de los Talleres" se centra en adentrarse en las operaciones de los talleres para establecer un conjunto de métricas estandarizadas. Parte fundamental de este proceso fue la realización de una encuesta detallada, que permitió la recolección de datos necesaria para la configuración de los KPI de referencia. Esta encuesta abarcó múltiples aspectos de la gestión del taller, desde procesos operativos hasta preferencias y comportamientos de clientes, asegurando así una base de datos robusta y representativa.

La intención detrás de esta iniciativa es doble: por un lado, facilitar comparativas que reflejen con precisión el desempeño sectorial y, por otro, desarrollar KPI robustos que sirvan como herramientas clave en la toma de decisiones estratégicas. Al explorar desde pequeños talleres independientes hasta grandes centros de servicios oficiales multimarca, este análisis busca capturar y entender la amplia gama de dinámicas operativas presentes en el sector. Estas métricas no solo nos permiten comparar eficazmente diferentes tipos de talleres entre sí, sino también entender las variaciones regionales y adaptaciones locales en las prácticas de gestión. Al final, lo que se busca es construir un marco que no solo mida el rendimiento, sino que también destaque oportunidades de mejora y eficiencia en el sector.

Gestión operativa

La gestión operativa en los talleres de automoción no solo implica la supervisión de las actividades diarias, sino también la implementación de estrategias que maximicen la rentabilidad y aseguren la sostenibilidad del negocio a largo plazo. La eficiencia operativa se ha convertido en un pilar fundamental para la supervivencia de cualquier taller en un entorno de mercado altamente competitivo y tecnológicamente avanzado. En este contexto, los KPI juegan un papel crítico al proporcionar datos concretos que reflejan la salud operativa y financiera de los talleres.

Sin embargo, la implementación de estos indicadores no está exenta de desafíos. Los diferentes sistemas de gestión del taller (DMS) presentan una variedad de enfoques en la recopilación y análisis de datos, lo que puede complicar la estandarización de la información a nivel sectorial. Además, la realidad operativa diaria de los talleres a menudo limita el tiempo disponible para dedicar a una gestión de datos meticulosa y reflexiva. Esto subraya la necesidad crítica de adaptar y simplificar los procesos de recopilación de datos mediante el uso de tecnologías avanzadas y soluciones integradas que faciliten un análisis continuo y detallado.

Este capítulo aborda estos retos detalladamente, explorando cómo la implementación de tecnologías avanzadas y la estandarización de procesos pueden mejorar significativamente la gestión de la información y, por ende, la toma de decisiones operativas y estratégicas. Al final, el objetivo es proporcionar a los talleres las herramientas necesarias para que puedan no solo sobrevivir sino prosperar, mejorando su productividad y eficiencia en un entorno de mercado cada vez más exigente.

4.2. Descripción y características de los talleres

En el proceso de análisis y descripción detallada de las características de los talleres automotrices encuestados, hemos puesto especial énfasis en algunos aspectos físicos fundamentales de estos establecimientos. Estos aspectos incluyen el espacio productivo, el número de elevadores/fosos y el número de operarios productivos, los cuales son indicativos del tamaño y la capacidad operativa de los talleres. Este enfoque nos permite no solo categorizar los talleres según su tamaño físico sino también correlacionar estas dimensiones con su capacidad productiva, particularmente en términos de pasos por mes.

Para facilitar este análisis, hemos definido cuatro categorías de talleres basadas en sus características físicas:

Taller pequeño: Este tipo de taller tiene menos de 150 m² de espacio productivo, hasta 2 operarios productivos y hasta 2 elevadores. Esta categorización refleja los talleres más pequeños, que a menudo operan con recursos limitados y están posiblemente más enfocados en servicios específicos o de menor escala.

Taller mediano: Estos talleres cuentan con un espacio productivo de más de 150 m² y hasta 450 m², con no más de 3 operarios productivos y hasta 4 elevadores. Representan un segmento medio del mercado, equilibrando el espacio y los recursos con una capacidad de servicio considerable, pero sin alcanzar la escala de operaciones más grandes.

Taller grande: Los talleres grandes tienen un espacio productivo que oscila entre más de 450 m² y hasta 800 m², con hasta 5 operarios productivos y hasta 6 elevadores. Estos talleres pueden manejar una gama más amplia de servicios y atender a un mayor volumen de clientes, reflejando una capacidad operativa significativa.

Taller muy grande: El término 'Taller muy grande' se reserva para aquellos que cuentan con más de 800 m² de espacio productivo. Estos centros pueden tener desde 6 hasta más de 25 operarios productivos y más de 6 elevadores. Esta categoría es particularmente relevante para talleres que se asemejan a concesionarios automotrices, ofreciendo un amplio rango de servicios y una alta capacidad productiva.

La segmentación de talleres en estas categorías se basó en la observación de que la mayoría de los talleres encuestados se agrupan en los dos primeros segmentos, mientras que el segmento de 'Taller

muy grande' se asemeja más a las operaciones de un concesionario automotriz en términos de escala y capacidad.

Esta clasificación nos permitirá más adelante en el análisis, examinar cómo se correlaciona la capacidad productiva de estos talleres con su infraestructura física y de recursos. Se espera que esta correlación ofrezca datos valiosos sobre la eficiencia operativa y las oportunidades de mejora en cada segmento.

Metros cuadrados de taller útil	Promedio de - Nº de operarios (M.O directa)	Promedio de - Nº de Elevadores/Fosos
40	2	2
75	2	2
150	2	2
250	3	3
350	3	3
450	3	4
550	4	4
750	5	4
1000	7	6

Tabla 175: Metros cuadrados de taller útil

Este enfoque no solo refina nuestra comprensión del paisaje actual de talleres automotrices en España, sino que también facilita recomendaciones específicas para cada categoría de taller, orientadas a maximizar su rendimiento y eficiencia en el contexto de sus capacidades y limitaciones operativas.

4.3. Análisis de operaciones y servicios

4.3.1. Tipología y estructura jurídica de los talleres

En el contexto del estudio realizado para el "Libro Blanco de los Talleres", es crucial entender la composición y las características estructurales de los talleres automotrices en España. Este apartado se centra en describir los tipos de negocio que se encuestaron, que incluyen talleres independientes no vinculados a redes, talleres de red multimarca y servicios oficiales. La estructura jurídica de estos talleres ofrece una perspectiva sobre cómo están organizados y operan dentro del mercado, reflejando sus estrategias comerciales y adaptaciones legales a las exigencias del sector.

Tipo de sociedad	Independiente no vinculado a redes	Red multimarca	Servicio Oficial/Concesión
Autónomo	42,1%	27,9%	6,3%
Comunidad de Bienes/Sociedad Civil	7,4%	5,7%	0,0%
Cooperativa y similares	2,3%	0,0%	0,0%
Sociedad Anónima	2,8%	4,1%	15,6%
Sociedad Laboral	1,1%	0,0%	3,1%
Sociedad Limitada	44,3%	62,3%	75,0%

Tabla 176: Tipo de sociedad

Talleres independientes no vinculados a redes

Los talleres independientes representan una porción significativa del mercado y tienden a mostrar una gran diversidad en términos de estructura jurídica. Dentro de este grupo, encontramos que el 42% son autónomos y un 44% están constituidos como sociedades limitadas. Esta distribución sugiere una flexibilidad en la gestión y operación, con muchos propietarios optando por la simplicidad y autonomía del modelo autónomo, mientras que otros prefieren la estructura y la protección legal que ofrece una sociedad limitada. Este balance refleja la variabilidad en el tamaño y en las aspiraciones de crecimiento y expansión de estos talleres.

Talleres de red multimarca

Los talleres que forman parte de redes multimarca representan un modelo de negocio que combina la flexibilidad de los servicios independientes con las ventajas de estar asociados a una marca reconocida. En este segmento, el 90% de los talleres se dividen entre un 62.3% que son sociedades limitadas y un 27.87% que son autónomos. La predominancia de las sociedades limitadas en este grupo puede atribuirse a la necesidad de formalizar acuerdos comerciales y operativos más complejos que típicamente requieren una estructura corporativa más robusta, así como a la búsqueda de una mayor credibilidad y seguridad en las transacciones con clientes y proveedores.

Servicios oficiales

En cuanto a los servicios oficiales, que generalmente están directamente asociados con fabricantes de automóviles o grandes distribuidores, un 75% opera como sociedades limitadas. Este alto porcentaje indica una clara preferencia por una estructura empresarial formal y estable, que es esencial para mantener los estándares de calidad y servicio exigidos por los fabricantes. Interesantemente, dentro de este segmento aún se observa un 6.25% de autónomos, lo que podría reflejar situaciones donde operadores individuales mantienen acuerdos especiales con fabricantes o distribuidores, posiblemente en áreas geográficas donde la densidad de vehículos es menor o en nichos de mercado muy específicos.

Estos datos no solo reflejan la diversidad de estructuras organizativas en el sector de talleres en España, sino también las diferentes estrategias adaptadas por los talleres para navegar el mercado

automotriz. La comprensión de estas estructuras es fundamental para diseñar políticas y estrategias que fomenten un desarrollo equilibrado y sostenible del sector.

4.3.2. Servicios ofrecidos y distribución de operaciones

La encuesta realizada divide los servicios ofrecidos por los talleres en tres categorías principales: chapa y pintura, electromecánica, y neumáticos. Cada uno de estos servicios abarca una gama específica de actividades, y para obtener un panorama detallado, se incluyeron todas las actuaciones posibles como cambio, reparación, montaje, desmontaje y llenado de aire en el caso de neumáticos. Analizar cómo se distribuyen las operaciones y la antigüedad de los vehículos atendidos en cada departamento ofrece insights valiosos sobre las preferencias de los consumidores y las tendencias del mercado.

Servicio de electromecánica

El servicio de electromecánica, ofrecido por el 83.64% de los talleres, es el más común. Se observa una concentración predominante de operaciones en turismos y vehículos comerciales, que representan el 79% del total. Esto destaca la importancia de la electromecánica en la atención diaria y extensa de vehículos de uso personal y profesional. Los vehículos industriales, que representan el 13%, también constituyen una porción significativa, mientras que las motos y vehículos agrícolas se mantienen en un menor 3% cada uno. Respecto a la distribución del tiempo facturado, el 74% se dedica a clientes individuales, indicando una fuerte demanda de servicios de electromecánica por parte de propietarios particulares. Las aseguradoras y los contratos de renting y flotas representan el 17% y 8% respectivamente, reflejando su rol en mantenimientos preventivos y correctivos.

En cuanto a la antigüedad de los vehículos, el departamento de electromecánica muestra un 41% de operaciones en vehículos de más de 10 años, seguido por un 43% en vehículos de entre 4 y 10 años, y un 16% en vehículos de 0 a 4 años. Esta distribución sugiere que los servicios de electromecánica son esenciales tanto para el mantenimiento de vehículos más antiguos como para la reparación de sistemas más modernos y complejos en vehículos recientes.

Servicio de chapa y pintura

El servicio de chapa y pintura es ofrecido por el 42.42% de los talleres, con una mayoría de las operaciones (84%) dirigidas a turismos y vehículos comerciales, lo que refleja su importancia en la restauración estética y funcional después de accidentes o desgaste natural. Los vehículos industriales representan un 11%, mientras que las motos y los vehículos agrícolas alcanzan apenas un 3% y 1% respectivamente. La distribución del tiempo facturado en este departamento es casi equitativa entre clientes individuales (46%) y aseguradoras (45%), mostrando la relevancia de este servicio tanto para reparaciones particulares como para casos de seguros. El renting constituye el 10%, enfatizando reparaciones menores o mantenimiento estético regular.

La distribución de la antigüedad de los vehículos atendidos en chapa y pintura muestra que un 84% son turismos y comerciales, con un 11% a vehículos industriales, un 3% a motos, y un 1% a vehículos

agrícolas. La atención se centra en vehículos que requieren mantenimiento estético, con un 46% de operaciones a cliente individual, un 45% a aseguradoras y un 10% a renting y flotas.

Servicio de neumáticos

Este servicio es crucial para la seguridad de los vehículos y es ofrecido por el 76.06% de los talleres. Las operaciones están mayoritariamente concentradas en turismos y vehículos comerciales (82%), con una menor participación de vehículos industriales (10%), motos (4%) y vehículos agrícolas (3%). En términos de tiempo facturado, un 72% de las operaciones se dedican a clientes individuales, mientras que un 19% y 8% se asignan a aseguradoras y renting y flotas, respectivamente.

Respecto a la antigüedad de los vehículos en el servicio de neumáticos, encontramos que un 23% de las operaciones se dirigen a vehículos de 0 a 4 años, un 42% a vehículos de entre 4 y 10 años y un 35% a vehículos de más de 10 años. Esta distribución indica que, aunque los neumáticos deben ser revisados regularmente independientemente de la edad del vehículo, hay una tendencia ligeramente mayor hacia el servicio en vehículos más nuevos, probablemente debido a la concienciación sobre el mantenimiento preventivo.

4.4. Gestión operativa y KPI

En el ámbito de la gestión de talleres de automoción, los indicadores clave de rendimiento (KPI) desempeñan un papel fundamental en la monitorización y mejora continua de las operaciones. Este apartado se centra en la descripción y análisis de diversos KPI que son esenciales para evaluar la eficiencia y la productividad de los talleres, así como para entender mejor cómo estos factores influyen en el rendimiento económico general del negocio.

Los KPI como la eficiencia del taller, la productividad de los empleados, el ticket medio, entre otros, no solo proporcionan una medida cuantitativa del desempeño, sino que también ofrecen insights críticos que pueden ser utilizados para tomar decisiones estratégicas informadas. Al entender y aplicar correctamente estos indicadores, los gestores de talleres pueden identificar áreas de mejora, optimizar procesos y, en última instancia, aumentar la rentabilidad y la satisfacción del cliente.

En este capítulo, exploraremos cómo se definen estos KPI, las metodologías para su cálculo y cómo pueden ser utilizados efectivamente para impulsar la mejora continua en el entorno dinámico y competitivo de los talleres de automoción.

Eficiencia

El indicador de eficiencia en los talleres automotrices es fundamental para entender cómo los recursos, en términos de horas de trabajo, se están convirtiendo efectivamente en ingresos facturables. La eficiencia, como KPI, se calcula mediante la fórmula:

$$\text{Eficiencia} = \left(\frac{\text{Horas facturadas a clientes}}{\text{Horas trabajadas}} \right) \times 100$$

Esta fórmula nos ayuda a medir qué porcentaje de las horas de trabajo del personal del taller se dedica directamente a tareas que generan ingresos, lo cual es un indicador clave de productividad y gestión operativa.

Descripción de la eficiencia por tamaño del taller

La tabla proporcionada muestra las tasas de eficiencia para talleres de diferentes tamaños:

Taller	Eficiencia
Pequeño	63%
Mediano	65%
Grande	58%
Muy Grande	62%

Tabla 177: Tasa de eficiencia para talleres según tamaño

Análisis detallado

Talleres medianos: muestran la mayor eficiencia con un 65%. Esto podría indicar una gestión más efectiva de recursos o una mejor asignación de tareas dentro de estos talleres. Su tamaño permite suficiente flexibilidad para adaptarse a variaciones en la carga de trabajo, manteniendo al mismo tiempo un control estricto sobre las horas laborales.

Talleres pequeños: siguen de cerca con un 63% de eficiencia. A pesar de sus limitaciones en recursos y tal vez tecnología, estos talleres pueden mantener una buena eficiencia, probablemente debido a la menor complejidad de las operaciones y la proximidad del personal con todas las áreas del negocio.

Talleres muy grandes: presentan una eficiencia del 62%. A pesar de tener recursos considerables, la complejidad de manejar operaciones a gran escala y la posible dilución de responsabilidades pueden afectar la eficiencia. La coordinación en estos entornos es crucial y cualquier desajuste puede reducir la proporción de horas facturables.

Talleres grandes: tienen la menor eficiencia, con un 58%. Esto podría sugerir desafíos en la administración de un número significativo de operarios y procesos, o quizás una estructura organizativa que no optimiza completamente las horas de trabajo. Problemas como sobre-staffing, procesos ineficientes de trabajo o falta de automatización podrían estar contribuyendo a esta menor eficiencia.

Productividad

La productividad en los talleres de automoción se define como la cantidad de vehículos atendidos por cada hora de trabajo. Este indicador clave de rendimiento (KPI) es crucial para evaluar la eficiencia con la que un taller utiliza sus recursos humanos en relación con la cantidad de trabajo completado. La fórmula para calcular la productividad es la siguiente:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Número de vehículos reparados}}{\text{Total de horas trabajadas}}$$

Este KPI proporciona una medida directa de cuánto trabajo productivo se está realizando en el taller y es esencial para entender la relación entre la carga de trabajo y la capacidad laboral.

Descripción de la productividad por tamaño del taller

La tabla proporcionada muestra las tasas de productividad para talleres de diferentes tamaños:

Taller	Productividad
Pequeño	0,20 Veh x hrs
Mediano	0,14 Veh x hrs
Grande	0,14 Veh x hrs
Muy Grande	0,10 Veh x hrs

Tabla 178: Tasa de productividad para talleres según tamaño

Análisis detallado

Talleres pequeños: demuestran la mayor productividad con 0,20 vehículos por hora. Esto puede atribuirse a la agilidad de las operaciones en talleres más pequeños, donde la comunicación y la gestión pueden ser más directas y menos burocráticas. En estos talleres, cada técnico puede tener una mayor autonomía y flexibilidad para manejar múltiples tareas de forma eficiente.

Talleres medianos y grandes: muestran una productividad idéntica de 0,14 vehículos por hora. A pesar de tener más recursos que los talleres pequeños, la complejidad en la gestión de mayores volúmenes de trabajo y posiblemente mayores especializaciones puede diluir la efectividad por hora trabajada. Estos talleres pueden enfrentar desafíos en mantener una alta productividad mientras gestionan una diversa gama de servicios y requerimientos técnicos más complejos.

Talleres muy grandes: presentan la menor productividad, con 0,10 vehículos por hora. En estos entornos, la escala de las operaciones y la diversidad de tareas pueden llevar a una especialización

más profunda y a procesos más regimentados, lo que podría ralentizar el ritmo de trabajo. Además, la coordinación entre diferentes departamentos y especialidades puede introducir retrasos y reducir la eficiencia operativa general.

Capacidad real y capacidad ajustada

La capacidad de un taller se refiere a la cantidad de trabajo que puede realizar en un período determinado, usualmente medido en horas hombre por año. Este KPI es crucial para planificar y gestionar recursos en talleres de automoción, asegurando que la infraestructura disponible se utilice de manera eficiente y efectiva.

Fórmula para la capacidad

La capacidad se calcula con base en el número de elevadores y las horas de trabajo disponibles:

$$\text{Capacidad} = (\text{Número de elevadores} \times \text{Horas por día} \times \text{Días por semana} \times \text{Semanas por año})$$

Ajuste por eficiencia

Sin embargo, para reflejar la operación real del taller, esta capacidad se ajusta por un factor de eficiencia que considera el rendimiento práctico de los técnicos. Por ejemplo, si los técnicos trabajan eficientemente el 80% del tiempo disponible, la capacidad ajustada se calcula como sigue:

$$\text{Capacidad ajustada} = \text{Capacidad real} \times 0.8$$

Taller	Capacidad Real
Pequeño	7950 hrs x año
Mediano	19970 hrs x año
Grande	28944 hrs x año
Muy Grande	74124 hrs x año

Tabla 179: Capacidad real del taller según tamaño

Taller	Capacidad Ajustada
Pequeño	5300 hrs x año
Mediano	13312 hrs x año
Grande	19296 hrs x año
Muy Grande	49416 hrs x año

Tabla 180: Capacidad ajustada del taller según tamaño

Análisis detallado

Talleres pequeños tienen una capacidad real de 7,950 horas al año, con una capacidad ajustada de 5,300 horas. La diferencia entre la capacidad real y ajustada refleja el impacto significativo de la eficiencia operativa en la productividad final del taller.

Talleres medianos con una capacidad real de 19,970 horas y una ajustada de 13,312 horas muestran cómo los talleres de tamaño medio manejan sus recursos con una eficiencia similar. Esto puede indicar una buena gestión y procedimientos de trabajo optimizados.

Talleres grandes y muy grandes presentan capacidades reales y ajustadas significativamente mayores (28,944 y 19,296 horas para grandes; 74,124 y 49,416 horas para muy grandes). Estas cifras

destacan la escala de operaciones y el potencial de estos talleres para manejar volúmenes de trabajo extensos, aunque también resaltan la necesidad de mantener altos niveles de eficiencia operativa para maximizar el uso de sus capacidades.

Rentabilidad

La rentabilidad media por tipo de servicio es un indicador clave de rendimiento (KPI) que mide el retorno porcentual obtenido de los distintos servicios ofrecidos por los talleres de automoción. Este KPI es esencial para evaluar qué tan efectivamente cada tipo de servicio contribuye a la rentabilidad general del taller y permite a los gestores tomar decisiones informadas sobre dónde enfocar recursos y esfuerzos de marketing.

Rentabilidad media por servicio

La tabla proporcionada detalla la rentabilidad media para los siguientes servicios:

Servicio	Rentabilidad Media
Electromecánica	6,30%
Chapa y Pintura	5,20%
Neumáticos	4,70%

Tabla 181: Rentabilidad media

Descripción y análisis de la rentabilidad

Electromecánica: Este servicio muestra la mayor rentabilidad media con un 6,30%. La naturaleza técnica y la necesidad de equipamiento especializado pueden justificar tarifas más altas, lo que contribuye a una mayor rentabilidad. Además, la demanda constante de servicios de mantenimiento y reparación mecánica y eléctrica, especialmente en vehículos modernos con sistemas avanzados, puede aumentar los ingresos y, por lo tanto, la rentabilidad en esta categoría.

Chapa y pintura: Con una rentabilidad media del 5,20%, este servicio suele ser impulsado por reparaciones de accidentes, lo cual a menudo está cubierto por seguros. Aunque esto garantiza un flujo regular de trabajo, los márgenes pueden estar limitados por las tarifas negociadas con las aseguradoras, lo que podría explicar una rentabilidad menor en comparación con la electromecánica.

Neumáticos: Presenta la rentabilidad más baja con un 4,70%. A pesar de que el cambio y reparación de neumáticos son servicios frecuentes y rápidos, la alta competitividad y los precios de mercado de los neumáticos pueden limitar los márgenes de ganancia. Sin embargo, la alta rotación de estos servicios puede compensar una menor rentabilidad unitaria, contribuyendo significativamente a los ingresos totales del taller.

Cambio de neumáticos

La cantidad media de cambio de neumáticos por mes es un indicador clave de rendimiento (KPI) que proporciona una visión clara sobre el volumen de operaciones específicas realizadas en diferentes tamaños de talleres automotrices. Este KPI es crucial para entender la demanda de servicios específicos dentro del mercado de mantenimiento de vehículos y puede ayudar a los talleres a optimizar sus inventarios y recursos de mano de obra.

Descripción de la cantidad media de cambio de neumáticos por tamaño de taller

La tabla proporcionada detalla el promedio mensual de cambios de neumáticos realizados por talleres de diferentes tamaños:

Taller	Media Cambio Neumáticos
Pequeño	50 x mes
Mediano	33 x mes
Grande	60 x mes
Muy Grande	71 x mes

Tabla 182: Cantidad media de cambio de neumáticos según tamaño

Análisis detallado

Talleres pequeños: Realizan un promedio de 50 cambios de neumáticos por mes. Esta cifra es significativamente alta considerando el tamaño del taller, lo que podría indicar una especialización o un enfoque de mercado en servicios rápidos de mantenimiento, como el cambio de neumáticos, que no requieren mucha inversión en equipos especializados.

Talleres medianos: Estos talleres reportan un promedio de 33 cambios de neumáticos por mes, que es menor en comparación con los talleres pequeños. Esto puede deberse a una diversificación más amplia de servicios que diluye el enfoque en cualquier operación única, como el cambio de neumáticos.

Talleres grandes: Con un promedio de 60 cambios por mes, estos talleres pueden manejar un volumen más alto debido a una mayor capacidad operativa y posiblemente una mayor clientela debido a la reputación o la ubicación estratégica.

Talleres muy grandes: Estos talleres lideran con un promedio de 71 cambios de neumáticos por mes. Su capacidad para manejar un volumen mayor puede atribuirse a recursos más extensos, incluyendo personal, espacio y tecnología, permitiéndoles atender una demanda más alta y posiblemente ofrecer tiempos de servicio más rápidos.

Pasos electromecánica

La media de pasos en el servicio de electromecánica mide el número de intervenciones o procesos realizados en este departamento por mes. Este indicador clave de rendimiento (KPI) es esencial para comprender el volumen de actividad en los talleres, reflejando no solo la demanda de servicios de electromecánica sino también la capacidad del taller para atender esa demanda.

Media de pasos en electromecánica por tamaño de taller

La tabla proporcionada presenta la media mensual de pasos en el servicio de electromecánica realizados por talleres de diferentes tamaños:

Taller	Media Pasos Electromecánica
Pequeño	96 x mes
Mediano	98 x mes
Grande	141 x mes
Muy Grande	170 x mes

Tabla 183: Media pasos de electromecánica según tamaño del taller

Análisis detallado

Talleres pequeños y medianos: Estos talleres presentan una actividad considerable con 96 y 98 pasos mensuales respectivamente. Estas cifras sugieren que incluso los talleres más pequeños tienen una base de clientes sólida que requiere servicios de electromecánica, lo que podría deberse a una especialización efectiva o una ubicación estratégica que atrae a clientes regulares.

Talleres grandes: Con 141 pasos mensuales, los talleres grandes muestran un incremento notable en la actividad comparado con los tamaños más pequeños. Este aumento puede ser atribuido a una mayor capacidad operativa y posiblemente a una gama más amplia de servicios ofrecidos, lo que atrae a una clientela más diversa y numerosa.

Talleres muy grandes: Liderando con 170 pasos por mes, los talleres muy grandes destacan por su capacidad para manejar un volumen alto de trabajo. Esto refleja no solo una infraestructura robusta y recursos humanos suficientes, sino también una gestión eficaz que permite maximizar la eficiencia operativa y atender a un gran número de vehículos.

Este KPI ilustra claramente cómo el tamaño del taller afecta la capacidad de manejar la demanda de servicios de electromecánica. Los talleres más grandes, en particular, tienen la ventaja de poder ofrecer servicios rápidos y eficientes a un mayor número de clientes, lo que es un factor crítico en la retención de clientes y en la generación de ingresos. Para los talleres de cualquier tamaño, es crucial

adaptar sus operaciones y estrategias de marketing para optimizar el número de pasos en electromecánica, lo que finalmente contribuirá a mejorar la rentabilidad y la competitividad en el mercado.

Pasos chapa y pintura

El KPI de media de pasos en el servicio de chapa y pintura proporciona una medida de cuántos trabajos específicos de este tipo se completan por mes en talleres de diferentes tamaños. Este indicador es vital para comprender la carga de trabajo y la capacidad operativa de un taller en una de las áreas más demandantes y técnicamente desafiantes del mantenimiento y reparación de vehículos.

Media de pasos en chapa y pintura por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra el promedio mensual de trabajos de chapa y pintura realizados por talleres de distintos tamaños:

Taller	Media Pasos Chapa & Pintura
Pequeño	61 x mes
Mediano	106 x mes
Grande	93 x mes
Muy Grande	110 x mes

Tabla 184: Media de pasos chapa & pintura según tamaño del taller

Análisis detallado

Talleres pequeños: Realizan un promedio de 61 pasos mensuales en chapa y pintura. Esta cifra es representativa de talleres que, a pesar de su tamaño menor, mantienen una actividad constante en este servicio. Esto podría indicar una especialización en reparaciones de carrocería y pintura o una demanda local concentrada en estos servicios.

Talleres medianos: Con 106 pasos por mes, los talleres medianos muestran una capacidad significativamente mayor para manejar trabajos de chapa y pintura. Este volumen más alto puede ser el resultado de una combinación de factores como una mayor capacidad de personal, mejor equipamiento, o una estrategia de mercado enfocada en accidentes y reparaciones cosméticas, que son comunes en áreas urbanas con tráfico denso.

Talleres grandes: Estos talleres reportan 93 pasos mensuales, lo que puede reflejar una distribución más balanceada de diferentes tipos de servicios. Aunque tienen la capacidad de manejar más trabajo, la diversificación en servicios puede resultar en un menor número de pasos específicos de chapa y pintura comparado con talleres medianos.

Talleres muy grandes: Lideran con 110 pasos por mes, indicando una capacidad robusta para atender a una gran demanda. Esto puede ser atribuido a la escala de sus operaciones y a inversiones significativas en tecnología y capacitación, lo que les permite manejar eficientemente un volumen alto de reparaciones de carrocería y pintura.

Facturación electromecánica

El KPI de facturación media en el servicio de electromecánica proporciona una medida integral del ingreso generado por la venta de recambios y mano de obra (MO), así como el número de horas trabajadas al año por cada categoría de taller. Este indicador es fundamental para evaluar la rentabilidad y eficiencia operativa de los talleres en uno de los sectores más críticos de la industria automotriz.

Facturación media por tamaño de taller

La tabla proporcionada presenta la facturación media anual de recambios, mano de obra y las horas trabajadas en el servicio de electromecánica por talleres de diferentes tamaños:

Taller	Fact Media Recambios	Fact Media MO	Fact Media hrs
Pequeño	47.045€ x año	46.363€ x año	1.977 hrs x año
Mediano	63.026€ x año	63.133€ x año	2.704 hrs x año
Grande	143.888€ x año	113.750€ x año	4.205 hrs x año
Muy Grande	157.857€ x año	181.428€ x año	5.157 hrs x año

Tabla 185: Facturación media electromecánica según tamaño del taller

Análisis detallado

Talleres pequeños presentan una facturación equilibrada entre recambios y mano de obra, indicando una proporción balanceada en el uso de materiales y la prestación de servicios. La cantidad de horas trabajadas refleja la escala de sus operaciones, que, aunque menor, muestra una integración eficiente de los recursos.

Talleres medianos muestran un incremento en la facturación y las horas trabajadas en comparación con los talleres pequeños, lo que sugiere una mayor capacidad y una base de clientes más amplia. La igualdad casi exacta entre la facturación de recambios y mano de obra podría indicar un modelo de negocio bien ajustado que equilibra costes de materiales con la labor.

Talleres grandes tienen una notable facturación en recambios, lo que podría reflejar una mayor dependencia en partes y equipos de mayor valor. Sin embargo, la facturación por mano de obra es menor que la de recambios, lo cual es interesante y puede señalar una mayor eficiencia en el trabajo o una estructura de precios que favorece la venta de recambios sobre los servicios.

Talleres muy grandes lideran tanto en facturación de recambios como de mano de obra, además de tener el mayor número de horas trabajadas. Esto resalta su capacidad para manejar volúmenes significativos de trabajo y su habilidad para maximizar tanto la venta de recambios como la

prestación de servicios, reflejando una operación a gran escala que aprovecha plenamente su capacidad.

Facturación chapa y pintura

El KPI de facturación media en el servicio de carrocería ofrece una visión integral de los ingresos generados por la venta de recambios y la mano de obra (MO), junto con el número de horas trabajadas en este servicio específico por talleres de distintos tamaños. Este indicador es esencial para evaluar la eficiencia operativa y la rentabilidad en una de las áreas más técnicas y demandantes del mantenimiento de vehículos.

Facturación media por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra la facturación media anual en recambios, mano de obra y las horas trabajadas en el servicio de carrocería por talleres de diferentes tamaños:

Taller	Fact Media Recambios	Fact Media MO	Fact Media hrs
Pequeño	52.135€ x año	58.453€ x año	3.215 hrs x año
Mediano	118.026€ x año	140.000€ x año	4.600 hrs x año
Grande	156.428€ x año	147.780€ x año	6.614 hrs x año
Muy Grande	203.571€ x año	164.285€ x año	5.528 hrs x año

Tabla 186: Facturación media chapa y pintura según tamaño de taller

Análisis detallado

Talleres pequeños: Estos talleres presentan una facturación modesta tanto en recambios como en mano de obra, reflejando sus limitaciones en escala y capacidad. Sin embargo, el número de horas trabajadas muestra una eficiencia considerable en el uso de recursos para servicios de carrocería.

Talleres medianos: Con un notable incremento en la facturación y las horas trabajadas en comparación con los talleres pequeños, los medianos exhiben una capacidad creciente y una base de clientes más amplia. Esto indica una demanda robusta y una eficaz gestión operativa en servicios de carrocería.

Talleres grandes: Estos talleres lideran en términos de horas trabajadas, con 6.614 horas, lo que sugiere una intensa actividad en el servicio de carrocería. Aunque la facturación en mano de obra no supera significativamente la de recambios, el volumen total de trabajo subraya su rol como centros principales de reparación y mantenimiento de carrocería.

Talleres muy grandes: A pesar de tener una facturación muy alta en recambios, la facturación en mano de obra y las horas trabajadas son relativamente menores en comparación con los talleres grandes. Esto podría indicar una mayor eficiencia o una estructura de precios más agresiva que favorece la venta de recambios sobre la mano de obra.

Facturación neumáticos

El KPI de facturación media en el servicio de neumáticos abarca la venta de neumáticos, la facturación por mano de obra asociada a estos servicios, y las horas trabajadas anuales dedicadas a tales actividades. Este indicador es fundamental para entender cómo los talleres gestionan y capitalizan uno de los servicios más frecuentes y esenciales en mantenimiento vehicular.

Facturación media por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra la facturación media anual en venta de neumáticos, mano de obra, y las horas trabajadas en este servicio por talleres de diferentes tamaños:

Taller	Fact Media Neumaticos	Fact Media MO	Fact Media hrs
Pequeño	33.492€ x año	26.238€ x año	1.307 hrs x año
Mediano	27.029€ x año	28.948€ x año	1.626 hrs x año
Grande	40.277€ x año	47.436€ x año	1.961 hrs x año
Muy Grande	47.236€ x año	29.078€ x año	1.315 hrs x año

Tabla 187: Facturación media neumáticos según tamaño de taller

Análisis detallado

Talleres pequeños presentan una facturación anual equilibrada entre neumáticos y mano de obra con un total de horas trabajadas relativamente bajo. Esto indica que, a pesar de su tamaño, mantienen una operación eficiente en la prestación de servicios de neumáticos.

Talleres medianos exhiben una facturación menor en neumáticos en comparación con la mano de obra, lo que puede sugerir una mayor complejidad o tiempo dedicado a los servicios relacionados, a pesar de vender menos en valor de neumáticos. Las horas trabajadas también son mayores, indicando una mayor intensidad de mano de obra.

Talleres grandes muestran un equilibrio hacia una mayor facturación tanto en neumáticos como en mano de obra, con las horas trabajadas más altas entre todos los grupos. Esto refleja su capacidad para manejar un volumen significativo de trabajo y su potencial para generar ingresos superiores a través de servicios más complejos o numerosos.

Talleres muy grandes tienen la mayor facturación en neumáticos, pero sorprendentemente, sus ingresos por mano de obra y horas trabajadas no reflejan esta tendencia, siendo más comparables a talleres más pequeños. Esto podría indicar una eficiencia particular en la venta de neumáticos o posiblemente una estrategia de precios que maximiza los ingresos de productos sobre la mano de obra.

Ticket medio electromecánica

El ticket medio en el servicio de electromecánica es un indicador clave de rendimiento que mide el ingreso promedio generado por cada operación o paso realizado en este servicio específico. Este KPI

es crucial para entender la rentabilidad de los servicios ofrecidos y cómo los diferentes tamaños de talleres valoran y cobran por sus trabajos de electromecánica.

Ticket medio por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra el ticket medio para el servicio de electromecánica en talleres de distintos tamaños:

Taller	Ticket Medio Electromecánica
Pequeño	80,78€ x paso
Mediano	108,97€ x paso
Grande	166,3€ x paso
Muy Grande	166,36€ x paso

Tabla 188: Ticket medio electromecánica según tamaño de taller

Análisis detallado

Talleres pequeños: Estos talleres tienen el ticket medio más bajo, lo que puede reflejar una estrategia de precios competitiva o una capacidad limitada para manejar trabajos de mayor complejidad que demandarían precios más altos. A pesar de esto, un ticket medio de 80,78€ por paso puede ser adecuado para asegurar la retención de clientes en entornos de mercado más sensibles al precio.

Talleres medianos: Con un ticket medio de 108,97€, los talleres medianos muestran un aumento significativo en comparación con los pequeños. Este aumento podría estar asociado a una mayor especialización o a la capacidad de manejar problemas de electromecánica más complejos y técnicamente exigentes, lo que justifica precios más altos.

Talleres grandes y muy grandes: Ambos presentan tickets medios muy similares, alrededor de 166€ por paso. Esta cifra elevada refleja su capacidad para realizar operaciones de alta complejidad que requieren tecnología avanzada y habilidades especializadas. Este nivel de ticket medio también puede indicar una clientela que valora la calidad y especialización del servicio por encima del costo.

Ticket Medio chapa & pintura

El ticket medio en el servicio de chapa y pintura es un indicador clave de rendimiento que mide el ingreso promedio obtenido por cada operación realizada en este específico servicio. Este KPI es crucial para comprender cómo los diferentes tamaños de talleres valoran y cobran por sus trabajos en chapa y pintura, un área que a menudo involucra labor intensiva y uso significativo de materiales.

Ticket medio por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra el ticket medio para el servicio de chapa y pintura en talleres de distintos tamaños:

Taller	Ticket Medio Chapa & Pintura
Pequeño	20,90€ x paso
Mediano	222,17€ x paso
Grande	257,21€ x paso
Muy Grande	276,88€ x paso

Tabla 189: Ticket medio chapa & pintura según tamaño de taller

Análisis detallado

Talleres pequeños: Con un ticket medio de 203,90€, estos talleres pueden estar enfocados en reparaciones más rutinarias o menos complejas de chapa y pintura. Este precio podría ser una estrategia para atraer y mantener una clientela local que busca servicios asequibles y eficientes.

Talleres medianos: Exhiben un ticket medio de 222,17€, indicando una capacidad para manejar trabajos de chapa y pintura ligeramente más complejos o detallados que los pequeños talleres. Este aumento puede reflejar una inversión en equipamiento mejor o personal más cualificado.

Talleres grandes: Con un ticket medio de 257,21€, estos talleres muestran su habilidad para realizar reparaciones más extensas y técnicamente desafiantes, lo cual justifica un precio superior. La mayor escala y recursos de estos talleres les permiten abordar una variedad más amplia de servicios de chapa y pintura.

Talleres muy grandes: Lideran con un ticket medio de 276,88€, lo que puede reflejar su dominio en el mercado de reparaciones de alta gama y personalizadas. Esta cifra subraya la capacidad de estos talleres para trabajar en vehículos de lujo o en reparaciones que requieren técnicas y materiales de la más alta calidad.

Ticket medio neumáticos

El ticket medio por neumático es un indicador clave de rendimiento que mide el ingreso promedio obtenido por cada neumático vendido o servicio realizado relacionado con neumáticos en talleres de automoción. Este KPI ayuda a evaluar la eficacia de la estrategia de precios y la posición en el mercado en lo que respecta a servicios de neumáticos.

Ticket medio por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra el ticket medio por neumático en talleres de distintos tamaños:

Taller	Ticket Medio Neumáticos
Pequeño	56,84€ x neumático
Mediano	69,18€ x neumático
Grande	55,30€ x neumático
Muy Grande	55,29€ x neumático

Tabla 190: Ticket medio neumáticos según tamaño del taller

Análisis detallado

Talleres pequeños: Tienen un ticket medio de 56,84€ por neumático, lo cual es indicativo de una estrategia de precios moderadamente competitiva, posiblemente enfocada en atraer y retener clientes en áreas locales donde la competencia puede ser menos intensa.

Talleres medianos: Con un ticket medio de 69,18€, estos talleres lideran en precios entre los diferentes tamaños. Esto puede reflejar una especialización en servicios de neumáticos de alta calidad o premium, uso de neumáticos de marcas reconocidas, o simplemente una capacidad para cobrar más debido a una ubicación privilegiada o a una clientela más adinerada.

Talleres grandes y muy grandes: Muestran los tickets medios más bajos, con 55,30€ y 55,29€ respectivamente. Estos valores pueden indicar una estrategia de precios agresiva diseñada para capturar y retener una porción significativa del mercado, aprovechando economías de escala para ofrecer precios competitivos en volúmenes más altos de ventas y servicios.

Porcentaje horas de formación al año

El KPI de porcentaje anual de horas dedicadas a la formación refleja la inversión de cada taller en el desarrollo y capacitación de su personal operativo. Este indicador es crucial para evaluar el compromiso de un taller con la mejora continua y la adaptación a las tecnologías emergentes en la industria automotriz.

Porcentaje anual de horas de formación por tamaño de taller

La tabla proporcionada muestra el porcentaje anual de horas dedicadas a la formación en talleres de distintos tamaños:

Taller	% anual hrs formación
Pequeño	8,17% x año
Mediano	19,94% x año
Grande	14,87% x año
Muy Grande	15,90% x año

Tabla 191: Porcentaje anual de horas de formación por tamaño de taller

Análisis detallado

Talleres pequeños: Dedicando solo un 8.17% de sus horas anuales a la formación, los talleres pequeños pueden estar limitados por recursos o priorizar la operación diaria sobre la capacitación extensiva. Este bajo porcentaje podría afectar su capacidad para adaptarse a nuevas tecnologías y técnicas más avanzadas.

Talleres medianos: Sobresalen con un 19.94% de su tiempo anual dedicado a la formación, lo que indica una fuerte inversión en el desarrollo de habilidades y conocimientos del personal. Esta alta tasa de formación puede reflejar un enfoque estratégico en la calidad y la eficiencia, buscando no solo mantener sino mejorar su competitividad en el mercado.

Talleres grandes: Con un 14.87%, estos talleres muestran un compromiso significativo con la formación, aunque no tan alto como los medianos. Este nivel de inversión en capacitación sugiere un equilibrio entre la operación del día a día y el desarrollo a largo plazo de las habilidades de su personal.

Talleres muy grandes: Estos talleres invierten un 15.90% de sus horas en formación, lo que es indicativo de una política estructurada de desarrollo profesional que apoya tanto las necesidades actuales como futuras del taller. La inversión en formación puede ser parte de una estrategia más amplia para asegurar altos estándares de servicio y adaptabilidad tecnológica.

4.5. Tecnología y digitalización de la gestión de talleres

En la era digital actual, la adopción de tecnología en la gestión de talleres automotrices es un factor crítico que puede significativamente influir en la eficiencia operativa y la rentabilidad. Sin embargo, no todos los talleres han centrado sus esfuerzos en la experiencia del cliente y en la integración de soluciones tecnológicas que podrían traducirse en mejoras directas de rentabilidad. Este apartado detalla el uso de diversas plataformas tecnológicas en los talleres, proporcionando una visión de la extensión de la digitalización en el sector.

Sistema de gestión del taller (DMS)

El DMS (Dealer Management System) es fundamental para la gestión diaria de un taller, ofreciendo herramientas para manejar aspectos como inventarios, citas, facturación y registros de clientes. Aunque podría pensarse que su adopción es universal en la industria moderna, solo el 79% de los talleres encuestados tienen implementado un sistema DMS. Es notable que principalmente en los talleres pequeños, que corresponden al 20% restante, no cuentan con este tipo de sistema, destacando una significativa brecha digital en este segmento del mercado.

Plataforma online para la compra de recambios

Estas plataformas facilitan la adquisición de recambios de manera eficiente y económica, conectando talleres con proveedores de manera directa y rápida. A pesar de sus ventajas, solo el 69% de los talleres reportan tener acceso a una plataforma de este tipo, lo que puede indicar limitaciones en la capacidad de los talleres para optimizar sus operaciones de suministro.

Sistema de información técnica

El acceso a información técnica actualizada es esencial para el mantenimiento y reparación adecuados de vehículos modernos. Aproximadamente el 68% de los talleres cuentan con sistemas que les proporcionan esta información, lo cual es crucial para asegurar servicios de calidad y compatibilidad con modelos de vehículos nuevos.

Sistema de valoración de daños

Solo el 29% de los talleres utilizan sistemas especializados para la valoración de daños, herramienta fundamental para talleres que trabajan regularmente con aseguradoras. En los talleres pequeños, el uso de estos sistemas es prácticamente nulo, posiblemente debido a limitaciones de costos o falta de demanda percibida.

Gestión online de reparaciones para Renting o Aseguradoras

Estos sistemas permiten gestionar y documentar de forma eficiente las reparaciones asociadas a contratos de renting o aseguradoras. Sin embargo, solo el 27% de los talleres disponen de tales sistemas, lo que puede afectar la agilidad y precisión en la gestión de este tipo de servicios.

Plataformas para la recepción activa

La recepción activa implica el uso de tecnologías para mejorar la experiencia de recepción de vehículos en el taller. Actualmente, solo el 23% de los talleres emplean plataformas destinadas a este fin, lo que sugiere una oportunidad de mejora significativa en la interacción con el cliente.

Plataformas de formación online

La capacitación continua es vital en una industria que evoluciona rápidamente como la automotriz. El 45% de los talleres han invertido en plataformas de formación online, destacando un compromiso con la actualización y mejora continua de habilidades técnicas.

Campañas de marketing digital

En cuanto al marketing digital, solo el 27% de los talleres utilizan herramientas como Google Ads o redes sociales para promocionar sus servicios. Esta baja adopción sugiere una área considerable para el crecimiento y la mejora en estrategias de marketing y visibilidad online.

Este análisis exhaustivo del uso de tecnologías en los talleres ofrece una perspectiva clara sobre las áreas de fortaleza y las oportunidades de mejora en la digitalización del sector de talleres automotrices. La adopción de estas tecnologías no solo puede mejorar la eficiencia y la rentabilidad, sino también transformar la experiencia del cliente y fortalecer la posición competitiva del taller en el mercado.

4.6. Servicios adicionales y su impacto en la rentabilidad

Los servicios adicionales en los talleres de automoción juegan un papel crucial no solo en la rentabilización del negocio sino también en la retención de clientes. Dado que no es posible basar el ciclo de vida del cliente únicamente en visitas para mantenimientos regulares o reparaciones por accidentes, los servicios adicionales se vuelven esenciales para incrementar la frecuencia de visitas del cliente al taller dentro de los mismos periodos de medición, que generalmente son anuales. Estos servicios deben ser diseñados para no consumir excesivo tiempo operativo, generar ingresos significativos y facilitar oportunidades de venta cruzada.

Servicio de PreITV

El servicio de PreITV es ofrecido por el 73% de los talleres encuestados, y es notable que el 84% de los talleres que lo ofrecen reportan una rentabilidad superior al 3%. Este servicio consiste en realizar una revisión previa a la inspección técnica oficial, asegurando que el vehículo cumpla con los requisitos necesarios para pasar la ITV sin inconvenientes. Este tipo de servicio no solo es valorado por los clientes que buscan evitar complicaciones o retrasos en la ITV, sino que también representa una fuente consistente de ingresos adicionales para los talleres.

Gestión integral de ITV

Aunque un menor porcentaje de talleres, el 58%, ofrece el servicio completo de ITV, el 81% de estos reportan una rentabilidad mayor al 3%. Este servicio incluye no solo la preparación del vehículo para la ITV, sino también su presentación por parte del taller en la estación de ITV. Al ofrecer un servicio más integral, los talleres pueden atraer a clientes que valoran la comodidad y la gestión completa de este trámite.

Recogida y entrega

El servicio de recogida y entrega es ofrecido por el 44% de los talleres, y de estos, el 80% alcanza una rentabilidad mayor al 3%. Este servicio responde a la demanda de conveniencia por parte de los clientes, especialmente en zonas urbanas donde el tiempo de los clientes es un recurso valioso. Proporcionar recogida y entrega puede diferenciar significativamente a un taller de su competencia.

Ampliación de garantías

Solo el 8% de los talleres ofrece la ampliación de garantías, pero de estos, el 80% reporta una rentabilidad superior al 4%. Este servicio, aunque menos común, puede ser altamente rentable, ya que proporciona a los clientes una mayor seguridad y confianza en los servicios recibidos, lo que a su vez puede aumentar la fidelidad del cliente y la percepción de calidad del taller.

Financiamiento de mantenimientos

El financiamiento de mantenimientos es ofrecido por solo el 14% de los talleres, pero el 80% de estos reporta una rentabilidad mayor al 5%. Este servicio permite a los clientes gestionar mejor sus gastos en mantenimiento vehicular, distribuyéndolos en el tiempo, lo que puede hacer que opten por servicios adicionales o más costosos que no considerarían de otro modo.

Venta de seguros

La venta de seguros es realizada por solo el 9% de los talleres, con un 80% de estos obteniendo una rentabilidad mayor al 3%. Este servicio complementario no solo genera ingresos adicionales, sino que también fortalece la relación con el cliente al convertir el taller en un punto de solución integral para más necesidades relacionadas con el vehículo.

Es importante señalar que este análisis es exploratorio y busca establecer una relación preliminar entre la oferta de servicios adicionales y la rentabilidad de los talleres. Para obtener una correlación precisa y entender exactamente cómo cada servicio impacta directamente en la rentabilidad y en qué porcentaje, sería necesario analizar más variables y obtener datos económicos más detallados de los talleres.

Este enfoque holístico hacia los servicios adicionales no solo subraya su importancia en términos de rentabilidad, sino que también destaca su rol en la mejora de la satisfacción y retención de clientes, elementos claves para el éxito a largo plazo de cualquier taller.

4.7. Preferencias del cliente

En este apartado se analiza cómo se configuran las prioridades de los clientes a la hora de llevar el coche a un taller para sus diferentes más comunes en base al mantenimiento preventivo y al mantenimiento correctivo. También dentro de este análisis, se estudia como son sus preferencias en cuanto a la experiencia cliente que quiere obtener a la hora del servicio esperado del taller.

Para ello se hizo una encuesta a cliente final, con 22 preguntas en una plataforma digital. La muestra fue de 792 personas de diferentes Comunidades Autónomas, diferentes Edades, el Estatus de su coche en cuanto a la propiedad, flota suscripción, Tipología de vehículo y Tecnología de Propulsión. La encuesta tenía una duración de 5 minutos y la tipología de las preguntas eran de la siguiente manera:

- **Preguntas Cerradas:** se daban preferencias de elección única, salvo en la última pregunta que se dio la posibilidad de tres elecciones.

- Preguntas Dicotómicas: la respuesta posible era una sólo, de dos elementos claramente opuestos.
- Preguntas Likert: son preguntas de opción múltiple con repuestas positivas, negativas y neutras
- Preguntas de Ordenación: se les dan varias opciones de respuestas que tienen que ordenar de mayor o menor, según sus prioridades.

Conocer las preferencias de los clientes actuales de los vehículos, son de suma importancia para los servicios de taller. Con ello, el taller puede conocer y satisfacer las necesidades y gustos de los clientes fundamentales para lograr su fidelidad y retención.

Las preguntas que se realizaron son las siguientes:

- 1.- Provincia a la que pertenecían.
- 2.- Edad por tramos, comprendida entre 15 años la más pequeña y más de 75 años la más alta.
- 3.- El estatus del vehículo que más usa en cuanto si es en propiedad, flota de empresa o renting particular.
- 4.- La tipología del vehículo en cuanto si era un coche de gama utilitaria, media, premium, si era comercial ligero o motocicleta/microcoche.
- 5.- la tecnología de propulsión del vehículo.
- 6.- La preferencia de hacer el mantenimiento en cuanto si elige concesionario oficial de marca, multimarca franquiciada o taller independiente.
- 7.- La preferencia de reparar la avería en cuanto si elige concesionario oficial de marca, multimarca franquiciada o taller independiente.
- 8.- La preferencia del cambio de neumáticos en cuanto si elige concesionario oficial de marca, multimarca franquiciada o taller independiente.
- 9.- Cuánto consideraba como tiempo razonable que tenía que invertir el taller para hacer el mantenimiento.
- 10.- Cuánto consideraba como tiempo razonable que tenía que invertir el taller para reparar una avería.
- 11.- Cuándo hacía una reserva de cita si prefiere en persona, por teléfono o por internet.
- 12.- Cómo valora que le mantenga informado sobre el estado de reparación del vehículo mientras está en el taller.
- 13.- Cómo valora hacer la Pre ITV con el taller antes de llevarlo a la inspección técnica.
- 14.- Cómo valora que el taller le ofrezca la posibilidad de financiar la reparación.

- 15.- Cómo valora que el taller le ofrezca un coche de sustitución, aunque sea pagando por el mismo, mientras se repara su vehículo.
- 16.- Cómo valora que el taller le ofrezca recambio reciclado.
17. Si antes de llevar el coche a taller valora la reputación del mismo en internet.
- 18.- Preferencias de mayor a menor prioridad en el mantenimiento en cuanto a calidad, rapidez, precio, atención y garantía.
- 19.- Preferencias de mayor a menor prioridad en la reparación en cuanto a calidad, rapidez, precio, atención y garantía.
- 20.- Preferencias de mayor a menor prioridad en cuanto a la experiencia obtenida como cliente.
- 21.- Cómo valora la ubicación del taller y cercanía física del mismo.
- 22.- Qué tiene el taller que mejorar en el futuro según diferentes KPI.

Las vías de la captación del cliente para que contestara fueron con un cartel llamativo en las recepciones de los asociados con un código QR para poder contestar a través del móvil, marketing viral a través de Whats Up y Redes Sociales.

Estar al día con la tendencia de las necesidades de los clientes, es de suma importancia para tener una segmentación más objetiva, un mensaje más focalizado según la tipología de vehículo y conductor, a la vez que establecer unas políticas de mayor lealtad al negocio.

Geografía y Edad

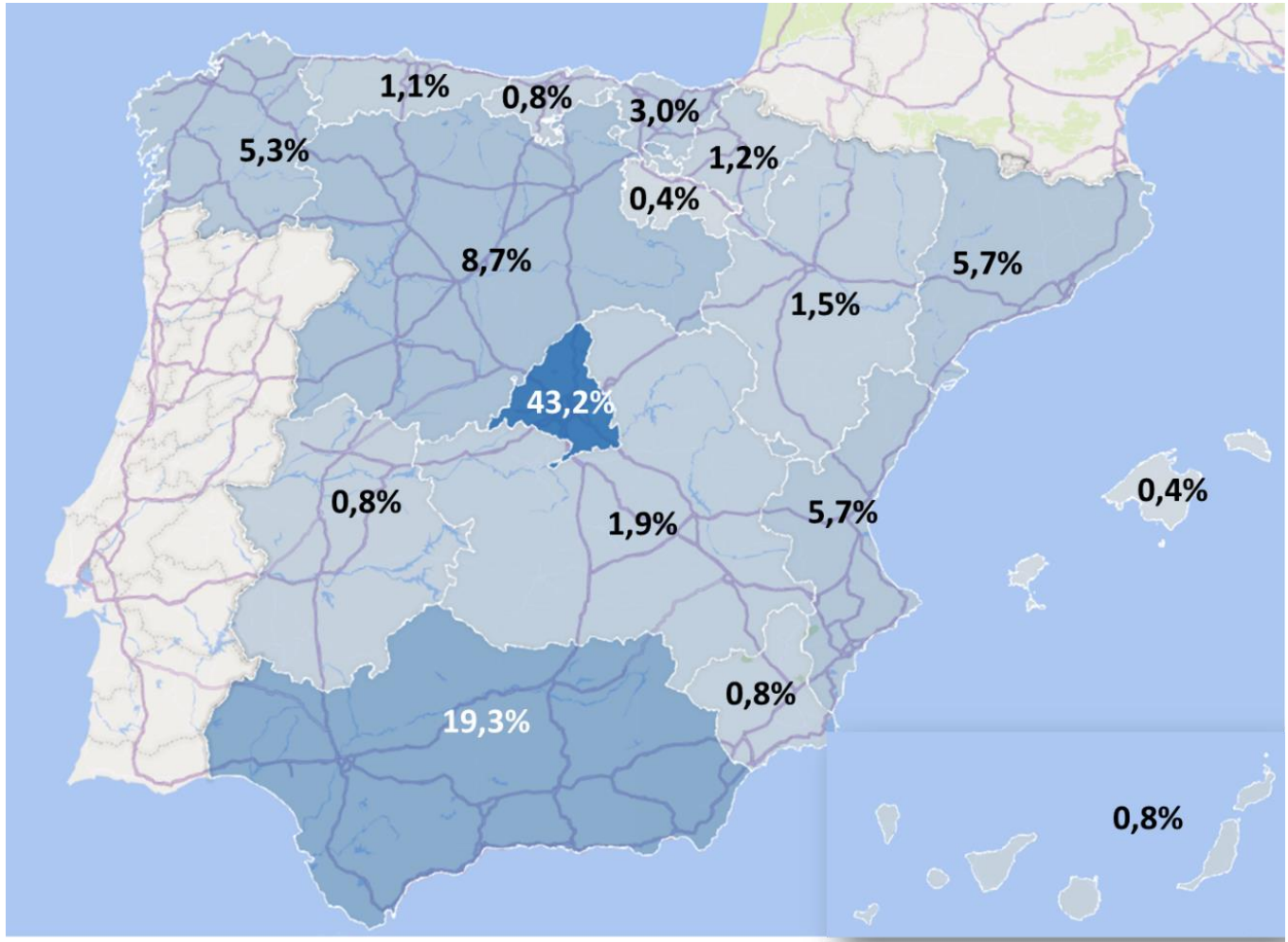
A continuación, se va a ver en primer lugar el universo de la encuesta en base desde que comunidad autónoma respondieron y en que tramos de edad.

En la siguiente tabla se ve el peso de cada comunidad autónoma desde la que se contestó.

CCAA	Encuestas	Peso
Madrid	342	43,2%
Andalucía	153	19,3%
Castilla y León	69	8,7%
Cataluña	45	5,7%
Comunidad Valenciana	45	5,7%
Galicia	42	5,3%
País Vasco	24	3,0%
Castilla la Mancha	15	1,9%
Aragón	12	1,5%
Asturias	9	1,1%
Canarias	6	0,8%
Cantabria	6	0,8%
Extremadura	6	0,8%
Murcia	6	0,8%
Navarra	6	0,8%
Baleares	3	0,4%
La Rioja	3	0,4%
TOTAL	792	100%

Tabla 192: Geografía de la encuesta

El mayor número de respuestas se obtuvo desde Madrid, seguidamente fue Andalucía, luego Castilla y León, cuarta Cataluña y quinta Comunidad Valenciana. En términos generales, al final hubo una muestra variada a nivel territorial. En el siguiente mapa también se puede ver como se reparten las cuotas de respuesta de las 792 encuestas efectuadas.



Mapa 13: Geografía de la muestra

En base a la edad de los clientes encuestados, también se ha obtenido una muestra muy variada. Los tramos de Edad fueron, de 15 a 25 años, de 26 a 35 años, de 36 a 50 años, de 51 a 75 años y más de 75 años. En primer lugar, resaltar que se coge desde los 15 años, porque ya desde esa edad un cliente puede conducir un ciclomotor o un microcoche, a partir de 16 años una moto A1 o ya incluso, desde el 2014 una persona joven de 17 años puede sacarse el Carnet B1 y conducir junto un adulto y cumplir otros requisitos como conductor novel.

El peso mayor de tramo de edad de respuesta fue entre los 36 a 50 años con un 45%, el segundo tramo es de 51 a 75 años con 36%. Aquí se nos da una información importante, que el tramo entre 36 a 75 años, son los más habituales a hacer uso de un vehículo y realizar más kilómetros con ellos. El tercer tramo que más respondió fue el de 26 a 35 años, el cuarto el de 15 a 25 años con un 6% y el de más de 75 años un 1%.

	Unidades	Peso
15 - 25 años	48	6%
26 - 35 años	93	12%
36 - 50 años	360	45%
51 - 75 años	285	36%
Más de 75 años	6	1%
Total	792	100%

Tabla 193: Edad de la muestra

Al tener en cuenta las preferencias de los clientes, las empresas pueden adaptar sus productos o servicios para satisfacer sus demandas específicas, lo que les permite diferenciarse de la competencia y mantener una ventaja competitiva.

Además, al conocer las preferencias de los clientes, las empresas pueden crear estrategias de marketing más efectivas, segmentando su mercado objetivo y personalizando sus mensajes para atraer y retener a sus clientes.

Tipología de vehículo por estatus, segmento y propulsión

Los participantes de la encuesta en su gran mayoría (72,7%) marcaron que el vehículo que más utiliza es el vehículo en propiedad, seguido de los vehículos de flotas de empresa con casi un 21% y el resto, un 6,4% un Renting particular.

	Unidades	Peso
En Propiedad	576	72,7%
Flota de Empresa	165	20,8%
Renting Particular	51	6,4%
Total	792	100%

Tabla 194: Vehículo que utilizan frecuentemente

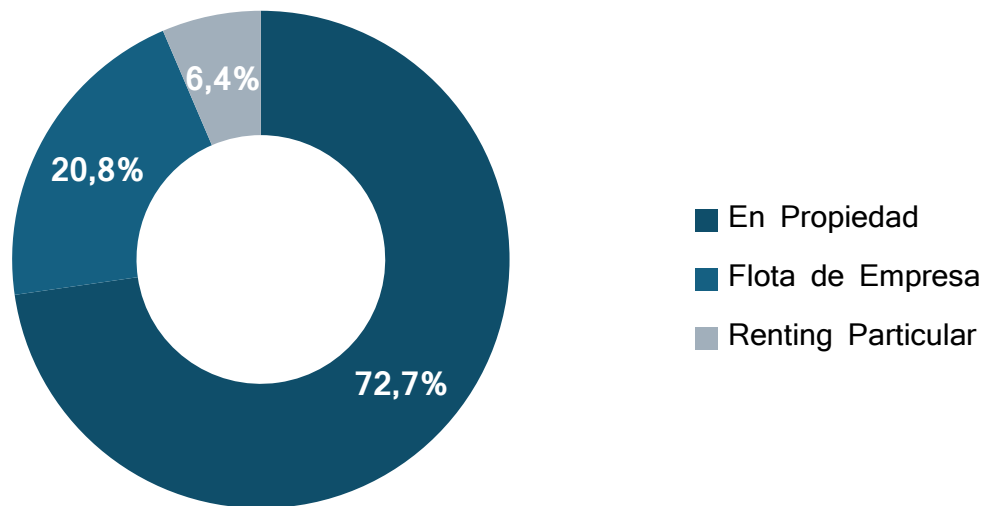


Gráfico 126: Vehículo que utilizan frecuentemente

En cuanto a la pregunta de a que gama pertenece el vehículo que más utilizan, la mayoría (43,2%) contestaron de gama media. Las categorías de gama premium y utilitaria están muy igualadas con un 25,4% y 24,6% respectivamente. Los usuarios de Motocicletas, Ciclomotores y Microcoches representan un 4,5% de la muestra y el 2,3% a Comercial Ligeros, Pick up y Furgoneta.

	Unidades	Peso
Coche Gama Media	342	43,2%
Coche Gama Premium	201	25,4%
Coche Gama Utilitaria	195	24,6%
Motocicleta/Ciclomotor/Microcoche	36	4,5%
Furgoneta/Pick Up/Comercial Ligero	18	2,3%
Total	792	100%

Tabla 195: Gama a la que pertenece el vehículo

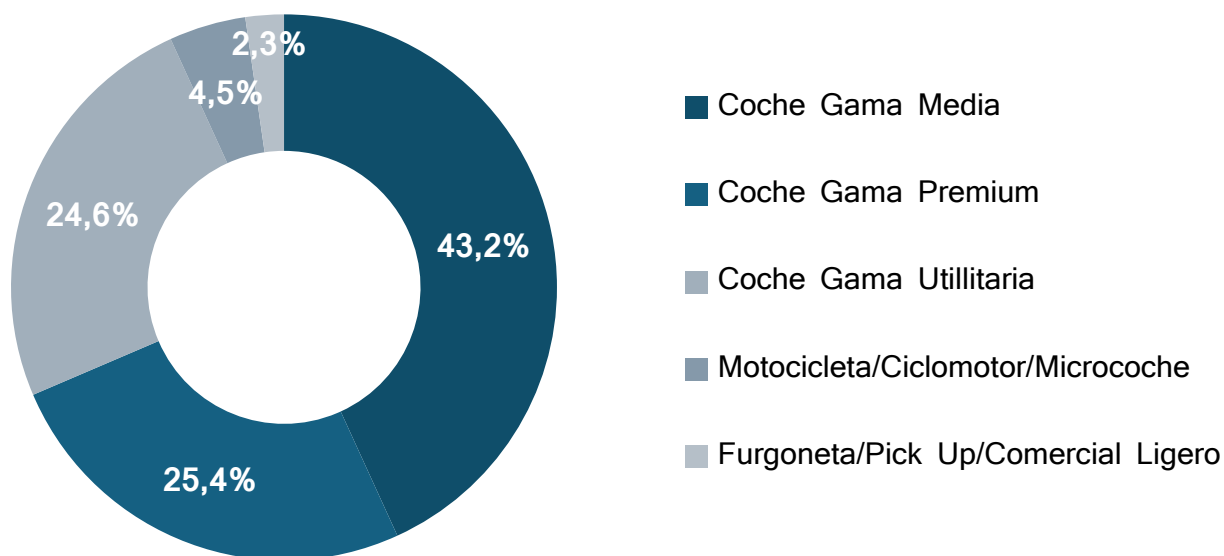


Gráfico 127: Gama a la que pertenece el vehículo

La mayoría, con diferencia respecto al resto, son vehículos de motor de combustión, tanto gasolina como diésel y representan el 75% de los encuestados. Los híbridos representan el 19,3%, mientras que los vehículos de propulsión eléctrica tan solo tienen un 4,2% y los de vehículos de Gas, tanto GNC como GLP, un 1,5%.

	Unidades	Peso
Gasolina/Diésel	594	75,0%
Híbrido	153	19,3%
Eléctrico	33	4,2%
GLP/GNC	12	1,5%
Total	792	100%

Tabla 196: Tipo de propulsión del vehículo

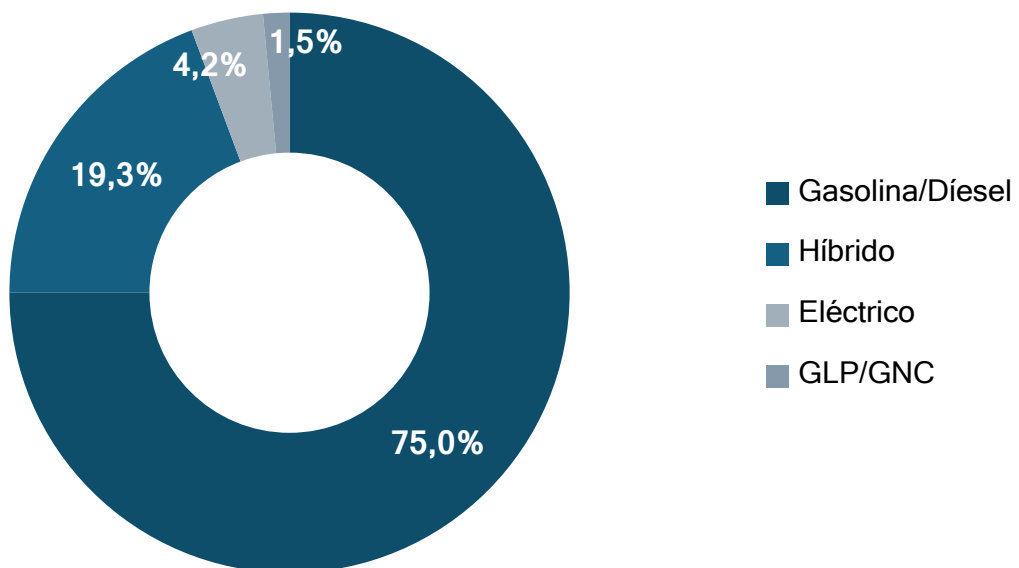


Gráfico 128: Tipo de propulsión del vehículo

Preferencia de Taller en el mantenimiento preventivo y correctivo

En cuanto a la pregunta de qué tipo de taller prefiere para llevar a cabo las revisiones de mantenimiento de su vehículo, más de la mitad de la muestra contestó a favor del Concesionario Oficial de Marca, seguido de un 38% del Taller Independiente, quedando muy por debajo la Red Multimarca Franquicia con solo un 9,5%.

	Unidades	Peso
Concesionario Oficial de Marca	417	52,7%
Red Multimarca Franquicia	75	9,5%
Taller Independiente	300	37,9%
Total	792	100%

Tabla 197: Preferencia de tipo de taller para revisiones de mantenimiento

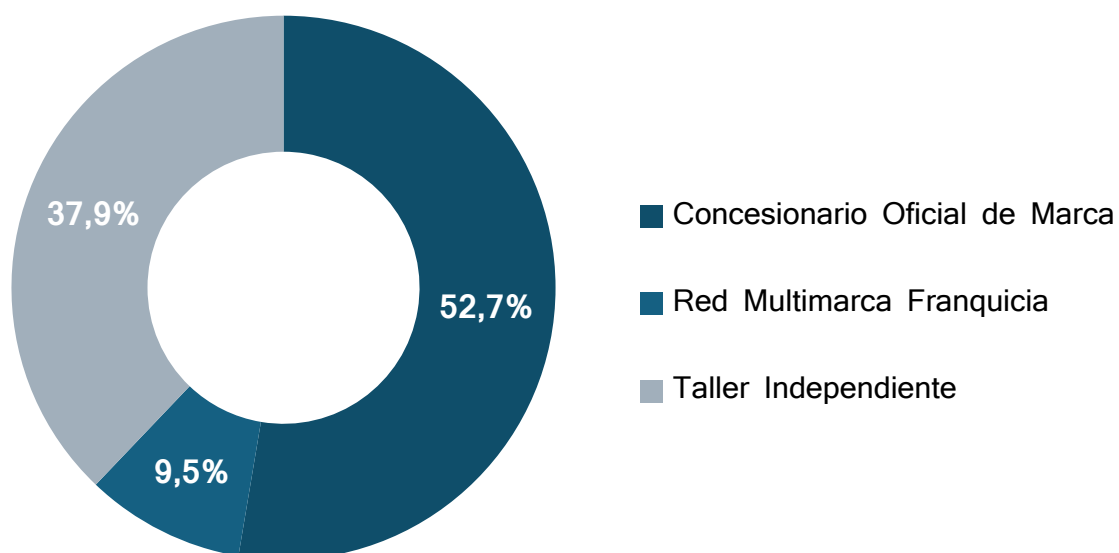


Gráfico 129: Preferencia de tipo de taller para revisiones de mantenimiento

En la pregunta sobre la preferencia del tipo de taller para reparaciones por avería, colisión y siniestro las respuestas son muy parecidas, siguiendo en el primer puesto el Concesionario Oficial de Marca con un 55,3%, seguido del Taller Independiente con un 39,4% y dejando en último lugar la Red Multimarca Franquicia con tan solo un 5,3%.

	Unidades	Peso
Concesionario Oficial de Marca	438	55,3%
Red Multimarca Franquicia	42	5,3%
Taller Independiente	312	39,4%
Total	792	100%

Tabla 198: Preferencia de tipo de taller para avería, colisión o siniestro

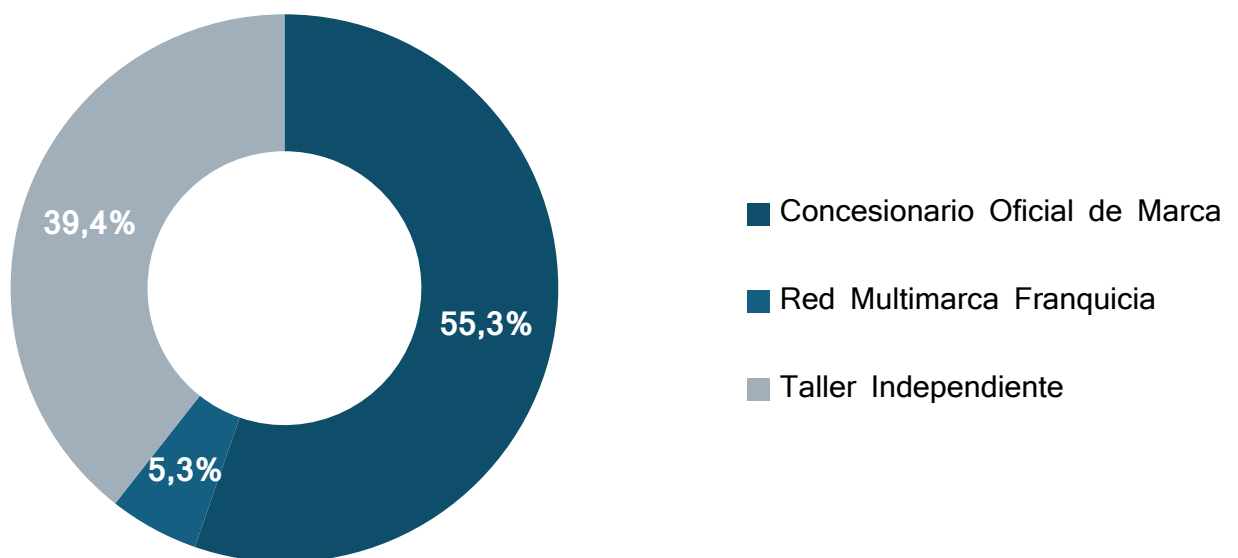


Gráfico 130: Preferencia de tipo de taller para avería, colisión o siniestro

Si analizamos las preferencias de tipo de taller al realizar un cambio de neumáticos, observamos que el Taller Independiente es preferido por casi la mitad de los encuestados (47,7%), mientras la otra mitad se reparte entre el Concesionario Oficial de Marca con un 28% y la Red Multimarca Franquicia con un 24,2%.

	Unidades	Peso
Concesionario Oficial de Marca	222	28,0%
Red Multimarca Franquicia	192	24,2%
Taller Independiente	378	47,7%
Total	792	100%

Tabla 199: Preferencia de tipo de taller para cambio de neumáticos

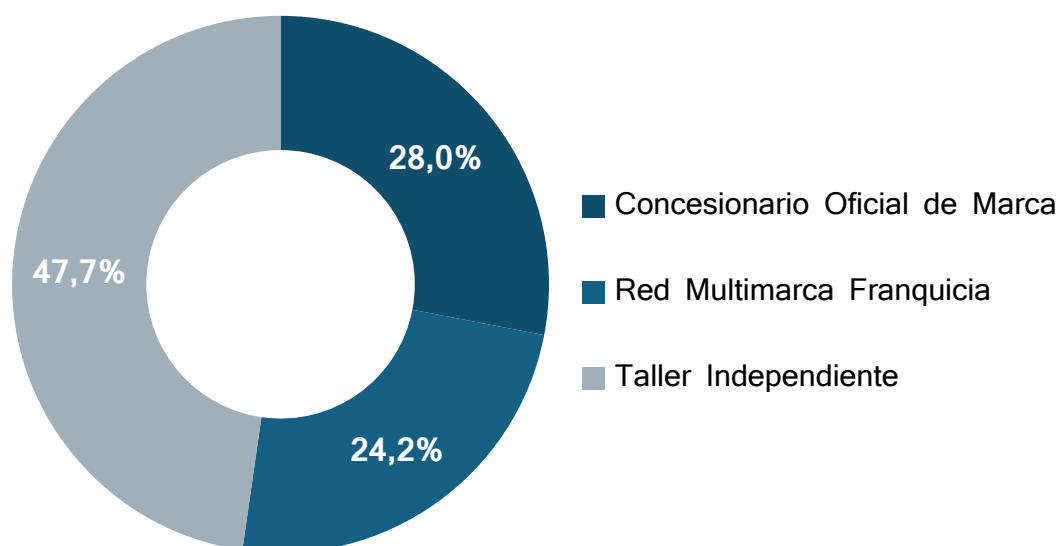


Gráfico 131: Preferencia de tipo de taller para cambio de neumáticos

Consideración del cliente del tiempo invertido por el taller en el mantenimiento y la reparación

Si analizamos el tiempo de espera que los encuestados consideran razonable para realizar el mantenimiento de su vehículo, el 69% considera que deberían realizarlo en el día, el 24% de 1 a 2 días, el 5% de 2 a 3 días y no le importa el tiempo un 2,3%.

	Unidades	Peso
En el día	546	68,9%
1 a 2 días	189	23,9%
2 a 3 días	39	4,9%
Me es indiferente	18	2,3%
Total	792	100%

Tabla 200: Tiempo de espera revisiones de mantenimiento

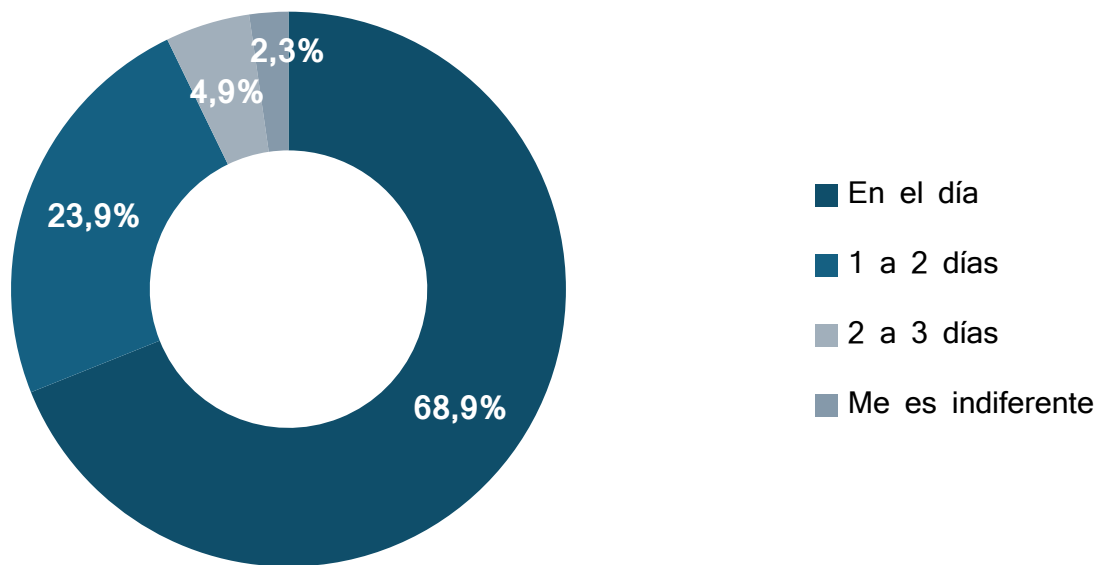


Gráfico 132: Tiempo de espera revisiones de mantenimiento

Si preguntamos por el tiempo que consideran esperar para una reparación por avería o colisión la respuesta con diferencia sigue siendo la de menor tiempo. Con un 62% han respondido que, en la semana, seguido de 24% que en dos semanas. En esta ocasión el tiempo no es importante para el 8,7% y el 5,3% están dispuestos a esperar tres semanas.

	Unidades	Peso
En la semana	492	62,1%
En dos semanas	189	23,9%
En tres semanas	42	5,3%
Me es indiferente	69	8,7%
Total	792	100%

Tabla 201: Tiempo de espera reparación por avería o colisión

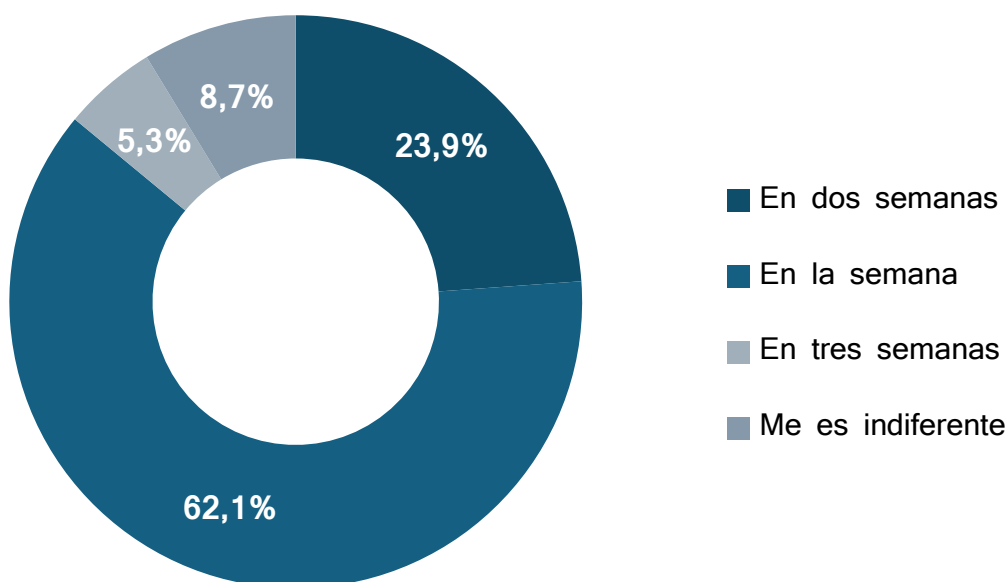


Gráfico 133: Tiempo de espera reparación por avería o colisión

Valoración del cliente de gestión de la cita, servicios adyacentes, alternativas de recambio y reputación del taller

Si analizamos las preferencias para reservar una cita en el taller casi el 60% prefiere el teléfono, seguido de un 23% que elige internet. Solo un 8,3% prefiere hacerlo en persona mientras que al resto le da igual el canal utilizado.

	Unidades	Peso
En persona	66	8,3%
Me es indiferente	69	8,7%
Por internet	183	23,1%
Por teléfono	474	59,8%
Total	792	100%

Tabla 202: Preferencia al reservar una cita en el Taller

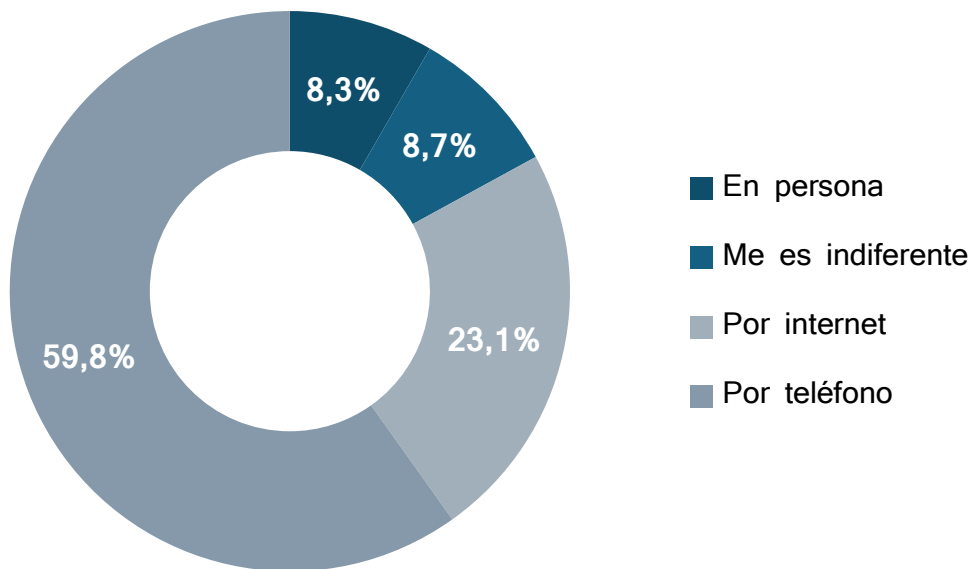


Gráfico 134: Preferencia al reservar una cita en el Taller

Una vez que el vehículo está en el Taller, el 84% de los encuestados valora entre bastante y mucho que les informen sobre el estado de reparación de su vehículo mientras permanece en el Taller. Tan sólo un 2,7% le importa poco o nada este tipo de información y el 13% se mantiene neutra.

	Unidades	Peso
Mucho	282	35,6%
Bastante	384	48,5%
Normal	105	13,3%
Poco	9	1,1%
Nada	12	1,5%
Total	792	100%

Tabla 203: Información sobre el estado de la reparación

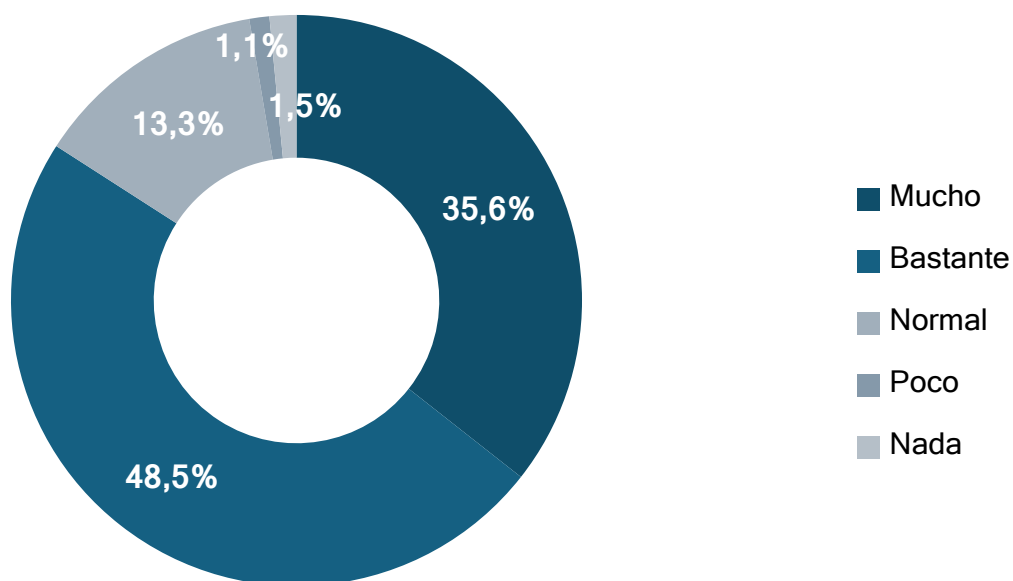


Gráfico 135: Información sobre el estado de la reparación

El 52,3% de nuestros encuestados valora positivamente el realizar una Pre-ITV en el Taller antes de llevar el vehículo a la cita de la ITV, el 25,4% lo valora entre poco y nada y el restante 22,3% lo considera normal.

	Unidades	Peso
Mucho	207	26,1%
Bastante	207	26,1%
Normal	177	22,3%
Poco	123	15,5%
Nada	78	9,8%
Total	792	100%

Tabla 204: Valoración de Pre-ITV

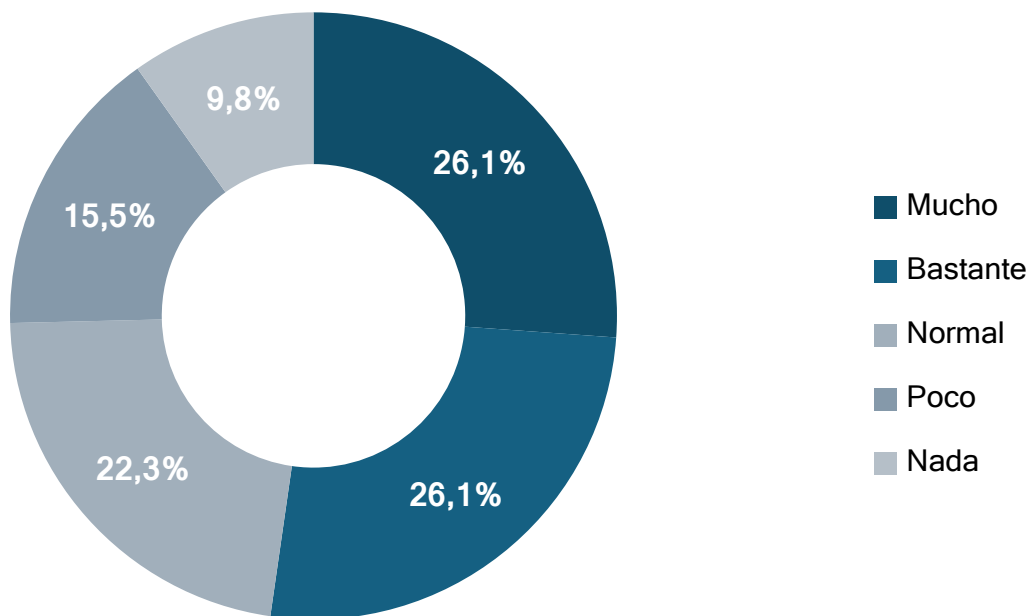


Gráfico 136: Valoración de Pre-ITV

El 30,7% permanece neutral si le ofrecen la posibilidad de financiar la reparación de su vehículos frente al 27% que no lo considera a valoración y el 42% que lo valora positivamente.

	Unidades	Peso
Mucho	168	21,2%
Bastante	168	21,2%
Normal	243	30,7%
Poco	129	16,3%
Nada	84	10,6%
Total	792	100%

Tabla 205: Valoración de financiación

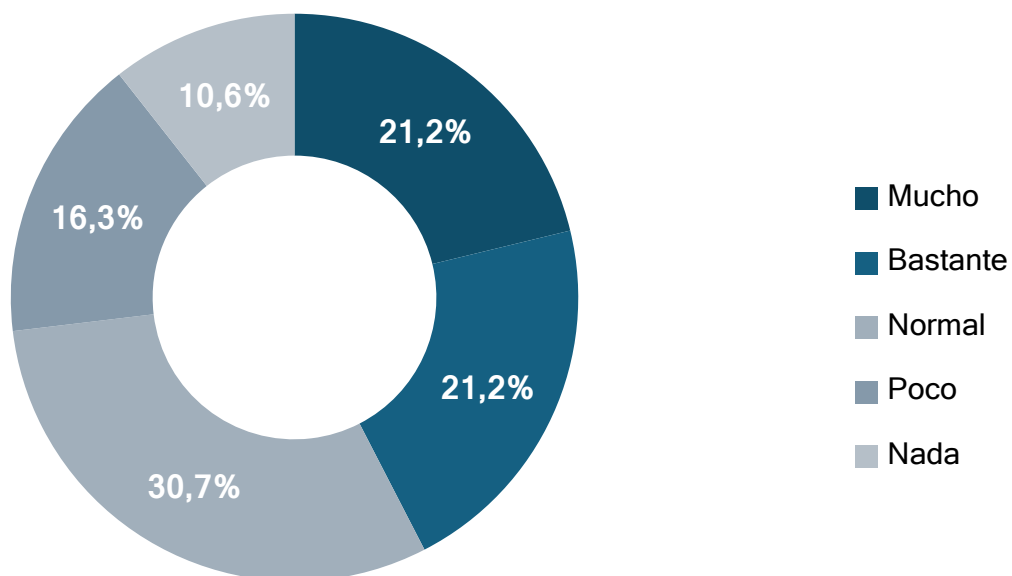


Gráfico 137: Valoración de financiación

En cuanto a que el Taller te ofrezca la posibilidad de un coche de sustitución mientras se repara su vehículo, aunque sea pagando una cuota, el 76% los valora entre mucho y bastante y tan solo el 8 lo valora entre poco y nada.

	Unidades	Peso
Mucho	222	28,0%
Bastante	381	48,1%
Normal	126	15,9%
Poco	48	6,1%
Nada	15	1,9%
Total	792	100%

Tabla 206: Valoración coche de sustitución

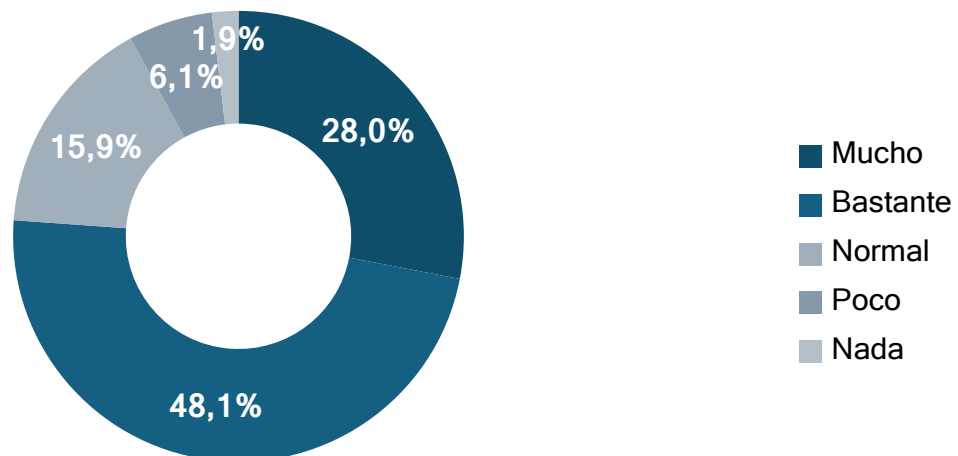


Gráfico 138: Valoración coche de sustitución

A la hora de valorar la procedencia del recambio utilizado para reparar el vehículo, el 55% prefiere un recambio no reciclado aunque el precio sea más alto, frente al 30% que prefiere el reciclado para abaratar la reparación y el 15% que le es indiferente.

	Unidades	Peso
Lo prefiero porque el precio de la reparación será más barato	237	29,9%
Me es indiferente el recambio que use el taller	120	15,2%
Prefiero recambio sin reciclar aunque el precio sea más alto	435	54,9%
Total	792	100%

Tabla 207: Valoración del recambio reciclado

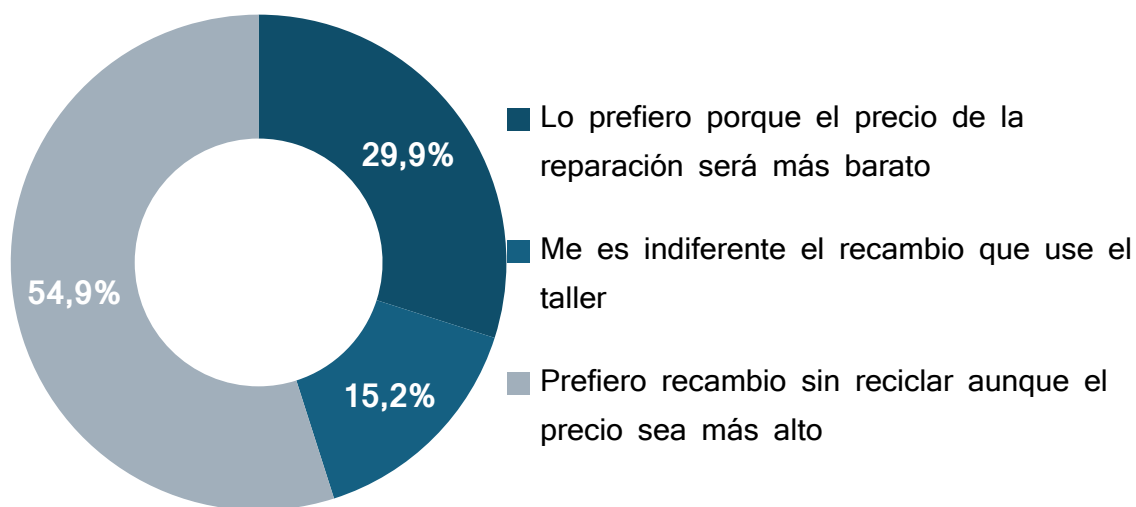


Gráfico 139: Valoración del recambio reciclado

En esta era digital en que todo se puede consultar por internet el 24% de los encuestados nunca consultan la reputación del Taller, el 42% a veces y el 34% siempre.

	Unidades	Peso
Siempre	267	33,7%
A veces	336	42,4%
Nunca	189	23,9%
Total	792	100%

Tabla 208: Consulta de la valoración del Taller por internet

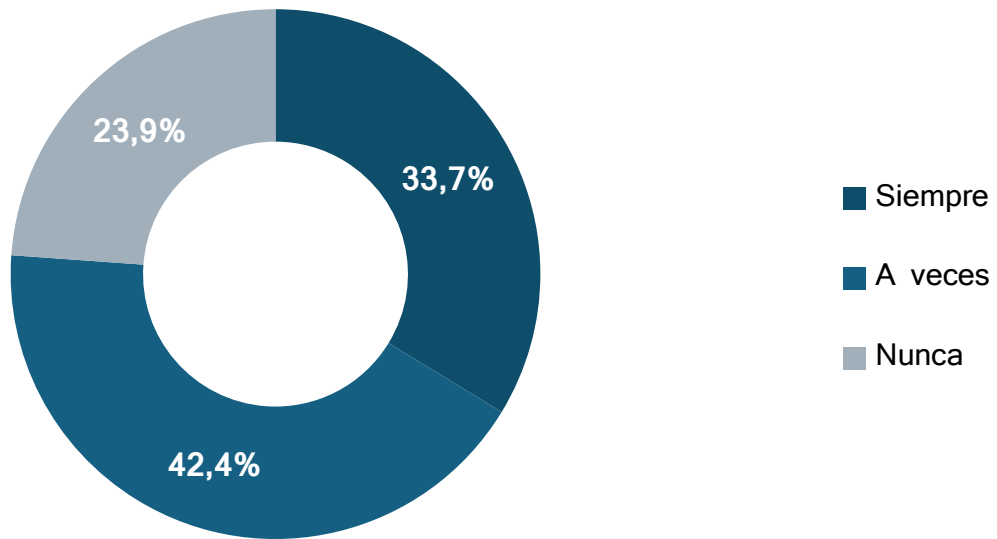


Gráfico 140: Consulta de la valoración del Taller por internet

Preferencias de la experiencia de cliente ante el servicio ofrecido de taller

Cuando hemos pedido a los encuestados que ordenen de mayor a menor lo que más valoran del Taller cuando llevan su vehículo al Mantenimiento, en los primeros puestos aparece la calidad y la rapidez del proceso, seguido del precio y la facturación, dejando para el final la atención al cliente y la garantía.

Mantenimiento	Peso
Calidad del proceso	26,7%
Rapidez del proceso	20,8%
El precio y la facturación	19,0%
La atención al cliente	17,2%
Garantía después del proceso	16,2%
Total	100%

Tabla 209: Criterios de Valoración en el mantenimiento

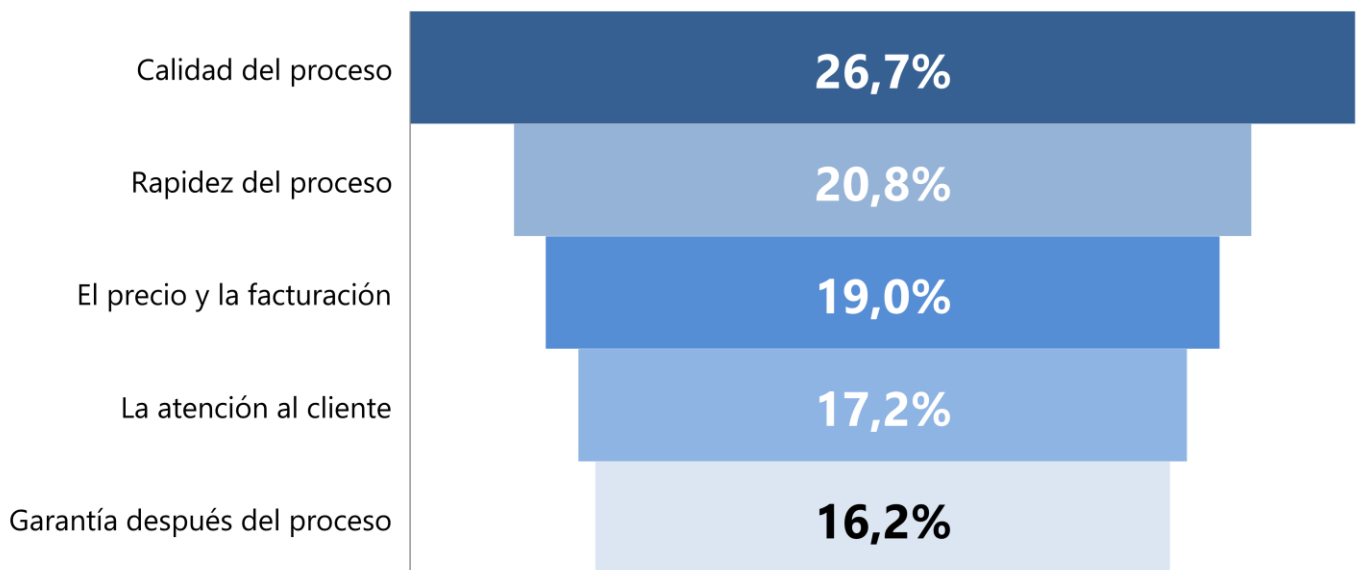


Gráfico 141: Criterios de Valoración en el mantenimiento

Al pedirles que ordenaran los mismos criterios, en vez desde el punto de vista del mantenimiento en el de la reparación los resultados han sido muy parecidos. Lo que más valoran en la calidad y la rapidez dejando para lo último la atención al cliente y la garantía.

Reparación	Peso
Calidad del proceso	27,2%
Rápidez del proceso	20,8%
El precio y la facturación	19,5%
La atención al cliente	16,5%
Garantía después del proceso	16,1%
Total	100%

Tabla 210: Criterios de Valoración en la reparación

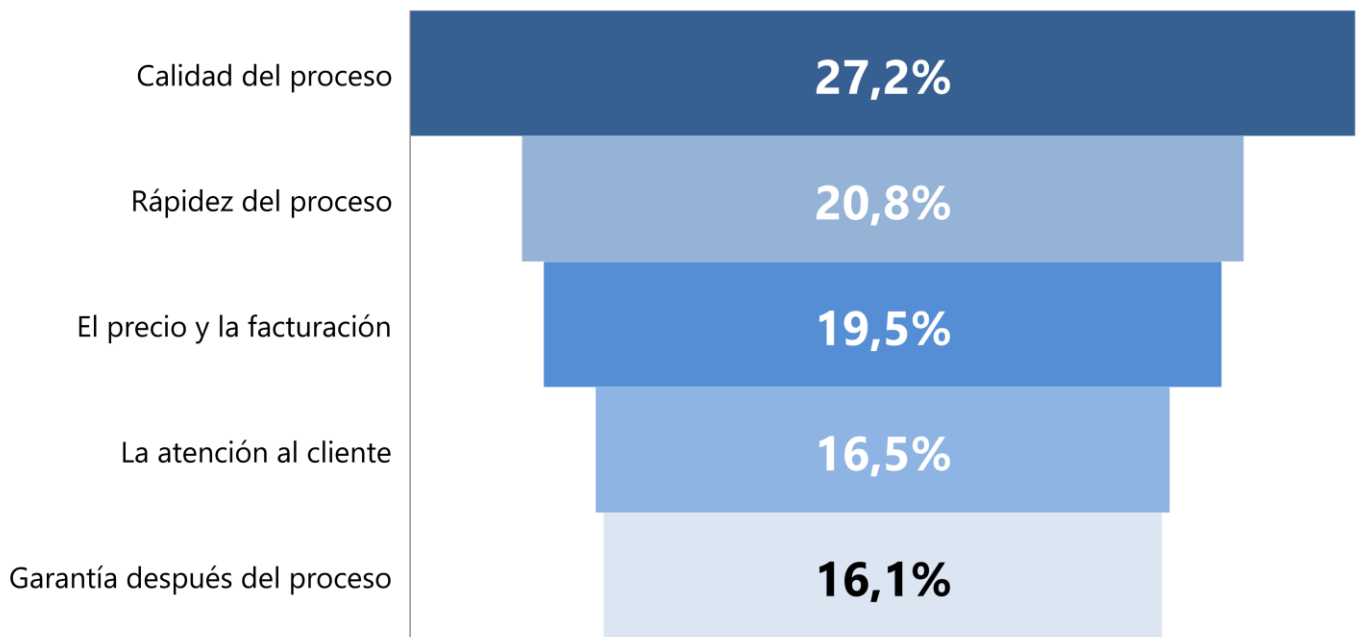


Gráfico 142: Criterios de Valoración en la reparación

Cuando pedimos a los clientes qué es lo que más valoran a la hora de llevar a reparar su vehículo casi empatados, entorno al 20%, encontramos que el mecánico encuentre el problema al instante o recibir un presupuesto de la reparación por escrito.

Seguidos en el ranking, entorno al 12%, se encuentra que puedan llevarle el vehículo a casa después de la reparación, que le ofrezcan un coche de cortesía, que le guarden las piezas antiguas y el cumplimiento de la garantía de reparación.

Por último, en torno a un 10% los clientes valoran que les ofrezcan un servicio alternativo para mejorar la reparación.

Experiencia	Peso
El mecánico encuentra el problema al instante	20,3%
Me dan un presupuesto de toda la reparación por escrito	20,1%
Me ofrecen llevarme el vehículo a casa una vez reparado	12,9%
Me ofrecen un coche de cortesía aunque se pague una cuota	12,3%
Me guardan y muestran las piezas antiguas cambiadas	12,3%
Cumplimiento de la garantía de la reparación	12,2%
Me ofrecen servicios alternativos para mejorar la reparación	9,9%
Total	100%

Tabla 211: Valoración experiencia del Cliente

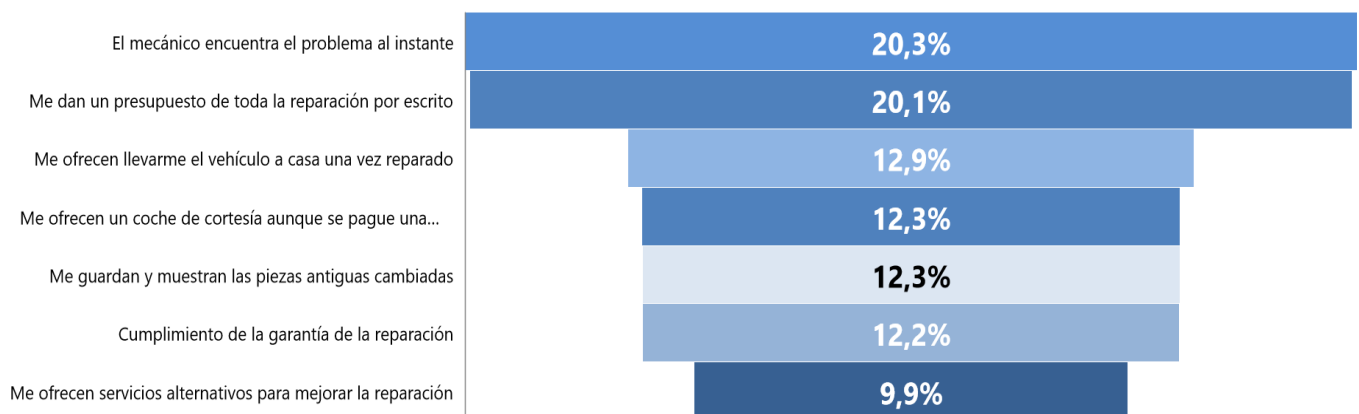


Gráfico 143: Valoración experiencia del Cliente

Valoración del cliente de la ubicación física del taller

En cuanto a la ubicación del Taller los clientes valoran más que el Taller esté cerca de su casa o de su trabajo, un 21,7% y 20,3% respectivamente.

Un 18% no valora la cercanía ya que es el Taller al que acude siempre y un 17% no lo valora si el Taller está bien comunicado.

El 14% valora que el Taller esté cerca de un Centro Comercial y el 9% no valora la cercanía.

Ubicación	Peso
Valoro más que el taller esté cerca de donde vivo	21,7%
Valoro más que el taller esté cerca de donde trabajo	20,3%
No valoro la cercanía porque es al taller que acudo habitualmente	17,9%
No valoro la cercanía si el taller está bien comunicado	16,9%
Valoro más que el taller esté cerca de un Centro Comercial	14,1%
No valoro la cercanía del taller	9,1%
Total	100%

Tabla 212: Valoración de la ubicación del Taller

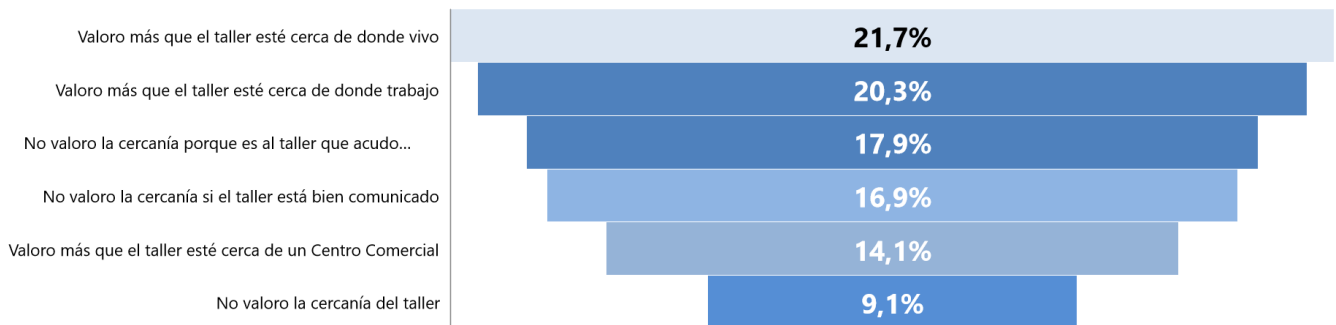


Gráfico 144: Valoración de la ubicación del Taller

Evaluación del cliente de las mejoras futuras del taller

A modo de conclusión nos dijeron, cuáles eran los criterios que en su opinión debían mejorar.

Con casi un 21% los clientes opinan que se debe mejorar en la transparencia sobre la información facilitada en la reparación y el mantenimiento.

En segundo y tercer lugar, con un 14% y 13%, son el precio y la facturación y la rapidez.

	Unidades	Peso
Transparencia en la reparación/mantenimiento	163	20,6%
Precio y facturación	111	14,0%
Rápidez de las reparaciones/mantenimientos	99	12,6%
Mayor digitalización en contacto con el cliente	89	11,3%
Cumplimiento de la garantía de la reparación/mantenimiento	89	11,3%
Mayor profesionalidad de los trabajadores del taller	71	9,0%
Procesos más profesionalizados	59	7,5%
Atención al cliente	59	7,5%
Calidad de las instalaciones	50	6,4%
Total	792	100%

Tabla 213: Criterios en los que se debe mejorar

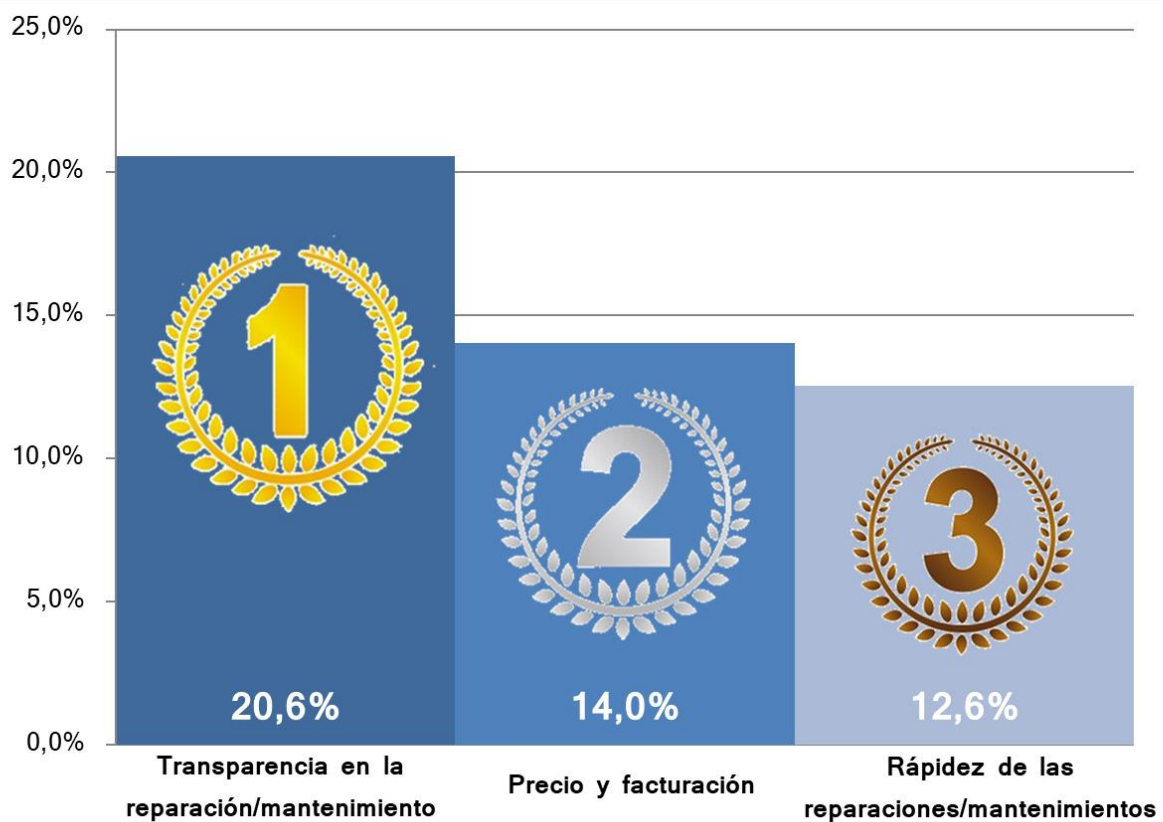


Gráfico 145: Criterios en los que se debe mejorar

4.8. Conclusiones

El análisis exhaustivo de los KPI, servicios adicionales, sistemas informáticos y características específicas de los talleres de automoción en España proporciona una visión integral y profunda de la industria. Estos insights revelan cómo diferentes factores como el tamaño del taller, la inversión en tecnología, y la capacitación del personal impactan directamente en la eficiencia, rentabilidad y capacidad de adaptación de los talleres en un mercado altamente competitivo.

Impacto del Tamaño del Taller

Los talleres de diferentes tamaños exhiben variaciones significativas en su capacidad para generar ingresos y gestionar operaciones eficientemente. Los talleres más grandes y muy grandes, con mayores recursos y capacidades, tienden a manejar un volumen mayor de trabajo y generar mayores ingresos tanto en servicios específicos como en ventas de recambios. Sin embargo, estos talleres enfrentan el desafío de mantener la eficiencia operativa a gran escala. Por otro lado, los talleres pequeños y medianos, aunque con menos recursos, muestran una capacidad notable para competir mediante la especialización y un enfoque en servicios de alta demanda y rentabilidad como electromecánica y chapa y pintura. Este enfoque permite a los talleres más pequeños mantener una rentabilidad adecuada y fidelizar a una clientela específica.

Adopción de Tecnología

La inversión en sistemas informáticos como DMS (Dealer Management Systems), plataformas de compra de recambios y software de gestión de reparaciones es fundamental para la optimización de operaciones. Sin embargo, la adopción varía ampliamente. Mientras que algunos talleres están a la vanguardia, utilizando estas herramientas para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente, otros aún no han implementado estas soluciones tecnológicas, lo que podría limitar su capacidad para competir eficazmente en un mercado tecnológicamente avanzado.

Importancia de la Formación Continua

El porcentaje de horas dedicadas a la formación del personal es un indicador crítico de la capacidad de un taller para adaptarse a las nuevas tecnologías y métodos de reparación. Los talleres que invierten en formación continua tienden a estar mejor preparados para manejar vehículos modernos y ofrecer servicios de alta calidad, lo cual es esencial para mantener la competitividad y la rentabilidad.

Servicios Adicionales y su Impacto en la Rentabilidad

Los servicios adicionales como PreITV, gestión de ITV, recogida y entrega, y financiación de mantenimientos desempeñan un papel crucial en la mejora de la rentabilidad y en la diversificación de las fuentes de ingresos. Estos servicios no solo aumentan la frecuencia de visitas de los clientes sino que también mejoran la satisfacción y la lealtad del cliente, lo que es vital en un mercado competitivo.

Conclusiones Estratégicas

Para maximizar su potencial, los talleres deben:

1. Adoptar tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente.
2. Invertir en formación continua para asegurar que el personal esté capacitado en las últimas tecnologías y técnicas.
3. Diversificar y optimizar la oferta de servicios para mejorar la rentabilidad y responder a las necesidades cambiantes del mercado.
4. Desarrollar una estrategia de precios flexible que refleje la calidad y especialización de los servicios ofrecidos.

En conclusión, el éxito de los talleres de automoción depende de su capacidad para integrar tecnología avanzada, desarrollar habilidades técnicas en su fuerza laboral, y adaptar estrategias operativas y comerciales a un entorno de mercado dinámico. Los talleres que logran este equilibrio están mejor posicionados para lograr un crecimiento sostenible y una ventaja competitiva en la industria automotriz.

Beneficios de gestionar bien un taller:



Car: Los 7 principales VALORES en la experiencia del cliente en los talleres de automóviles

Pau Barca, CEO de Inforserveis



Vivimos en un **mundo digital** en el que nos hemos acostumbrado a acceder al ocio, salud, comida o consumo general en **un solo clic**. Ya sea una planificación a largo plazo como un cambio de planes de última hora, es muy recurrente el uso de la tecnología para acceder a la gran base de datos: **¡Internet!**

Cada vez más, priorizamos la **calidad de vida** personal y familiar y valoramos mucho más las **experiencias** vividas sobre las **posesiones**. Las tendencias mundiales muestran una tendencia al desinterés de las nuevas generaciones en la compra de un automóvil, en algunos casos ni siquiera a tener licencia de conducción. ¡Y esto va a más!

¿Como evolucionan los clientes de los talleres?

Un domingo por la tarde, regresando de pasar un día intenso en familia, el coche da un aviso de mantenimiento próximo. Relajados en el sofá, la pareja se pone a charlar sobre la semana que entra y caen en la necesidad de realizar el mantenimiento del coche antes de fin de mes, puesto que tienen un viaje de vacaciones planificado. Es en este preciso momento en el que buscan un taller cerca del trabajo de uno de los dos, que sea un taller completo y que garantice entrega en el mismo día. Les gustaría saber si es necesario el cambio de ruedas, de pastillas o pasar el control de la ITV... ¡Sin sorpresas!

Casi **por casualidad**, aunque dicen que no existen, encuentran un taller bien ubicado que les provee de todas sus **necesidades**:

- 1.- **Información.** El taller es capaz de proveer toda la información de servicios, disponibilidad, capacidad y precios de una forma clara y concisa.
- 2.- **Inmediatez.** Además de proveer información, el taller tiene una solución de cita previa online muy completa que garantiza la información al cliente de carga de taller, disponibilidad de servicio, precios e incluso vehículo de sustitución; si es necesario, todo de forma **automática y online**.
- 3.- **Agilidad.** Con una buena organización interna, el taller es capaz de adaptar sus procesos a las necesidades del cliente, sobre todo en caso de replanificaciones durante la reparación.
- 4.- **Transparencia.** El taller comunica en todo momento el estado de la reparación, aportando información visual y técnica adecuada en lenguaje común.
- 5.- **Mínimo impacto** en la agenda. El taller realiza una recepción y devolución del vehículo adaptado y focalizado a los requerimientos del cliente así como a las necesidades de reparación del vehículo.

6.- **Personalización.** Un taller de confianza conoce los datos particulares de cada vehículo y cliente y es capaz de ayudar en la toma de decisiones al cliente.

7.- **Proactividad.** El taller ha ido recabando la información necesaria para anticiparse a las necesidades del cliente y su vehículo.


Volviendo al sofá el domingo por la tarde... ¿la mayoría de nosotros nos acordamos del mantenimiento del coche y buscamos nuestro taller? La verdad es que, ROTUNDAMENTE, no. Le podemos llamar IA, conectividad, estrategias CRM, proactividad o todo junto. Lo que está claro es que, en un mundo tan competitivo como el que está viniendo, los talleres que sean capaces de ofrecer estos 7 puntos serán los que marcarán la gran diferencia.

En este tipo de situaciones es cuando los talleres agradecen contar con herramientas facilitadoras como la nuestra, capaces de adaptarse a un proceso de digitalización imparables.

05

BLOQUE

CONDICIONANTES DE LA POSTVENTA

- 
- 5.1 Análisis de la economía
 - 5.2 Como será el consumidor
 - 5.3 Oferta futura del producto
 - 5.4 Medio ambiente y sostenibilidad
 - 5.5 Mapa futuro de la movilidad
 - 5.6 Digitalización de los negocios
 - 5.7 Transformación de los negocios
 - 5.8 Conclusiones

5. Condicionantes futuros de la postventa

5.1. Introducción

En este Bloque queremos detallar los principales aspectos que puede condicionar la posventa del futuro y su entorno de automoción. Se les ha hecho preguntas abiertas sobre ocho condicionantes, que son vitales para el desarrollo del negocio en los talleres y de toso los agentes de este entorno de la posventa de vehículos.

El cuestionario es meramente estadístico y no hay intención de exponer ningún dato personal, ni exponer qué opina cada quién. A través de estas opiniones, se desarrolla este bloque completo del libro, mostrando el análisis de la opinión de todos los expertos que han hecho su valoración en este cuestionario.

Se realizaron siete preguntas sobre las variables más influyente en cinco años de todo el sector del “aftermarket”. Los expertos están dentro de entornos del sector de la automoción, económico, financiero, asegurador, alquilador, renting, medios, talleres, recambista y consultor.

Las ocho variables que se han valorado son las siguientes:

1. Los cinco principales indicadores económicos que influirán más en el sector de automoción.
2. Los principales aspectos en los que se tendrán que transformar los negocios del sector, como podría ser el tamaño del mismo, la concentración, modernización, incrementar nuevas inversiones, nuevos conceptos de marketing y reconducción de su estrategia de negocio.
3. Cómo puede afectar la revolución digital dentro de las empresas de automoción y talleres en el futuro.
4. Cuáles serán las preferencias del consumidor en cuanto a la movilidad y la tipología de los vehículos.
5. Cómo será la oferta tecnológica futura de los vehículos.
6. Cómo puede ser los principales aspectos del mapa futuro de la movilidad en cuanto normativa y legislación.
7. Cuáles serán los aspectos más positivos del “lobby” asociativo empresarial. Si está más en el aspecto de la negociación con organismos públicos, en el asesoramiento empresarial, asesoramiento jurídico, en la formación, como negociación central de compras, en la creación de eventos corporativos o en otra índole que valoren.

Podrían existir más variables a analizar, pero estas son las que se han considerado como las más necesarias que pueden condicionar el futuro de la posventa y las empresas satélite que están alrededor.

La opinión de los expertos es fundamental en este ámbito, ya que se basa en un profundo conocimiento y experiencia todos estos condicionantes. Los expertos, con esta encuesta, nos proporcionan una información precisa, análisis detallado y recomendaciones fundamentadas que ayudarán a tomar decisiones estratégicas de calidad.

Todo este bloque es importante para valorarlo en el futuro porque será necesario en la estrategia futura de los negocios y la generación de ideas innovadoras. En resumen, la opinión de los expertos aporta credibilidad, confianza y valor añadido al futuro del entorno del sector automotriz.

5.2. Entorno económico: los principales indicadores que influirán en el sector.

En este caso se le pidió al experto cuáles serán los cinco principales indicadores económicos que manifestarán una influencia más inmediata al sector de la posventa.

Población Activa, Empleo y Paro.

La evolución de estas variables son unas de las grandes preocupaciones de los expertos encuestados. Como va a ser el desarrollo de aquellas personas en edad de trabajar que están empleadas o buscando activamente empleo, es fundamental para el funcionamiento de la economía de un país. Estas personas son las que generan la producción de bienes y servicios, contribuyen al crecimiento económico, pagan impuestos que financian servicios públicos y sistemas de seguridad social, y participan en la creación de riqueza y desarrollo social.

La población activa actual está en algo más de 24 millones de ciudadanos y la tasa de desempleo es del 12,9% con 2,7 millones de parados.

Además, la población activa es un indicador clave para medir la salud económica de un país, ya que su nivel de empleo y desempleo refleja la capacidad de la economía para generar oportunidades laborales y garantizar la estabilidad financiera de los individuos y las familias. Por lo tanto, opinan que será crucial promover políticas y programas que fomenten la participación activa de la población en el mercado laboral, garantizando así un crecimiento sostenible y equitativo

Renta Per Cápita

Esta variable va íntimamente ligada la anterior, ya que aparte de depender del PIB del país, también depende de la tasa de empleo que el mismo tiene. Este indicador económico es clave para medir el ingreso promedio que recibe cada individuo en un determinado país o región. Además, nos proporciona información sobre el nivel de vida y bienestar de la población, así como sobre la distribución de la riqueza en una sociedad. Una renta per cápita alta suele estar asociada a un mayor acceso a bienes y servicios, mejores condiciones de vida, mayor esperanza de vida, mejor educación y salud, entre otros beneficios.

Actualmente, según los datos macro de Expansión, en el año 2019 teníamos un PIB per cápita de 26.440 €, en el año 2020 bajamos a 23.640 € como consecuencia del COVID, subimos a 28.160 € en el 2022 y hemos cerrado a 30.320 € en el año 2023. Se espera un crecimiento para el futuro, pero con una brecha del -21% menos frente a los ocho países mejores de la Unión Europea.

Poder Adquisitivo de las Familias

Como se puede ver, las grandes preocupaciones vienen dadas a la capacidad del consumo interno muy dentro del ADN de las variables hasta ahora vistas, a la riqueza del presupuesto familiar y de la confianza del consumidor como se verá más adelante.

España depende en gran medida del consumo interno para impulsar su economía. El consumo interno, es decir, el gasto realizado por los hogares, las empresas y el gobierno en bienes y servicios dentro del país, representa una parte significativa del Producto Interno Bruto (PIB) de España. El consumo interno es un motor clave para el crecimiento económico, ya que impulsa la demanda de productos y servicios, estimula la producción y la creación de empleo, y contribuye al desarrollo de sectores como el comercio minorista, la hostelería, el turismo y otros servicios.

El poder adquisitivo se ha visto mermado en los últimos años, sobre todo por el incremento notable del IPC, la subida de los suministros y la incertidumbre social y económica en general que se vive. Ha bajado la capacidad de ahorro de las mismas, que había incrementado en la época del COVID debido al confinamiento. Con la subida de intereses del gobierno central europeo se espera controlar más al IPC y que se incremente el ahorro familiar, pero en el futuro se verá si se cumplen estas expectativas.

Confianza del Consumidor y Empresarial

Esto es otro aspecto que los expertos ven vital para el futuro. En cuanto al consumidor será un indicador clave que reflejará la percepción de los particulares sobre la situación económica actual y futura, así como su disposición a gastar dinero en bienes y servicios. En España, la confianza del consumidor se mide a través de encuestas y estudios que evalúan aspectos como las expectativas de empleo, los ingresos familiares, la situación financiera personal, la evolución de los precios y la situación económica general del país. Una alta confianza del consumidor suele estar asociada a un mayor gasto y a un impulso en la actividad económica, mientras que una baja confianza puede llevar a una disminución en el consumo y a un enfriamiento de la economía. En España desde el año 2021 la teníamos en un coeficiente del 75,9, bajó mucho hasta el 34,2 en el año 2022, hasta subir a un 67,3 a final del año 2023. Actualmente la tenemos algo más alta, en un 76,0. Todo esto según datos del CIS.

También alegan a la confianza empresarial, sobre todo por su capacidad de inversión en flotas y otros productos del sector. Este indicador nos reflejará el sentimiento de las empresas sobre el entorno económico futuro, así como su disposición a invertir, contratar personal y expandir sus operaciones. En España, la confianza empresarial se mide a través de encuestas y estudios que evalúan aspectos como las expectativas de ventas, la inversión en maquinaria y equipo, la contratación de personal, la situación financiera de la empresa y la evolución de la economía en general. Una alta confianza empresarial suele estar asociada a un aumento en la inversión, la creación de empleo y el crecimiento económico, mientras que una baja confianza puede llevar a una disminución en la inversión y a un estancamiento en la actividad empresarial.

Aquí entra, otra de las preocupaciones de los expertos, que es la creación de las empresas en el futuro, la fuerza del capital del que dispondrán, . El nivel de emprendimiento será fundamental para tener más oportunidades en el sector, que también influye para activar el consumo privado por el efecto dominó, de la creación de empleo. En España, según el INE, esta confianza ha ido creciendo en estos tres últimos años. En el año 2022 el coeficiente era 121,9, en el año 2023 era de 133,6 y actualmente está en el 136,0.

Inflación e IPC

Este es un aspecto clásico de preocupación, no sólo de los expertos sino de cualquier economía. España, ha sufrido en el 2020 y 2021 una Inflación muy alta, sobre todo en gran medida por el incremento de los suministros. La crisis provocada por la guerra entre Rusia y Ucrania, provocó un incremento importante de los combustibles. Ahora, también tenemos una crisis entre Israel e Irán, que podría provocar nuevas situaciones de inflación. El coste de la vida ha subido, que repercute directamente en la riqueza de las familias, en la capacidad de inversión y en la confianza de la economía en general. La subida del IPC, repercutió también de forma en el incremento de los precios de los automóviles, que se le unió también la crisis de materias primas, semiconductores y el encarecimiento de las exportaciones. Su gran temor frente al incremento del IPC, es sobre todo si puede afectar a la compra de vehículos, ya no sólo nuevos, sino también de ocasión y a la inversión del usuario de los vehículos en el mantenimiento de los mismos. En esta misma índole, dada la situación actual creen que puede haber un repunte de nuevo del precio del petróleo, subida del precio de las materias primas y que se retarde las bajadas de intereses por controlar la inflación. Ello nos lleva el encarecimiento de nuevo del vehículo, ya no sólo en la adquisición, sino en el día a día del mismo; así como, tener una mayor dificultad de acceso al crédito.

Economía Global y Panorama Geopolítico

Ahora mismo estas variables tienen una gran conexión entre sí. Una influye a la otra y por ello, son dos aspectos que los expertos lo ven como variables importantes que afectarán a nuestro sector.

La economía global actual se encuentra en un momento de gran incertidumbre debido a diversos factores, las tensiones comerciales entre las principales potencias económicas, la volatilidad en los mercados financieros y la crisis energética, entre otros. Si bien se han observado signos de recuperación en algunos países, la recuperación económica sigue siendo desigual y está sujeta a riesgos significativos. La inflación ha aumentado en muchos países, lo que ha llevado a los bancos centrales a tomar medidas para contenerla, como el aumento de las tasas de interés. Además, la escasez de materias primas y la interrupción de las cadenas de suministro han generado presiones adicionales sobre la economía global.

Según el Fondo Monetario Internacional, Las proyecciones sitúan el crecimiento mundial en 3,1% en 2024 y en 3,2% en 2025, lo que supone que las previsiones para 2024 son 0,2 puntos porcentuales superiores a las de la edición de octubre de 2023 de Perspectivas de la economía mundial (informe WEO); esto se debe a una resiliencia mayor de lo esperado en Estados Unidos y en varias economías de mercados emergentes y en desarrollo importantes, así como al estímulo fiscal en China. De todos modos, las previsiones para 2024–25 son inferiores al promedio histórico de 3,8% (2000–19), ante las elevadas tasas de interés de política monetaria para combatir la inflación, el repliegue del apoyo fiscal en un entorno de fuerte endeudamiento que frena la actividad económica y el bajo crecimiento de la productividad subyacente. La inflación está disminuyendo más rápidamente de lo previsto en la mayoría de las regiones, mientras se disipan los problemas en el lado de la oferta y se aplica una política monetaria restrictiva. Se prevé que el nivel general de inflación a escala mundial descienda a 5,8% en 2024 y a 4,4% en 2025, lo que supone una revisión a la baja del pronóstico para 2025.

Ante la desinflación y el crecimiento firme, la probabilidad de que se produzca un aterrizaje brusco ha remitido, y los riesgos para el crecimiento mundial están en general equilibrados. Por el lado positivo, una desinflación más rápida podría dar lugar a una mayor distensión de las condiciones financieras. Una política fiscal más laxa de lo necesario y de lo asumido en las proyecciones podría comportar un aumento temporal del crecimiento, sopena de un ajuste posterior más costoso. Un mayor dinamismo de las reformas estructurales podría impulsar la productividad y dar lugar a efectos secundarios transfronterizos positivos. Por el lado negativo, las nuevas escaladas de los precios de las materias primas a causa de los shocks geopolíticos —como son los continuos ataques en el mar Rojo— y las perturbaciones de la oferta, o una mayor persistencia de la inflación subyacente, podrían prolongar las condiciones monetarias restrictivas. Una profundización de los problemas del sector inmobiliario en China o la desestabilización provocada en otros lugares por las subidas de impuestos y los recortes del gasto también podrían causar decepción en cuanto al crecimiento.

PIB y Deuda Pública

Ambas también lo ven como efectos claves e influyentes en el sector. En cuanto al PIB, opinan que será una medida clave para evaluar la salud económica de nuestro país. La situación del PIB reflejará el valor total de la producción de bienes y servicios de España en el futuro. Su crecimiento nos proporcionará el aumento de nuestra economía, si está saneada o no y su capacidad para generar riqueza y bienestar para la población. Según datos macro de Expansión, en el año 2020 el PIB cayó un 11,2%, en el año 2021 creció un 6,4%, en el año 2022 subió un 5,8% y en el año 2023 se ha cerrado con un 2,5% más. Actualmente, España está creciendo un 2,4%.

En cuanto a la deuda pública, preocupa si hay una alta carga en España que influya negativamente en la sostenibilidad de las finanzas públicas a largo plazo. Esto llevaría al gobierno a implementar medidas para reducir el déficit fiscal y controlar el crecimiento de la deuda, a base de recortes de inversiones e incremento de impuestos. Es importante monitorear de cerca la evolución de la deuda pública en España, ya que puede tener implicaciones significativas para la economía del país y para la estabilidad financiera en general. Según los datos macro de expansión, en 2023 la deuda pública en España fue de 1.573.754 millones de euros creció 70.955 millones desde 2022 cuando fue de 1.502.799 millones de euros, está entre los países con más deuda del mundo.

Esta cifra supone que la deuda en 2023 alcanzó el 107,7% del PIB de España, una caída de 3,9 puntos respecto a 2022, cuando la deuda fue el 111,6% del PIB. España está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Según el último dato publicado, la deuda per cápita en España en 2023, fue de 32.386 euros por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. En 2022 fue de 31.277 euros, así pues, se ha producido un incremento de la deuda por habitante de 1.109 euros.

5.3. Transformación de los negocios en el futuro.

En este apartado, se le solicitó al experto cuáles podrían ser los cambios principales que tendrían que gestionar las empresas para hacer la transformación del negocio a futuro.

Viabilidad y Rentabilidad de las Empresas

Se hace referencia a la capacidad de las compañías para mantenerse y crecer en el tiempo, cumpliendo con sus objetivos y generando rentabilidad. Los expertos hacen alusión a varios aspectos como va a ser el modelo del negocio a seguir, la integración dentro del mercado, los recursos financieros de los que van a disponer y como va a ser también la adaptación a los factores externos que van a ocurrir.

Concentración de los Negocios

Ya estamos teniendo un gran nivel de concentración de los negocios en cualquier ámbito y en el sector de automoción también están ocurriendo. Ya se está observando ciertas fusiones de marcas, concesiones, empresas de renting, rentacares, financieras y empresas de seguros. La consolidación de las nuevas alianzas puede reforzar a las empresas participantes, para mejorar sus ventajas competitivas, reducción de costes y mejoras del conocimiento al tener una concatenación del mismo entre todas las empresas fusionadas.

Especialización y Calidad

Los expertos creen que las empresas se van a focalizar más en sus objetivos de especialización que aumenten la calidad de las mismas. Aquí va a haber una auditoría interna de los negocios, para ver sus fortalezas y ventajas competitivas, invertir en formación de los empleados, implementar controles de calidad, ser muy exhaustivos con las necesidades de los clientes y fomentar la cultura de la excelencia. Esto va a implicar una modernización de los procesos y una proximidad con los clientes, que son otros dos aspectos que también han dado importancia. Con ello mejorarán la atención al cliente y la experiencia del mismo con la mejora del control de los CRMs, reputación corporativa y la aplicación cada vez más, de la Inteligencia Artificial.

Retención de Personal y Formación Técnica

Los negocios tendrán que mejorar la capacidad de mantener a sus empleados actuales en la organización en lugar de perderlos a la competencia u otras oportunidades laborales. La retención de personal y el talento será crucial en el éxito de los negocios, ya que la rotación de empleados puede ser costosa en términos de reclutamiento, formación y productividad.

Para mejorar la retención de personal, las empresas tendrán que implementar estrategias de oferta salarios, beneficios competitivos, oportunidades de crecimiento, desarrollo profesional, un ambiente de trabajo positivo y apoyo para el equilibrio entre la vida laboral y personal. También será importante fomentar una cultura organizacional sólida, acentuar el reconocimiento y valorar a los empleados por su trabajo y contribuciones.

5.4. Como será la Revolución Digital en las Empresas de Automoción

Aquí se le pregunta al experto como va a ser la aplicación de la digitalización dentro del sector de la automoción y en particular, dentro de la posventa.

Acceso a la Información Técnica de los Vehículos

Para acceder a esta información, ya no se va a usar el manual que añade físicamente en cada vehículo. Todas las especificaciones técnicas, mantenimiento, tecnologías, electrónica, consulta de las piezas, etc. será de manera digital a través de tratamientos de base de datos o herramientas de software. No solo va a haber una conexión entre taller y fabricante, sino también va a haber conexión con organismos públicos, aseguradoras y cliente.

Automatización de Procesos

Todo el proceso interno de los talleres va a estar mucho más automatizado, se va a poder hacer un mejor seguimiento desde la cita, presupuesto, recepción del vehículo, reparación del vehículo, auditoría de la reparación, facturación y pago. Se van a implementar cada vez más aplicaciones que controlen estos procesos y aparte de mejorar el control de la información, mejorará la rentabilidad y la experiencia del cliente.

Mejora de la Valoración de los Daños y Averías del Vehículo

La diagnosis de los vehículos va a ser más automatizadas, efectivas y digitalizadas. Ahí es donde la digitalización debe favorecer la implantación de procesos más rápidos, más automáticos, con menos errores y más capacidad para analizar los datos. Crecerá la implantación del sistema OTA (Over the Air), en vehículos que hace referencia a la capacidad de actualizar de forma remota el software y firmware de los sistemas electrónicos de un automóvil. Esto permite que el fabricante envíe actualizaciones y mejoras a los vehículos de manera inalámbrica, sin necesidad de llevar el vehículo al concesionario. Este sistema permite mejorar la seguridad, la funcionalidad y el rendimiento del automóvil de manera eficiente y conveniente para el conductor.

Mejora de la Conexión entre Cliente, Vehículo y Taller

La conexión entre el cliente, el coche y el taller podría lograrse a través de la implementación de tecnología que permita una comunicación más fluida y eficiente entre todas las partes involucradas. Para lograrlo habrá que trabajar en los siguientes aspectos:

- Sistema de notificaciones en tiempo real: El taller podría implementar un sistema de notificaciones que mantenga al cliente informado sobre el estado de su vehículo en todo momento. Esto podría incluir notificaciones sobre el inicio y finalización de la reparación, costos estimados y cualquier problema inesperado que surja durante el proceso.
- Aplicaciones móviles: Creación de APPs que permita al cliente programar citas, recibir actualizaciones sobre el estado de su vehículo y comunicarse directamente con el taller de forma rápida y sencilla.
- Acceso a información técnica: Proporcionar al cliente acceso a información técnica sobre su vehículo, como manuales de usuario, especificaciones y recomendaciones de mantenimiento, para que puedan tomar decisiones informadas sobre el cuidado de su coche.
- Servicio de atención al cliente excepcional: Capacitar al personal del taller para brindar un servicio de atención al cliente excepcional, respondiendo de manera oportuna a las consultas

y preocupaciones del cliente y asegurándose de que se sientan valorados y escuchados en todo momento.

En general, una mejora en la conexión entre el cliente, el coche y el taller requiere un enfoque centrado en el cliente, donde se priorice la transparencia, la comunicación clara y el servicio excepcional para garantizar una experiencia positiva y satisfactoria para todos los involucrados.

Robotización e Impresoras 3D

Los expertos creen que cada vez se va aplicar más la robotización en la fabricación de los vehículos, a la que llaman la Revolución Industrial 4.0. Este enfoque permitirá mejorar la eficiencia, la precisión y la calidad de los productos, así como reducir los tiempos de producción y los costos laborales.

Algunas de las tareas que pueden ser realizadas por robots en la fabricación de vehículos incluyen la soldadura de piezas metálicas, el ensamblaje de componentes, el pintado de carrocerías, la inspección de calidad, entre otros. Los robots pueden trabajar de forma continua y precisa, lo que garantiza una mayor consistencia en la producción y un menor margen de error. También algún experto analiza que la robotización puede llegar al taller, sobre todo en la parte de carrocería y pintura.

Un aspecto importante que se ha valorado, es la aplicación de las impresoras 3D en la creación de los recambios, que también se integra dentro de la parte de la robotización y la IA. Este tipo de impresoras son cada vez más utilizadas en la fabricación de recambios para coches. Con esta tecnología, es posible crear piezas personalizadas y específicas para cada vehículo de manera rápida y eficiente. Además hay una mayor posibilidad de realizar ajustes y modificaciones de forma sencilla, y la capacidad de producir piezas únicas y personalizadas.

Aplicación del Blockchain y la IoT en la Automoción

La tecnología Blockchain se está aplicando cada vez más dentro del sector. Se empieza a ofrecer un sistema de tratamiento de datos con mayor transparencia, seguridad, eficiencia en la cadena de suministro, la gestión de los datos de los vehículos, la seguridad de las transacciones y la trazabilidad de las piezas y componentes.

Al utilizar el Blockchain en la automoción, se puede crear un registro seguro e inmutable de todas las transacciones y eventos relacionados con los vehículos. Esto puede ayudar a prevenir el fraude, reducir los costos de mantenimiento, mejorar la calidad de los productos y servicios, aumentar la confianza de los consumidores y facilitar la adopción de nuevas tecnologías como los vehículos autónomos y eléctricos.

Expertos también han hablado de la aplicación de la IoT (Internet de las Cosas) dentro del sector automotriz y la posventa. Gracias a esta los vehículos se podrían conectar entre sí, lo que permitiría la transmisión de datos en tiempo real para mejorar la experiencia de conducción del usuario.

Formación Técnica Online

Los sistemas de formación cada vez pueden ser menos presenciales. El sector de la automoción es uno de los más dinámicos y competitivos, hará que la formación continua sea fundamental para que los técnicos se mantengan actualizados. Afortunadamente, existen numerosas opciones de formación en línea en el sector de la automoción que permiten a los profesionales del sector acceder a contenidos actualizados y de calidad desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Algunas opciones de formación en línea en el sector de la automoción incluyen cursos especializados en técnicas de diagnóstico y reparación de vehículos, formación en electrónica, gestión de talleres, rentabilización de los mismos, normativa y regulación, gestión de equipos y mejoras de la digitalización dentro del negocio del taller.

5.5. Preferencias de los Clientes en la Movilidad y en los Vehículos

Se consultó al experto como será la elección de movilidad de las flotas y personas, así como serán sus preferencias frente a los vehículos.

La Legislación Marcará las Pautas de la Movilidad

Antiguamente las preferencias del consumidor/usuario prevalecían sobre otras cuestiones, pero ya no será así, las normativas ambientales, de seguridad y de circulación están cambiando la movilidad y las infraestructuras. Por lo tanto, esas preferencias y pautas de comportamiento del usuario vendrán definidas, marcadas o dirigidas por la nueva legislación. Los vehículos y su uso van a ir cada vez más adaptándose a esas normativas marcando nuevas formas de moverse a nivel urbano e interurbano. Eso sí, también opinan que se podría correr el riesgo de restringir la movilidad personal, hacerla más cara, inaccesible, complicada e incómoda, llegando a coartar la libertad de movimiento.

Nuevo Concepto de Movimiento para el Cliente

Muchos opinan que, dentro de la ciudad, que la capacidad de movimiento va ser un híbrido entre vehículo compartido, pago por uso, renting, transporte público y vehículo propio. Fuera de la ciudad, por ahora, ganará el uso del vehículo propio.

El cliente siempre ha querido el vehículo como una experiencia de libertad y movilidad cuando tenía una necesidad. Ahora con la diversidad de tipos de movilidad, al cliente le surgen otras necesidades dependiendo del momento: trabajo, vacaciones, ocio y uso funcional. Por esa razón, dispondrá de transporte público más eficiente, vehículos de alquiler, vehículos compartidos, motocicletas, microcoches, patinetes, bicicletas. Esto le hace tener diferentes opciones de movilidad y su prioridad no será el tener un vehículo en propiedad o disfrutar de diversas formas de moverse. Nace aquí el concepto de Maas (Mobility as a Service).

Acceso a Diversas Tecnologías de Propulsión

Aunque muchos expertos ya valoran que hay una elección clara de vehículos eléctricos, no todo va a ser así. El cliente optará todavía por otras alternativas tecnológicas como la híbrida o los combustibles sintéticos.

La incredulidad frente al vehículo eléctrico es comprensible, ya que la tecnología eléctrica aún es relativamente nueva en comparación con los vehículos de combustión. Muchas personas dudan de la capacidad de los vehículos eléctricos para satisfacer sus necesidades de conducción diaria, preocupándose por la duración de la batería, la infraestructura de carga y los costes asociados.

Sin embargo, la realidad es que los vehículos eléctricos han avanzado significativamente en los últimos años y ahora ofrecen una alternativa viable y sostenible a los vehículos tradicionales. Con una mayor autonomía de la batería, una infraestructura de carga mejor y una disminución de los costes, los vehículos eléctricos podrán ganar cada vez más aceptación entre los consumidores.

Diferentes Preferencias entre Generaciones.

Existen fuertes diferencias entre las distintas generaciones en cuanto a los patrones de movilidad, siendo las generaciones más jóvenes, denominadas Millenials y Generación Z, las que están manifestando de forma más clara este cambio en su comportamiento y necesidad de movilidad. La tendencia es girar hacia modelos más flexibles, de pago por uso, rehuendo de la propiedad y exclusividad del vehículo. Existe una resistencia de estas generaciones hacia la adquisición de compromisos financieros con el vehículo. Es decir, no quieren asumir grandes inversiones. Por tanto, los modelos que mejor se adapten a sus necesidades, serán los que mayor aceptación tendrán en los próximos años dentro de este colectivo.

Además, los jóvenes ya no tienen en mente la opción de obtener la licencia de conducir con 18 años, como ocurría antiguamente. Eso provocará la pérdida de cantera de conductores. En la última década se estima que ha habido una pérdida de dos millones de conductores nuevos.

5.6. Cómo será la Oferta Futura Tecnológica de los Vehículos

Se consultó a los expertos como será la tecnología de los vehículos futuros y que tecnología van a ofertar.

Mejora de la Electrificación, Mejora de la Eficiencia e Inversión en Vehículos Sostenibles.

Todos reconocen que, por ahora, los vehículos eléctricos no gozan todavía de una popularidad debido a que los usuarios no ven una buena eficiencia y que el coste de adquisición es alto. Las mejoras a las que aluden de la electrificación serán en que las baterías tengan una mayor autonomía, tiempos de carga más rápidos, red de infraestructura de carga más potente y extensa, precios de los vehículos más moderados, diseños más atractivos y funcionales.

Cuando analizan las mejoras de eficiencia, hablan de las mejoras aerodinámicas de los vehículos, optimizaciones del peso (sobre todo en los híbridos), aumentar la eficiencia del motor, ya sea

híbrido, eléctrico o de combustión, implementar tecnologías de ahorro de energía. También opinan, que los vehículos también deben tener un mantenimiento adecuado por parte los usuarios, para que el vehículo guarde unas emisiones de CO2 eficientes.

Conectividad, Comunicación, Inteligencia Artificial y Aprendizaje Automático

Los expertos creen que cada vez mejorará la conexión de los vehículos y sobre todo con la llegada del 5G. La conectividad integrada, no sólo mejorará con el cliente y las APPs de los móviles, sino también entre vehículos, con el fabricante, seguro, concesionario y/o taller.

También ven, que mejorará la comunicación de los vehículos. La comunicación entre vehículos, también conocida como V2V (Vehicle-to-Vehicle), permitirá que entre coches se intercambien información entre sí en tiempo real sobre su ubicación, velocidad, dirección y otros datos relevantes. Esta tecnología ayudará a mejorar la seguridad vial, al permitir que los vehículos se alerten mutuamente de posibles riesgos en la carretera, como colisiones inminentes, condiciones de tráfico adversas o situaciones de emergencia.

La comunicación entre vehículos también podrá incluir la comunicación con la infraestructura vial (V2I), como semáforos inteligentes o sistemas de gestión del tráfico. Esta interconexión de vehículos y la infraestructura permitirá una conducción más eficiente y segura. Esto será un paso importante hacia la implementación de vehículos autónomos. La comunicación entre vehículos se basará en tecnologías como el Wi-Fi, el Bluetooth y el 5G.

La inteligencia artificial en los coches se espera que sea cada vez más avanzada y sofisticada en el futuro. Se espera que los coches autónomos sean capaces de tomar decisiones complejas en tiempo real, como evitar colisiones, adaptarse al tráfico y las condiciones del tiempo, e incluso comunicarse con otros vehículos para mejorar la seguridad vial.

La IA en los coches también se espera que sea capaz de aprender y adaptarse a las preferencias y hábitos de los usuarios. Se integrará con otros dispositivos y servicios, para proporcionar una experiencia de conducción más personalizada y segura.

Mejora de la Seguridad de los Vehículos

La seguridad de los vehículos cada vez irá mejorando, año tras años, según opinión de los expertos. Cada vez habrá mejores sistemas para prevenir accidentes y proteger a los ocupantes. Muchos se basarán en los sistemas ADAS y las nuevas tecnologías. Muchas de estas mejoras irán enfocadas a la asistencia de conducción como frenado automático, control de crucero, detección de puntos ciegos y la asistencia de mantenimiento de carril.

Cada vez va a haber mayores exigencias en la integración de air bags en todas las plazas del vehículo y materiales más resistentes para aguantar mayores impactos. Habrá nuevas inversiones del fabricante en el sistema de alumbrado y sistemas de alerta de fatiga del conductor,

Vehículo Autónomo

El futuro de la conducción autónoma es muy prometedor, aunque todavía lo ven lejano. Esperan que esta tecnología revolucione por completo la forma en que nos desplazamos. Se espera que los vehículos autónomos sean mucho más seguros, eficientes y cómodos que los vehículos conducidos por humanos.

Se espera que en el futuro los vehículos autónomos se conviertan en la norma en lugar de la excepción, y que cada vez más fabricantes de automóviles integren esta tecnología en sus vehículos. Además, se espera que la conducción autónoma se expanda a otros tipos de vehículos, como camiones y autobuses.

Sin embargo, todavía ven que hay muchos desafíos técnicos, regulatorios y sociales, que deben superarse antes de que la conducción autónoma se convierta en una realidad.

5.7. Mapa Futuro de la Movilidad en cuanto a la Normativa y Legislación

Se preguntó a los expertos como será la legislación futura que influirá en la movilidad.

Normativa Futura más Restrictiva

Creen, que si no hay cambios en Europa la tendencia es la Agenda 2030, con leyes más exigentes y restrictivas, especialmente con el transporte privado. También habrá normativas más exigentes en la fabricación en Europa, que motive que sea menos competitiva, al mismo tiempo que los vehículos se encarecerán y por lo tanto, menos accesibles y restringidos.

Aunque creen, que hay un movimiento que podría detener o retrasar estas medidas más restrictivas, como ha sucedido con el Euro 7. Creen que hay sectores de la población que sienten una pérdida de competencia, entendiéndola como competencia desleal con terceros países.

Zonas de Bajas Emisiones

Creen también que los gobiernos locales, también harán una política más restrictiva en contra del vehículo muy contaminante como ha ocurrido con la legislación de las ZBE. Las medidas de las localidades urbanas más grandes irán en una línea disuasoria del vehículo, para que no haya una mayor congestión de tráfico y creen que puede haber un empoderamiento del peatón.

Aumento de los Impuestos a los Vehículos

Opinan que el aumento de los impuestos de los vehículos puede deberse a diversas razones: como la necesidad de recaudar más fondos para mantener la infraestructura vial, reducir la contaminación ambiental causada por los vehículos, incentivar el uso de transporte público o fomentar la renovación de la flota automotriz hacia vehículos más eficientes y menos contaminantes.

Sin embargo, este aumento de impuestos generará controversia y se percibirá como una carga adicional para los propietarios de vehículos. Por ejemplo, ya se está también pensando si se debería poner un impuesto especial por ocupación del vehículo en vía urbana. Si el vehículo ocupa más, pagará más impuestos.

5.8. Cuáles serán los Aspectos más Positivos del “Lobby” Asociativo Empresarial.

Se preguntó, por último, cuáles son los beneficios del “lobby” que desarrollan las asociaciones de automoción.

Defensa de los Intereses de los Asociados

Un gran aspecto positivo es reivindicar la consecución de resolver las necesidades de sus asociados. Creen que sin las asociaciones el sector no avanzaría y estaría en manos de los más fuertes, que marcarían la dirección más adecuada para sus interés de sus monopolios.

Equilibrar Organismos Públicos y Sector

Regular siempre con acciones con los legisladores para que las empresas privadas asociadas, puedan desarrollar sus negocios. Opinan que la asociación sabe trabajar y abogar por una transformación progresiva, conjuntamente con los distintos gobiernos y organizaciones a todos los niveles, local, nacional e internacional. Tienen un papel clave, para realizar una función de nexo con todos los interlocutores necesarios, y así poder representar los intereses y necesidades de sus asociados con una mayor fuerza. Es necesario trabajar de forma conjunta, organismos públicos, legislación, terceras partes imparciales, proveedores, empresas privadas y fabricantes. Por tanto, el papel de las asociaciones se hace imprescindible para conectar de manera positiva a todos los implicados.

Asesoramiento Jurídico y Empresarial

Ven a las asociaciones también como guía para sus asociados ante las legislaciones nuevas y cambiantes. Un sector como el de automoción y la posventa, está regido por infinidad de legislaciones como ya se ha visto. No solo existen normativas que afectan al sector, sino al propio negocio de los asociados. También ven a la asociación, como un asesor empresarial que busca el desarrollo y crecimiento del negocio de los participantes de la misma.

Formación para sus Asociados

Ven como una función también vital para mejorar profesionalmente a los integrantes de la asociación. Tienen que buscar los mejores planes formativos en todos los aspectos: técnicos, jurídicos, empresariales, tecnológicos y de gestión del propio negocio.

5.9. Conclusiones

- Las claves económicas que influirán más en la automoción estarán en la evolución de la población activa y empleo, renta per cápita, riqueza de las familias, confianza del consumidor, IPC, PIB y la economía global.
- En la transformación de los negocios las claves estarán en la viabilidad de las empresas, la concentración de los negocios, especialización, la oferta de calidad, formación y retención de personal.

- En la revolución digital de las empresas se favorecerá el acceso a la información técnica de los vehículos, automatización de los procesos, mejora de la valoración de los daños, la mejora de las diagnósticos, mejora de las conexiones con el cliente, robotización, la aplicación del Blockchain, la aplicación de la IoT y la formación técnica, que será on line.
- En las preferencias del cliente por la movilidad y los vehículos los expertos creen que la legislación marcará la movilidad, habrá un nuevo concepto de movilidad para el cliente, habrá un acceso a las diferentes tecnologías de propulsión y habrá diferencia de necesidades dependiendo de las generaciones.
- En la oferta futura de la tecnología de los vehículos los fabricantes mejorarán la electrificación, inversión en estabilidad de la sostenibilidad, habrá una conectividad mejorada, aplicación de la IA, mejora de la seguridad de los vehículos y avance en el vehículo autónomo.
- En el mapa futuro de la movilidad según la legislación los expertos creen que habrá una norma futura más restrictiva, que los gobiernos locales crearán más restricciones como las ZBE y que aumentarán los impuestos a los vehículos.
- El “lobby” asociativo creen que es más eficiente en la defensa de los intereses de los asociados, equilibrar los organismos públicos y el sector, asesoramiento jurídico y empresarial, formación a los asociados.



ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE AUTOMOCIÓN DE BURGOS



adeada



Asociación Provincial de Talleres de Reparación de Vehículos de La Coruña

ASBOC
Asociación de servicios Bosch



ASEMAGRA
desde 1977



Asociación Talleres de Automoción



ASOCANTRA
Asociación Cantabra de Talleres de Reparación



Asociación Provincial de Técnicos de Automoción de Almería



ATRAVA



Asociación de Talleres y Afines

