

CETRAA

Una oportunidad para ganar eficiencia en el taller

Francisco Roca, Vicepresidente portavoz de CETRAA y presidente de ASINTRA (CETRAA Santa Cruz de Tenerife)

El sector de la reparación del automóvil atraviesa una etapa de profunda transformación tecnológica. La digitalización del vehículo —con sistemas cada vez más conectados, automatizados y dependientes del software— está cambiando la forma de trabajar en los talleres y obligando a las empresas a adaptarse a nuevas herramientas y procesos.

En este contexto, la inteligencia artificial se perfila como una tecnología con un enorme potencial para el sector. Su aplicación no se limita al ámbito técnico del diagnóstico o del mantenimiento predictivo; también puede aportar un valor significativo en la gestión empresarial del taller. La optimización de agendas, el análisis de datos de reparación, la gestión de recambios o la relación con el cliente son áreas donde la digitalización y la IA pueden mejorar notablemente la eficiencia operativa.

Para el taller, el reto consiste en integrar estas herramientas de forma progresiva y con un enfoque práctico. No se trata únicamente de invertir en equipamiento técnico para reparar vehículos cada vez más complejos, sino también de modernizar la gestión del negocio para ganar competitividad. La digitalización y la inteligencia artificial deben entenderse como aliados del profesional del taller. Bien utilizadas, permitirán mejorar la productividad, optimizar recursos y ofrecer un servicio más eficiente y transparente al cliente en un entorno cada vez más exigente.

“LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL NO SUSTITUIRÁ AL PROFESIONAL DEL TALLER, PERO SÍ SERÁ UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA MEJORAR LA EFICIENCIA, LA GESTIÓN Y LA CAPACIDAD DE DIAGNÓSTICO.”



DATOS Y CIFRAS DE INTERÉS PARA EL COLECTIVO DE TALLERES

CIFRAS DE 2025

FORTALEZAS DE LAS REDES DE TALLERES DE MECÁNICA

- ❑ **34%** pertenecen a una red de talleres.
- ❑ **66%** no pertenecen a ninguna red de talleres.
- ❑ Entre 2020 y 2025 el número de talleres pertenecientes a una red ha aumentado un **12%**
- ❑ Entre 2020 y 2025 el número de talleres que no pertenece a ninguna red ha disminuido un **11%**
- ❑ **3,8 empleados** de media tienen los talleres que pertenecen a una red.
- ❑ **2,8 empleados** de media tienen los talleres que no pertenecen a ninguna red.
- ❑ **69% de los talleres** pertenecientes a una red han recibido formación.
- ❑ **51% de los talleres** no pertenecientes a una red han recibido formación.
- ❑ **22% de los talleres** pertenecientes a una red tienen algún equipamiento específico para coche eléctrico.
- ❑ **11% de los talleres** no pertenecientes a una red tienen algún equipamiento específico para coche eléctrico.

FORTALEZAS DE LAS REDES DE TALLERES DE NEUMÁTICOS

- ❑ **58%** pertenecen a una red de talleres
- ❑ **42%** no pertenecen a ninguna red de talleres
- ❑ Entre 2020 y 2025 el número de talleres pertenecientes a una red ha aumentado un **12%**
- ❑ Entre 2020 y 2025 el número de talleres que no pertenece a ninguna red ha disminuido un **19%**
- ❑ **4,5 empleados** de media tienen los talleres que pertenecen a una red.
- ❑ **2,9 empleados** de media tienen los talleres que no pertenecen a ninguna red.
- ❑ **62% de los talleres** pertenecientes a una red han recibido formación.
- ❑ **33% de los talleres** no pertenecientes a una red han recibido formación.
- ❑ **12% de los talleres** pertenecientes a una red tienen algún equipamiento específico para coche eléctrico.
- ❑ **7% de los talleres** no pertenecientes a una red tienen algún equipamiento específico para coche eléctrico.

CONEPA

Indicadores del sector de los talleres

Teodoro Lobato, Presidente de CONEPA

conepa

Federación Española de Empresarios de Talleres de Automoción



“EL PEQUEÑO TAMAÑO Y RELATIVA BAJA RENTABILIDAD SON ALGUNAS DE LAS PRINCIPALES DIFICULTADES DE LOS TALLERES PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS E INVERSIONES QUE REQUIERE LA ACTUALIZACIÓN DE SU MODELO DE NEGOCIO A LAS TENDENCIAS DE LA NUEVA MOVILIDAD.”

Los talleres de reparación de vehículos generan directa e indirectamente una cifra de negocio de 82 mil millones de euros y 761 mil empleos de calidad, aportando un 5,6% al Producto Interior Bruto Español. Constituyen, además, un sector fundamental para garantizar la movilidad sostenible y segura de un parque de vehículos que sigue creciendo y envejeciendo y que 2026 se acercará a los 35 millones de unidades. Son algunos de los datos recogidos en el Libro Blanco del Taller de la Federación Española de Empresarios de Talleres de Automoción, CONEPA, realizado en colaboración con MSI Inteligencia de Mercado.

España cuenta con un sector del mantenimiento y reparación de vehículos caracterizado por su atomización y un elevado número de pymes y micropymes, siendo su pequeño tamaño y relativa baja rentabilidad algunas de las principales dificultades para enfrentar los desafíos e inversiones que requiere la actualización de su modelo de negocio a las tendencias de la nueva movilidad.

De los 46.426 talleres existentes, 25.018 son empresarios autónomos y 28.874 tienen solo uno o dos empleados. Con todo, la facturación anual directa de los talleres se sitúa por encima de los de 15.500 millones de euros. A esta facturación directa, le correspondería, para el conjunto del ecosistema reparador, una facturación indirecta 5,29 veces mayor, es decir, de 82.170 millones de euros, lo que representa un 5,6% del PIB. Por lo que respecta al empleo generado, el taller está generando 142.649 puestos de trabajo directos, a los que habría que añadir 611.877 trabajadores indirectos.

Los servicios de electromecánica representan la mayor parte de los ingresos, con un 61,7% del total, seguidos por los de chapa y pintura, con un 25,4%, y la reposición de neumáticos, con un 12,9%. Con todo, no todas las especialidades están creciendo por igual. En cuanto a los indicadores económicos del

taller, el Libro Blanco señala que la eficiencia de las empresas se sitúa entre el 58% de los talleres más grandes, del 62% en los muy grandes, del 63% en los pequeños, y el 65% en los medianos. Por servicios, la rentabilidad media actual se sitúa en un 6,3% en electromecánica, un 5,2% en chapa y pintura y un 4,7% en neumáticos.

Según nuestros datos, apenas un 34% de los talleres españoles formarían para de una red, bien oficial o bien independiente.

NÚMERO DE TALLERES EN ESPAÑA SEGÚN ACTIVIDAD (a junio de 2025)

Tipo de taller	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Taller mecánico independiente (35% agrupados)	24.712	24.292	24.023	23.761	23.711	23.664
Talleres de chapa y pintura (17% de agrupados)	6.244	6.144	6.069	5.876	5.770	5.689
Taller de neumáticos (59% de agrupados)	4.701	4.668	4.659	4.585	4.581	4.554
Autocentros y servicios rápidos	466	465	472	474	481	497
Concesionario y servicio oficial	5.157	5.046	4.959	4.852	4.662	2.461

Fuente: GIPIA

35.871.081 REPARACIONES SE REALIZARON EN LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL EN EL EJERCICIO 2025 SOBRE UN PARQUE DE 29.436.194 VEHÍCULOS.

GANVAM

El taller ante un parque cada vez más viejo

Fernando Miguélez,
Director general de GANVAM

Casi la mitad de los vehículos que acuden a los talleres tienen más de 15 años. Este dato, lejos de traducirse en más rentabilidad para la posventa, está obligando a los talleres a especializarse en operaciones concretas o a invertir en nuevas herramientas para ganar en productividad.

En concreto, las revisiones preventivas pierden peso a medida que aumenta la antigüedad del coche y ganan terreno las visitas por avería o por obligación, como es el caso de la ITV que, al ser anual a partir del décimo año, contribuye a dinamizar la actividad de la posventa. De hecho, según nuestro informe “Diagnosis de la posventa”, las entradas preventivas representan solo el 36% del total.

Es más, si analizamos el tipo de intervención y de taller elegido por el conductor, vemos cómo durante la vida de los vehículos, concesionarios y agentes oficiales retienen el 57% de las entradas por revisión del fabricante. En el resto de tipologías -desde cambios de neumáticos hasta averías o reparaciones de lunas- son los talleres independientes los que alcanzan mayor cuota de mercado. Esto significa que el taller mecánico independiente absorbe el 62% de las entradas totales.

La posventa está demostrando una gran capacidad de adaptación, pero impulsar la renovación del parque es clave para que los talleres puedan centrar esfuerzos en tareas de mayor ticket medio, mejorar su eficiencia y seguir siendo un pilar estratégico para la movilidad del país.

“IMPULSAR LA RENOVACIÓN DEL PARQUE ES CLAVE PARA QUE LOS TALLERES PUEDAN CENTRAR ESFUERZOS EN TAREAS DE MAYOR TICKET MEDIO, MEJORAR SU EFICIENCIA Y SEGUIR SIENDO UN PILAR ESTRATÉGICO PARA LA MOVILIDAD DEL PAÍS.”



FORTALEZAS DE LAS REDES DE TALLERES DE CHAPA Y PINTURA

- ❑ **7%** pertenecen a una red de talleres.
- ❑ **83%** no pertenecen a ninguna red de talleres.
- ❑ Entre 2020 y 2025 el número de talleres pertenecientes a una red ha aumentado un **41%**
- ❑ Entre 2020 y 2025 el número de talleres que no pertenece a ninguna red ha disminuido un **15%**
- ❑ **7 empleados de media** tienen los talleres que pertenecen a una red.
- ❑ **4 empleados de media** tienen los talleres que no pertenecen a ninguna red.
- ❑ **71% de los talleres** pertenecientes a una red han recibido formación.
- ❑ **45% de los talleres** no pertenecientes a una red han recibido formación.
- ❑ **20% de los talleres** pertenecientes a una red tienen algún equipamiento específico para coche eléctrico.
- ❑ **12% de los talleres** no pertenecientes a una red tienen algún equipamiento específico para coche eléctrico.

NÚMERO DE REDES DE TALLERES OPERATIVAS EN ESPAÑA

A FECHA ABRIL DE 2026

86 REDES DE TALLERES
47,4% son de mecánica general.
20,5% son de neumáticos.
13% son de mecánica rápida.
12,1% son de carrocería.
7% son de lunas.

❑ **19.000 talleres** aproximadamente pertenecen a una red.
Fuente: Inizia Automotive

REPARTO DE ENTRADAS AL TALLER POR CANAL

	Concesionario	Taller mecánico independiente	Autocentro/servicio rápido	Otros
Revisión del fabricante	57%	37%	5%	1%
Revisión periódica-viajes	18%	69%	9%	4%
Cambio de aceite sin revisión	15%	72%	11%	2%
Pre-post ITV	13%	78%	6%	3%
Cambiar neumáticos	12%	40%	11%	38%
Problema, avería, lunas, otros	13%	78%	5%	4%
Carrocería	25%	33%	---	42%*
CUOTA MEDIA	20%	62%	7%	11%

Fuente: GiPA España para GANVAM
(Asociación Nacional de Vendedores y Reparadores de Vehículos)

FACONAUTO

Digitalización e inteligencia artificial: claves para el futuro del taller oficial

José Ignacio Moya,
Director general de Faconauto



La actividad de reparación y mantenimiento del vehículo atraviesa una profunda transformación impulsada por la digitalización del sector, la evolución tecnológica del automóvil y la incorporación progresiva de nuevas herramientas basadas en datos. En este escenario, los talleres oficiales vinculados a las redes de concesionarios desempeñan un papel clave, al estar directamente conectados con los fabricantes y contar con acceso a información técnica, equipamiento y procesos cada vez más avanzados.

La posventa continúa siendo un pilar fundamental para la sostenibilidad económica de los concesionarios. De hecho, la rentabilidad media del sector cerró 2025 en el 1,47%, ligeramente por encima del año anterior, y es la posventa (mecánica, carrocería y recambios), la que aporta un 44% de esa rentabilidad. En un contexto en el que la optimización de recursos y la eficiencia operativa (como, por ejemplo, la creación de centros de carrocería en los concesionarios para alcanzar una mayor eficiencia, tanto para el cliente, como para el propio negocio), la posventa sigue constituyendo un área fundamental para el concesionario y para mantener una relación fiel y longeva con sus clientes.

En este proceso de transformación, la inteligencia artificial y las nuevas herramientas digitales comienzan a abrir nuevas oportunidades en los procesos de diagnóstico, gestión del ta-

“LA INCORPORACIÓN DE HERRAMIENTAS BASADAS EN DATOS PERMITIRÁ A LOS TALLERES OFICIALES MEJORAR LA EFICIENCIA, OPTIMIZAR PROCESOS Y REFORZAR LA RENTABILIDAD DE LA ACTIVIDAD DE POSVENTA.”

ller y planificación de operaciones. Su aplicación permitirá mejorar la precisión en la identificación de incidencias, optimizar los tiempos de reparación y reforzar la eficiencia en el uso de los recursos del concesionario.

En Faconauto creemos que la adaptación tecnológica del sector de la posventa será clave para afrontar con éxito los retos que plantea la nueva movilidad. Apostar por la innovación, la formación y la incorporación progresiva de tecnologías avanzadas permitirá a los talleres oficiales seguir ofreciendo un servicio de máxima calidad y reforzar su competitividad en los próximos años, siendo una de las claves en las que hemos podido profundizar en el Congreso de Faconauto, recientemente celebrado.

MOTIVOS DE ENTRADA AL TALLER SEGÚN EDAD DEL COCHE

	Menos de 5 años	5-9 años	10-14 años	Más de 14 años
Revisión del fabricante	56%	34%	5%	5%
Revisión periódica-viajes	4%	28%	21%	47%
Cambio de aceite sin revisión	5%	25%	20%	50%
Cambiar neumáticos	10%	31%	19%	39%
Pre-post ITV	2%	19%	20%	60%
Problema, avería, otros	5%	19%	18%	57%
Carrocería	19%	29%	16%	36%
% de las entradas	13%	25%	17%	45%
% parque	18%	24%	16%	43%

Fuente: GiPA España para GANVAM
(Asociación Nacional de Vendedores y Reparadores de Vehículos)

ANTIGÜEDAD DE LOS TALLERES EN ESPAÑA CIFRAS A JUNIO DEL 2025

TALLERES DE MECÁNICA	
Menos de 5 años	12%
De 5 a 9 años	14%
De 10 a 14 años	13%
De 15 a 19 años	12%
De 20 a 24 años	13%
De 25 a 29 años	7%
De 30 a 34 años	8%
De 35 a 39 años	6%
De 40 a 44 años	8%
De 45 a 49 años	1%
50 años o más	5%

Fuente: GiPA España

Total talleres 38.900

- ❑ El tiempo medio que un taller lleva abierto es de casi 21 años.
- ❑ El 28% de los talleres lleva abierto 30 años o más.
- ❑ El 12% de los profesionales tiene menos de 5 años de antigüedad.

APROTALLERES

El futuro del taller no se improvisa: se gestiona con datos, criterio e inteligencia

Juan Antonio Ausín,
Director general de APROTALLERES

El futuro del sector reparador de automoción se desarrollará a través de una tendencia muy clara: la unidad productiva que mejor se adapte no será necesariamente la que más herramientas acumule, sino la que mejor gestione su negocio. La reparación de vehículos seguirá exigiendo conocimiento técnico, inversión y especialización, pero cada vez será más decisiva la capacidad de transformar datos en decisiones útiles y eficientes a tiempo real.

Hoy, muchos negocios de posventa no pierden rentabilidad por falta de trabajo, sino por falta de control: tiempos improductivos, baja trazabilidad, procesos poco estandarizados e industrializados, escasa visibilidad sobre costes y una gestión diaria que no siempre permite detectar dónde se fuga el margen. En ese punto, la digitalización y la IA dejan de ser una tendencia y se convierten en una necesidad empresarial.

Cuando se mide, se dirige. Es necesario medir bien, ordenar bien; y cuando esto se cumple, se gana mejor. Las unidades productivas de posventa han de disponer de herramientas digitales realmente útiles para profundizar mediante consultoría eficiente en los detalles que marcan la diferencia entre sobrevivir y crecer. El futuro del sector será más tecnológico, sí, pero sobre todo más profesional, más analítico y más eficiente.

“LA IA NO SUSTITUIRÁ A LA POSVENTA RENTABLE; AYUDARÁ A IDENTIFICAR ANTES LAS INEFICIENCIAS, AHORRARÁ TIEMPO Y AYUDARÁ A MEJORAR LA CAPACIDAD DE SERVICIO Y LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS.”



CRITERIOS DE ELECCIÓN DEL CONDUCTOR A LA HORA DE ELEGIR UN TALLER

	PRIMER CRITERIO CITADO	SEGUNDO/ TERCER CRITERIO	TOTAL DE LOS 3 CRITERIOS
Fiabilidad, seguridad en la reparación	21%	25%	46%
Precios más baratos	15%	24%	39%
Rapidez en la reparación	6%	29%	34%
Cercanía, fácil acceso al taller	12%	18%	30%
Buen recibimiento, trato	6%	21%	27%
Por costumbre	12%	15%	26%
No tener que esperar	7%	10%	16%
Le dan consejos eficaces	1%	10%	11%
Recomendación de mis padres, de amigos	5%	6%	10%
No se necesita una cita previa	3%	6%	9%
El coche está en garantía o tengo un contrato de mantenimiento	7%	1%	9%
Horarios de apertura y cierre adaptados	1%	6%	7%

Fuente: GiPA España

FACTURACIÓN DEL SECTOR REPARADOR CIFRAS DEL 2025

TALLERES DE MECÁNICA	
Ha aumentado más de un 10%	20,8%
Ha aumentado entre un 5 y un 10%	18,5%
Ha aumentado entre un 1 y un 5%	23,1%
Se ha mantenido igual	24,6%
Ha disminuido entre un 1 y un 5%	8,5%
Ha disminuido entre un 5 y un 10%	3,1%
Ha disminuido más de un 10%	1,5%

Un 62,4% ha tenido más trabajo y un 13,1% ha tenido menos trabajo.

TALLERES DE CARROCERÍA	
Ha aumentado más de un 10%	15,6%
Ha aumentado entre un 5 y un 10%	14,3%
Ha aumentado entre un 1 y un 5%	11,7%
Se ha mantenido igual	36,4%
Ha disminuido entre un 1 y un 5%	13%
Ha disminuido entre un 5 y un 10%	2,6%
Ha disminuido más de un 10%	6,4%

Un 41,6% ha tenido más trabajo y un 22% ha tenido menos trabajo.

TALLERES DE NEUMÁTICOS	
Ha aumentado más de un 10%	10,4%
Ha aumentado entre un 5 y un 10%	26%
Ha aumentado entre un 1 y un 5%	18,8%
Se ha mantenido igual	28,1%
Ha disminuido entre un 1 y un 5%	9,4%
Ha disminuido entre un 5 y un 10%	5,2%
Ha disminuido más de un 10%	2,1%

Un 55,2% ha tenido más trabajo y un 16,7% ha tenido menos trabajo.

Fuente: CONEPA (Federación Española de Empresarios de Talleres de Automoción).

GiPA

El taller del mañana

Fernando López
Director general de GiPA España

Siempre nos hemos hecho la misma reflexión, ¿Cómo será el taller del mañana? Hace dos décadas algunos imaginaba un taller muy distinto del que tenemos hoy, y en cierta parte así ha sido, sin embargo, la esencia del taller sigue intacta, mantener y reparar el coche del cliente que deposita su confianza en él. Y así ha sido, así es y así será, lo que cambia son 3 ecosistemas con los que conviven en un mismo punto, cambia como es ese coche que debe reparar, cambia como es ese cliente que debe atender y cambia el taller en la manera de trabajar, diagnosticar, organizarse y en definitiva avanzar.

Si tuviéramos que hacer una lista de los principales retos a los que el universo de reparadores independientes se enfrenta, la lista sería larga, pero hay algunos que sobresalen por encima del resto:

MÁRGENES Y COMPETENCIA: El foco en la rentabilidad en un entorno cada vez más competitivo, con una reducción de actores, pero cada vez más grades, con grupos de concesionarios y cadenas de talleres más consolidadas hace que la “defensa” del margen sea un eje vertical en cada actividad y en cada reparación que haga el taller.

ACCESO A LA INFORMACIÓN TÉCNICA DE LOS VEHÍCULOS: No es un reto nuevo en este universo reparadora de la posventa, y no solo hablo de tener derecho, sino saber dónde se encuentra dicha información, como tener acceso a ella, como interpretarla y lo más importante como ejecutarla para poder diagnosticar, calibrar y reparar.

ELECTRIFICACIÓN E HIBRIDACIÓN DEL PARQUE: Aunque es una transformación lenta la que se está dando en España, para ser el taller del mañana, sin prisa, pero sin pausa, es necesario entender estas nuevas tecnologías ya disponibles en nuestro parque circulante. Los vehículos eléctricos e híbridos requieren nuevas competencias, equipos de diagnóstico específicos y certificaciones especiales de seguridad eléctrica. No siendo una inversión que deba prestarse una atención específica y planificarla.



“EL TALLER INDEPENDIENTE SE ENCUENTRA EN UNA ENCRUCIJADA ENTRE LA PRESIÓN TECNOLÓGICA, LA COMPETENCIA ESTRUCTURAL Y LOS RECURSOS LIMITADOS.”

ESCASEZ DE MANO DE OBRA CUALIFICADA: Es el mal endémico del sector, y sin ser pesimista no se ven soluciones a corto o medio plazo que nos hagan pensar que se solventará, por lo que la gestión del capital humano dentro del taller es clave.

Y TAMPOCO PODEMOS OLVIDAR: La digitalización como vía de productividad y gestión y en ese sentido, la aparición de la IA (tema de esta edición del Especial), con las aportaciones que ofrece en términos de gestión y diagnóstico.

La regulación y burocracia, cada vez mayor y más compleja. Adaptación a los hábitos del conductor, la formación, el absentismo, la velocidad de los cambios, etc...

En resumen, el taller independiente se encuentra en una encrucijada entre la presión tecnológica, la competencia estructural y los recursos limitados. Y es esta parte donde las redes de talleres o el abanderamiento de los mismo proporcionan el mejor apoyo, instaurando el “paraguas de la ayuda” para muchos de los retos que hemos mencionado.

CONFIANZA DE LOS TALLERES ANTE LA CONTINUIDAD DE SU NEGOCIO

	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	MEDIA
Taller mecánico	27%		63%		10%			1%			7,9%
Taller neumático	46%		48%		5%			1%			8,4%
Autocentro/servicio rápido	47%		51%		2%			0%			8,4%
Taller de chapa y pintura	36%		56%		6%			2%			8,1%
Concesionario	65%		33%		2%			0%			8,9%
Agente	44%		51%		5%			0%			8,5%

Fuente: GiPA España

SOLERA

La reparación y la IA

José Luis Gata,
Business Development Manager de Solera

La IA está en todas partes, también en la reparación de vehículos, pero no hablamos a futuro, sino en presente. Ya es posible transformar el proceso de gestión de siniestros usando análisis automático de imágenes de vehículos dañados e incorporando a todos los actores de la cadena, desde la aseguradora al taller.

El contexto actual requiere una mayor automatización de los procesos y una mayor rapidez de respuesta a los clientes, por lo que la IA entra directamente a disminuir el tiempo de estimación y a reducir el ciclo de reparación.

No sólo eso, la IA permite tomar decisiones rápidas con datos fiables y precisos, al convertir las imágenes de los vehículos dañados en datos estructurados que permiten determinar desde estimaciones preliminares en cuestión de segundos a predecir piezas, operaciones de reparación y de trabajo.

También ayuda en un contexto de vehículos más complejos y con más piezas. Un coche de 2012 contaba de media con 8.360 piezas, mientras que su modelo equivalente de 2022 alcanza ya las 12.757, lo que supone un incremento del 52,5% en apenas diez años. La IA permite hacer digerible esa mayor complejidad de los vehículos.

En resumen, la IA no es solo permite documentar un daño, sino generar decisiones automáticas para agilizar, optimizar y dotar de eficiencia la resolución de un siniestro, beneficiando a toda la cadena de valor.

“EL CONTEXTO ACTUAL REQUIERE UNA MAYOR AUTOMATIZACIÓN DE LOS PROCESOS Y UNA MAYOR RAPIDEZ DE RESPUESTA A LOS CLIENTES, POR LO QUE LA IA ENTRA DIRECTAMENTE A DISMINUIR EL TIEMPO DE ESTIMACIÓN Y A REDUCIR EL CICLO DE REPARACIÓN.”



AÑOS ANTIGÜEDAD MEDIA DE LOS TALLERES SEGÚN ACTIVIDAD

CIFRAS A JUNIO DEL 2025

Taller de mecánica independiente (red)	21,9
Taller de mecánica independiente (no red)	17,2
Taller de neumáticos (red)	23,0
Taller de neumáticos (no red)	18,0
Taller de chapa independiente	20,4
Servicio rápido	16,5
Autocentro	19,9
Concesionario-servicio oficial	21,7
Agente	25,8

Fuente: GIPIA España

EDAD MEDIA DEL PARQUE CIRCULANTE

13,4 años

Vehículos entre 0-5 años	18%
Vehículos entre 6 y 10 años	22%
Vehículos entre 11 y 15 años	14,7%
Vehículos de más de 15 años	44,9%
Parque total de vehículos	23 millones

Fuente: ANCERA (Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios, Neumáticos y Accesorios de Automoción).

PERFIL DEL PARQUE CIRCULANTE ACTUAL SEGÚN TIPO DE PROPULSIÓN

Diésel	16.795.698 unidades (56%)
Gasolina	10.186.076 unidades (34%)
Eléctrico	344.653 unidades (1,1%)
Híbrido + gas	2.716.611 unidades (9%)

Fuente: Solera

MATRICULACIONES DE TURISMOS Y 4X4 SEGÚN TIPO DE PROPULSIÓN

1.150.410 unidades

Diésel	5,5%
Gasolina	27,7%
Eléctrico	8,9%
Híbrido	52,8%
Gas	5,1%

Fuente: ANCERA

EVOLUCIÓN DEL KILOMETRAJE ANUAL

2022	12.312,07
2023	12.304,41
2024	12.201
2025	12.442

Fuente: Solera