

# VISIÓN DE LA POSVENTA DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

“Análisis de las tendencias en la industria de automoción en España “

CESVIMAP, Centro de I+D de MAPFRE, reflexiona sobre el positivo avance del mercado de vehículos en 2023, la situación del sector de la posventa en España y avanza unas previsiones para el medio plazo.

# ÍNDICE

<b>1. SITUACIÓN DEL MERCADO DE VEHÍCULOS</b>	<b>5</b>
<b>1.1. MATRICULACIONES TOTALES</b>	<b>5</b>
<b>1.2. MATRICULACIONES POR TIPO DE MOTOR</b>	<b>6</b>
<b>1.3. TIPOLOGÍA DE CLIENTES</b>	<b>7</b>
<b>1.4. MERCADO DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN</b>	<b>7</b>
<b>2. DISTRIBUCIÓN OFICIAL Y RENTABILIDAD</b>	<b>8</b>
<b>3. SITUACIÓN DE LOS TALLERES EN ESPAÑA</b>	<b>9</b>
<b>4. RETOS Y OPORTUNIDADES</b>	<b>11</b>
<b>4.1. ELECTRIFICACIÓN DEL PARQUE DE VEHÍCULOS</b>	<b>11</b>
<b>4.2. CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO</b>	<b>13</b>
<b>4.3. DIGITALIZACIÓN</b>	<b>13</b>
<b>4.4. VEHÍCULO COMO PLATAFORMA DE SOFTWARE. SDV</b>	<b>14</b>
<b>4.5. NUEVAS ZONAS DE BAJAS EMISIONES</b>	<b>14</b>
<b>5. CONCLUSIONES</b>	<b>15</b>

El sector del automóvil representa en España un 8,1% del PIB, teniendo en cuenta lo que generan fabricantes de vehículos y de componentes. Si a ello añadimos otras actividades relacionadas con la automoción -como la distribución, seguros, etc.- supera la cifra del 10%.

Sin duda, el impacto del automóvil en la economía española es primordial; España se sitúa en el segundo país productor dentro de la Unión Europea (el primero en vehículos industriales) y el octavo a nivel mundial.

Este sector se encuentra en una buena dinámica, tras el duro golpe sufrido en la pandemia; y continúa en perspectivas de crecimiento, según los informes anuales de ANFAC.

Acabado el ejercicio del año 2023, los datos del mercado de venta de vehículos nuevos y de ocasión acompañan este optimismo de cara al futuro. Ambos evolucionan al alza y parecen comenzar a sobreponerse a la crisis de los semiconductores -aún no desaparecida en su totalidad- y a otros nuevos problemas: la guerra de Ucrania, la crisis del Mar Rojo o la sequía generalizada.

Por Raúl Casas Pérez

The automobile sector represents 8.1% of GDP in Spain, taking into account what vehicle and component manufacturers generate. If we add to this other activities related to the automotive industry - such as distribution, insurance, etc. - it exceeds the figure of 10%.

Without a doubt, the impact of the automobile on the Spanish economy is essential; Spain is the second producing country within the European Union (the first in industrial vehicles) and the eighth worldwide.

This sector is in good shape, after the hard blow suffered by the pandemic; and continues to have growth prospects, according to ANFAC's annual reports.

At the end of the year 2023, the data on the sales market for new and used vehicles match this optimism for the future. Both are evolving upwards and seem to be beginning to overcome the semiconductor crisis - not yet completely gone - and other new problems: the war in Ukraine, the Red Sea crisis or the generalized drought.

By Raúl Casas Pérez

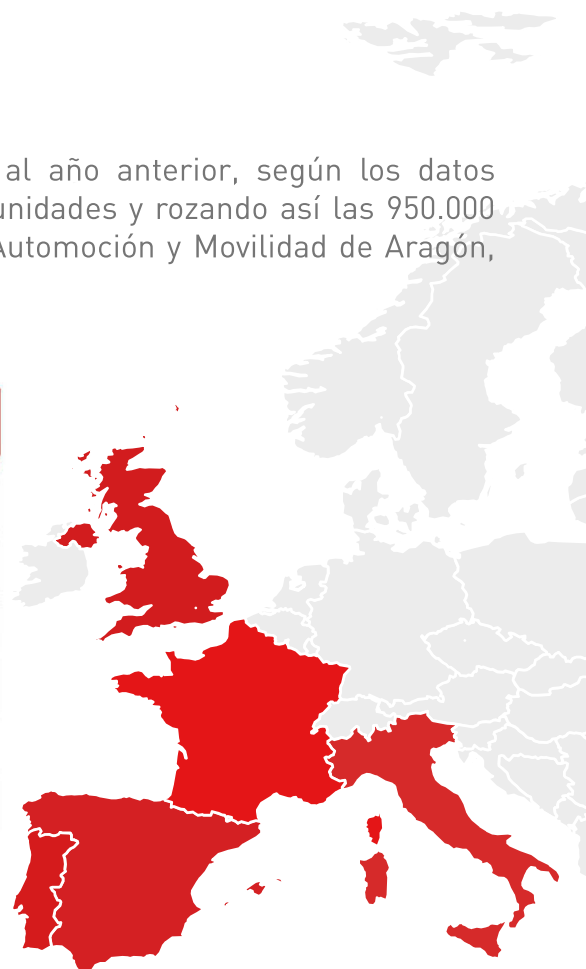
# 1. SITUACIÓN DEL MERCADO DE VEHÍCULOS

## 1.1. MATRICULACIONES TOTALES

El número de matriculaciones aumentó un **16,7%** respecto al año anterior, según los datos proporcionados por ANFAC, alcanzando una cifra de **949.359** unidades y rozando así las 950.000 matriculaciones que Benito Tesier, presidente del Clúster de Automoción y Movilidad de Aragón, vaticinó para el mercado a principios de 2023 (Ilustración 0).

	MATRICULACIONES 2023	HABITANTES (millones)
ALEMANIA	2.844.609	83,2
REINO UNIDO	1.903.054	67,3
FRANCIA	1.774.723	67,8
ITALIA	1.565.331	59,1
ESPAÑA	949.359	47,7
PORTUGAL	199.623	10,3

Ilustración 0: Matriculaciones 2023 respecto al número de habitantes



Expertos desde GANVAM, Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos, auguran superar la barrera del millón de unidades para este 2024, dato que no se registra en España desde la era pre-COVID, en 2019. Y, aunque serían cifras buenas, todavía se alejan de las que marcan países como Italia o Francia -mayor diferencia con Alemania o Reino Unido, siempre teniendo en cuenta el censo de cada país- situando a nuestro país a la par con Portugal. Otros estudios, como el publicado recientemente por Ideauto, retrasa el logro de esta cifra hasta 2025, si bien coincide en augurar una tendencia favorable para los próximos años.

El mercado español parece que todavía tiene margen de mejora y crecimiento, aunque no se llegarán a las cifras superiores al millón y medio de matriculaciones anuales.

## 1.2. MATRICULACIONES POR TIPO DE MOTOR

### MATRICULACIONES 2023

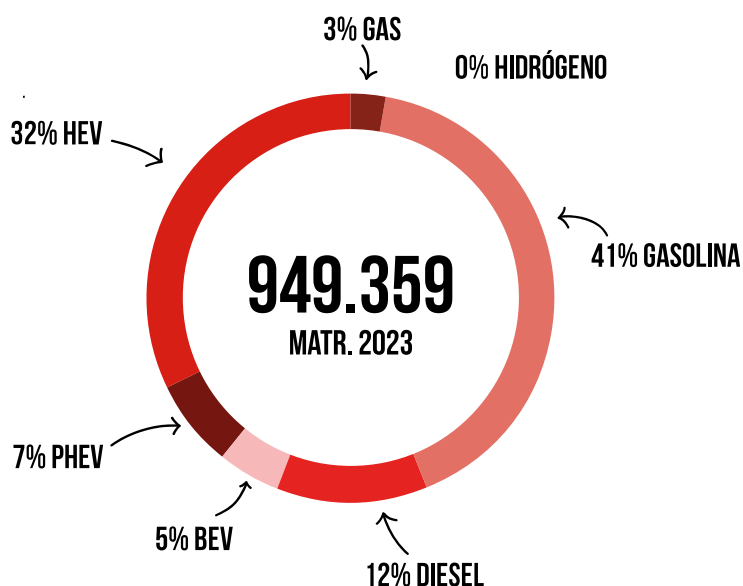


Ilustración 1: Matriculaciones de VN por motorización. Fuente: ANFAC

Continúa la caída de los diésel en pro de las motorizaciones gasolina e híbridas puras, que reúnen casi tres cuartas partes de las matriculaciones (ilustración 1). La electrificación del mercado sigue aumentando, un 12% de los nuevos vehículos ya son eléctricos, aunque de forma muy moderada en comparación con nuestros países vecinos. (Ilustración 2).

### TASA DE ELECTRIFICACIÓN

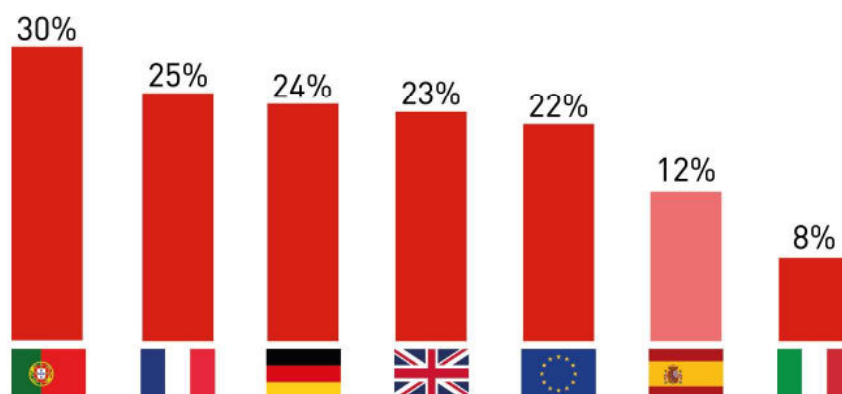


Ilustración 2: Cuota de electrificación países de Europa 2023. Fuente: ACEA

### 1.3. TIPOLOGÍA DE CLIENTES

Si atendemos a los canales de matriculación que han resultado en el año en 2023, el particular sigue siendo el mayoritario, con un 44% de la cuota, si bien el canal empresas continúa afianzándose fuertemente en el sector, representando el 42% de las ventas de VN (ilustración 3). El resto de las matriculaciones se llevan a cabo gracias al canal alquilador.

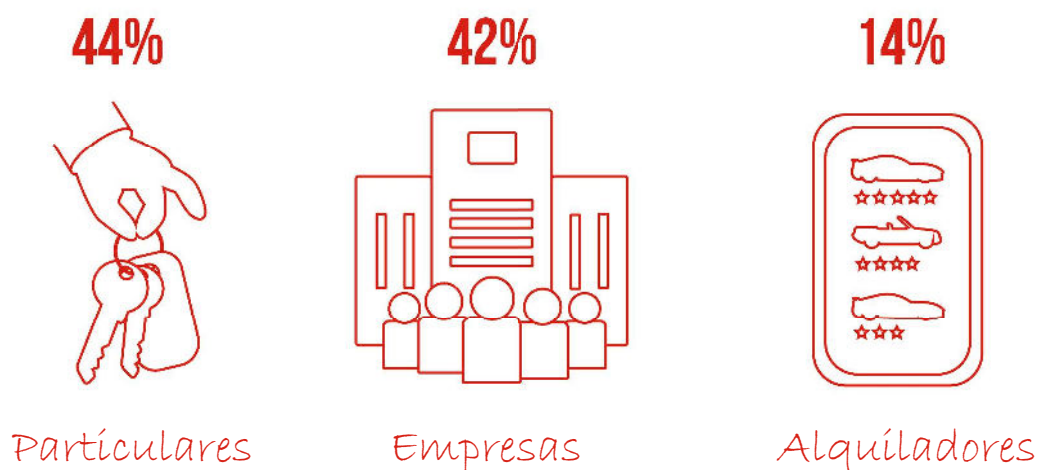


Ilustración 3: Tipos de clientes. Canales de matriculación. Fuente: GANVAM

### 1.4. MERCADO DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN

La alternativa para los consumidores, el mercado de vehículo de ocasión, ha experimentado también un aumento del 2,6% anual y cierra el año con 1.940.488 unidades vendidas. Esto significa que por cada vehículo nuevo que se registra en España, se venden dos de segunda mano, en su mayoría, de motorización diésel y de más de 15 años. (Ilustración 4).

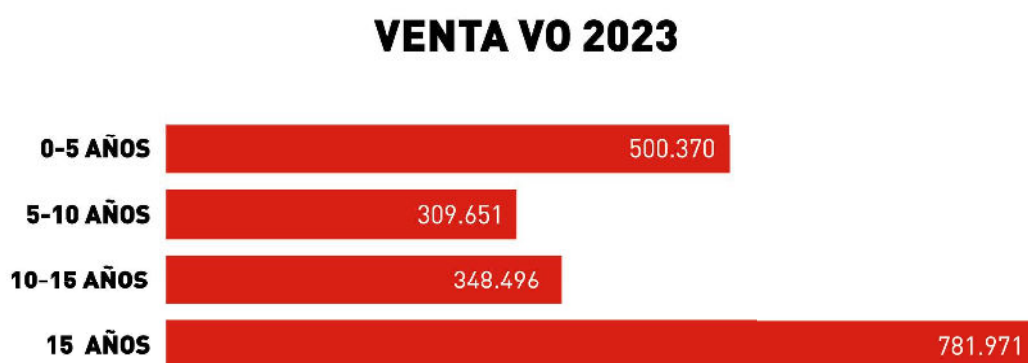


Ilustración 4: Venta VO por antigüedad del vehículo. Fuente: GANVAM

## 2. DISTRIBUCIÓN OFICIAL Y RENTABILIDAD

Centrándonos solo en los canales oficiales de distribución, desde Faconauto se habla que en 2023 se ha facturado más de 37.500 millones de euros, un aumento del 4% respecto a la cifra del año anterior.

Sin embargo, la rentabilidad ha marcado una cifra de 1,5%, empeorando el buen resultado de 2022 que cerró el año marcando un 2,24%.

La reducción en la rentabilidad a pesar del aumento en facturación es debida principalmente al aumento en costes, no solo financieros, también de estructura y menor rendimiento del vehículo de ocasión.

Si desglosamos estos datos por áreas, la que más aporta a la facturación son las ventas de vehículos nuevos (ilustración 5); sumada a la venta de vehículos de ocasión alcanzan el 75% del total, suponiendo el 25% restante la posventa. Sin embargo, para la aportación al resultado (rentabilidad), la situación cambia sustancialmente, ya que el balance entre venta y posventa no es tan dispar, situándose en un 58% y 42% respectivamente.

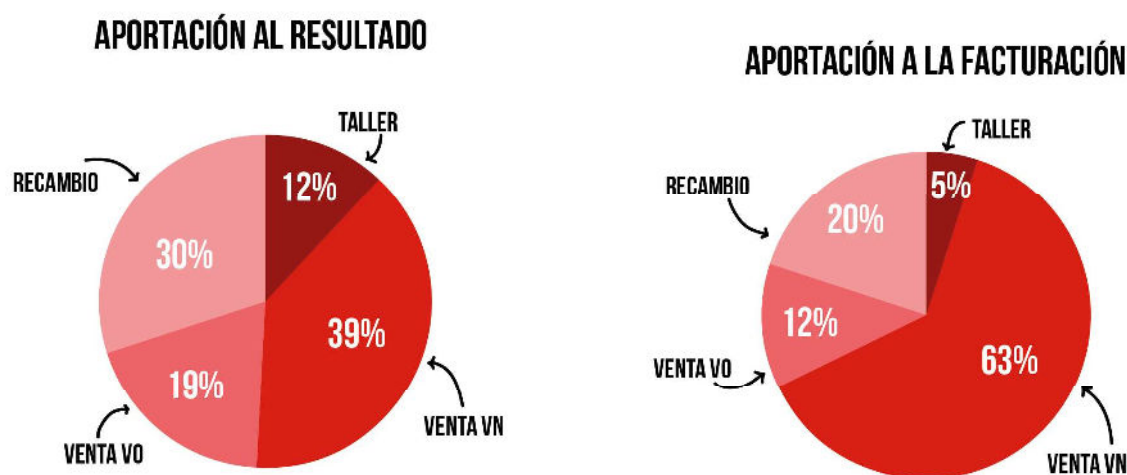


Ilustración 5: Aportación de la facturación y al resultado

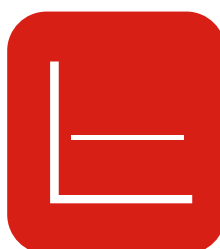
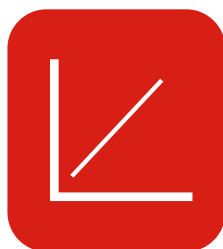
A pesar de este contraste en los datos, la buena noticia para el sector es que el canal oficial sí ha conseguido mantener los números de empleo, incluso teniendo muchos puestos vacantes. Faconauto estima que, en total, los concesionarios demandan 8.000 puestos de trabajo, de los que 6.000 estarían destinados para sus talleres de chapa, pintura y mecánica.



### 3. SITUACIÓN DE LOS TALLERES EN ESPAÑA

En España, la evolución de facturación en talleres de reparación de vehículos continúa aumentando y se cerró el año facturando cerca de un 10% más que el año anterior. La actividad refleja un volumen parejo y es que los incrementos de facturación se deben al aumento del importe medio por orden de reparación tanto de los materiales como de la mano de obra (ilustración 6).

Aumento en el precio medio por OR:  
1.041 [2022]  
1.140 [2023]



El volumen de trabajo se mantiene estable para los trabajos de posventa de carrocería

Ilustración 6: Actividad del taller en 2023. Fuente: Audatex

Si atendemos al número de talleres, se está observando una tendencia hacia la concentración pero a un ritmo muy moderado, así lo muestran los números de los últimos años (lustración 7).

#### APORTACIÓN A LA FACTURACIÓN

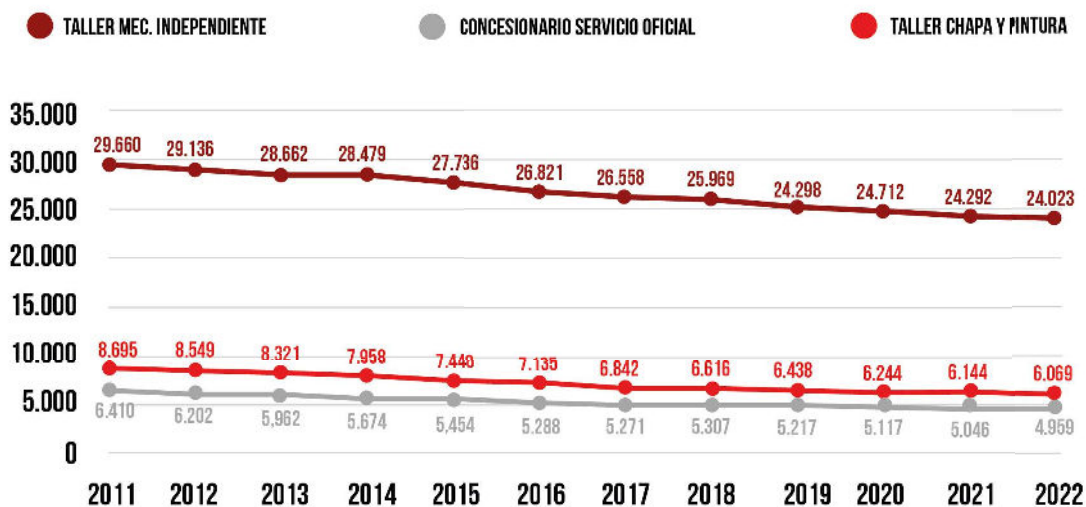


Ilustración 7: Evolución de los talleres en España. Fuente: GiPA

El taller tipo de España es un taller pequeño perteneciente al sector de las micro pymes; el momento crítico de esta empresa prácticamente no llega hasta la jubilación del propietario, mostrándose como una empresa muy resiliente.

Aunque es difícil concretar con certeza el número de talleres exacto que hay en España, se da por buena una cifra aproximada a los 11.000 talleres de carrocería y más de 20.000 de mecánica.

	ESPAÑA	REINO UNIDO
Parque	28.278.292	37.788.200
Talleres Carrocería	11.224	3.300
Talleres Mecánica	21.408	20.000
Total Talleres	32.632	23.300
Total técnicos	65.263	200.000
Técnicos por taller	2	9
Vehículos por taller	867	1.622

Cuadro 1. Comparativa de talleres en España respecto a Reino Unido

Si comparamos los números de los talleres en España con otro país, como Reino Unido (cuadro 1), con un mercado más maduro, podemos observar algunas características bastante dispares: Mientras el parque de vehículos inglés es sustancialmente más grande que el español, el número de talleres de carrocería es mucho menor. Esto marca la tendencia de que los talleres sean más grandes y dispongan de más trabajadores técnico.

El resultado es una concentración de grandes grupos que engloban cada vez mayor número de marcas, diversificando así los riesgos que asumirían como grupo.

	Nº TRABAJADORES (DIRECTOS)	ENTRADAS SEMANALES	SUPERFICIE (m <sup>2</sup> )
CONCESIONARIOS	15,2	81	1.852
SERVICIOS OFICIALES	6,9	44	1.078
TALLER MEC. INDEPENDIENTE	3,1	22	499
TALLER DE CHAPA Y PINTURA	4,1	14	539

Cuadro 2. Tipología de talleres en España

La tipología de los talleres (cuadro 2) se puede clasificar en tres grandes grupos:

- Concesionarios
- Servicios oficiales
- Talleres independientes

Las diferencias se basan en el tipo de relación mantenida con las marcas de fabricantes. La consecuencia de esta relación se traduce en la disparidad en el número de trabajadores o en el tamaño de los talleres.

## 4. RETOS Y OPORTUNIDADES

### 4.1. ELECTRIFICACIÓN DEL PARQUE DE VEHÍCULOS

La posventa afronta varios retos a corto y medio plazo. Las nuevas tecnologías emergentes ya están en el mercado, en el hogar de los ciudadanos y, por consiguiente, en los talleres de reparación. La propulsión eléctrica supone ciertos riesgos adicionales a los ya existentes en un vehículo como la presencia de alta tensión y el mayor peso de las baterías eléctricas (ilustración 8).



Plazas de vehículos eléctricos



Estaciones de carga rápida

Ilustración 8. Ejemplo de electrificación de vehículos

Mientras en un vehículo de combustión tradicional se tienen muy asumidas las medidas de seguridad, en los vehículos a batería eléctrica existe la necesidad de especialización y mayores precauciones para su reparación.

Para ello, la correcta formación de los operarios y la necesidad de ciertos protocolos estandarizados es imprescindible para asegurarse de evitar riesgos en las intervenciones de reparación de vehículos híbridos y eléctricos.

Además, el taller debe de disponer de múltiples elementos de seguridad, tanto colectiva como individual, tales como guantes dieléctricos, ropa de trabajo aislante, cartelería de señalización o pértigas de salvamento. El equipamiento adecuado para estos trabajos tales como herramientas aisladas o mesas de elevación, también serán imprescindibles en el taller para atender este tipo de trabajos (ilustración 9).



Ilustración 9. Equipamiento especializado para vehículos eléctricos

Los canales marquistas cuentan cada vez más con estas medidas, principalmente por la exigencia de las propias marcas que animan a que sus talleres se pongan al día para el tratamiento de vehículos híbridos y eléctricos.

En el canal independiente esta situación no es tan común; siempre existe algún caso de taller que participa por iniciativa propia, pero la realidad de la mayoría, por el momento, no es esa.

## 4.2. CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO

La **falta de mano de obra**, problema cada vez más frecuente en los talleres, es otro de los retos a los que se está enfrentando la posventa. En este sentido, se apunta a la desaparición de la figura del aprendiz en un trabajo en el que se necesita mucha formación continua y que manifiesta dificultades para atraer al talento joven.

La mayoría de las entidades que afrontan este reto apuestan por el **modelo de formación dual** (ilustración 10) donde se combinan las enseñanzas tradicionales con las prácticas para puestos de trabajos específicos.

Formación dual



Ilustración 10. FP Dual: aprendizaje teórico combinado con prácticas en las empresas.

## 4.3 DIGITALIZACIÓN

La digitalización es otro de los retos a los que se enfrentan los talleres; cada vez existen más modelos de negocio para los fabricantes. Se habla de que en 2030 los datos generados en los coches tendrán un volumen de negocio que ronde los 400.000 millones de euros a nivel mundial.

En este sentido, la privacidad de los datos está creando cierto revuelo en Europa, a diferencia de EE. UU., donde los datos de los usuarios pertenecen a las empresas, o de China, donde son del gobierno. En nuestro país pertenecen al propio usuario. Por eso se está ya trabajando en las primeras reglamentaciones de datos o "Data act", que afectarán al negocio de posventa en general, talleres, fabricantes y aseguradoras.



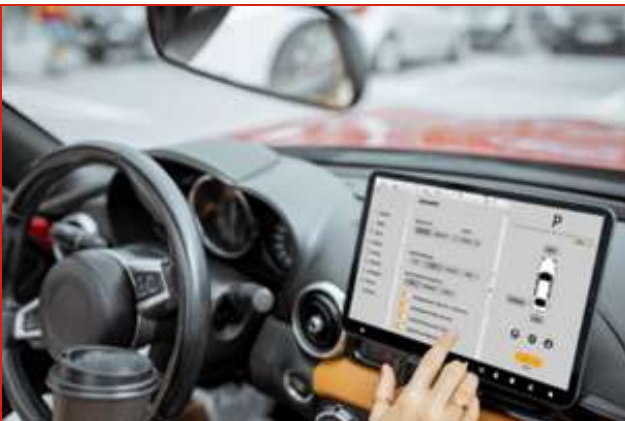
## 4.4. VEHÍCULO COMO PLATAFORMA DE SOFTWARE. SDV

Resalta en este punto los vehículos conocidos como SDV por su siglas – Software Defined Vehicle – vehículo definidos por software. La característica principal es que en estos vehículos está instalado un software para permitir su actualización continua y las últimas novedades de ayudas de conducción, navegación o mejoras de rendimiento.

Monitorizar el vehículo implica la capacidad de chequear y controlar el correcto funcionamiento del vehículo en todo momento, teniendo a su alcance un continuo mantenimiento preventivo.

Esto puede cambiar por completo la forma de reparar, ya que se tendría una información muy detallada de todos los parámetros del vehículo, con el efecto secundario de la necesidad de que los talleres se desenvuelvan con soltura en este nuevo mundo de desarrollo del vehículo.

Se considera que un vehículo pertenece al concepto de SDV cuando el valor de su software, supera a sus características mecánicas.



## 4.5. NUEVAS ZONAS DE BAJAS EMISIONES

Por último, las nuevas zonas de bajas emisiones (ilustración 11) representan otro reto para los talleres afectados por su ubicación. Estas zonas obligatorias para todas las ciudades europeas de más de 50.000 habitantes restringen el acceso a cerca del 30% de los vehículos del parque: los que carecen de etiqueta medioambiental.

El caso con más repercusión es la ZBE de Madrid, que ha sufrido una reciente modificación el 1 de enero de 2024. Desde principios de este año los vehículos sin etiqueta medioambiental no podrán circular por ninguna de las carreteras urbanas e interurbanas del municipio de Madrid. Pero muchas otras tienen repercusión, como Málaga o Valladolid; desde sus ayuntamientos estiman sustanciales pérdidas en los talleres afectados.



Ilustración 11. Señalética de ZBE

## 5. CONCLUSIONES

Las **matriculaciones** aumentan en España lo previsto, con casi 950.000 matriculaciones que apuntan, en 2024, a superar la barrera del millón.

El **mercado V.O.**, con tendencia alcista, retiene la renovación del parque español; el vehículo diésel de más de 15 años es el más popular entre los consumidores.

El **aumento en costes** merma la rentabilidad de los canales de distribución -se reduce a un 1,5%- pese al aumento de la facturación total en un 4%.

Las **novedades en los vehículos** retan a la posventa a ponerse al día con la digitalización y formación en vehículos eléctricos

El **nuevo concepto de SDV** cambiara por completo el mundo de la posventa.



**CESVIMAP**