

Tendencias para el taller de vehículo industrial

- 8. La preocupación vira hacia los retos tecnológicos: top 100 multimarca
- 14. Renting, eléctricos y contratos de mantenimiento: top 100 concesionarios
- 20. Carrocería y frenos, oportunidades para los independientes
- 26. Talento y tecnología, los grandes retos del taller de vehículo industrial
- 32. Objetivo: mantener la flota

DIESEL TECHNIC

GRUPO
BARREIRO

SAMPA

ad

BORGWARNER

MANN
FILTER

TotalEnergies

Valeo

LUBRICANTS.
TECHNOLOGY.
PEOPLE. FUCHS

Nissens
DELIVERING THE DIFFERENCE

ADA

SIA TRUCK

DENA PARTS
ORIGINAL EQUIPMENT V.I.

Monedero

Glasurit

URVI

YUASA
by GS YUASA

GEA
GLOBAL ECOXPERT
AUTOPARTS IBERICA S.L.

SLP

CESVIMAP

La preocupación vira hacia los retos tecnológicos

Los talleres independientes de VI cada vez confían más en tener asegurada su actividad y su rentabilidad y, sin embargo, aumenta la inquietud por los desafíos tecnológicos y por cómo formar a sus profesionales en estas nuevas tecnologías.

T

al y como explica Enrique Gómez, socio director de la consultora Thot Data, “si en 2022 estábamos saliendo todavía de la pandemia y la preocupación era mantener la actividad y la rentabilidad, esa preocupación va bajando a medida que pasan los años y se incrementa la que tiene que ver con los aspectos tecnológicos, el acceso a las nuevas tecnologías y la formación que conlleva”.

Este experto está convencido de que los talleres tienen que adaptarse a todo esto –“merece la pena invertir en tecnología”– porque en 2025 los talleres están ya inmersos en una realidad “tecnológicamente más avanzada” que en 2022. Al mismo tiempo, la inflación ha hecho crecer la factura media de cada vehículo. Si en enero de 2022 la entrada al taller suponía una factura media de 596 euros, en enero de 2025 fue de casi 100 euros más, hasta los 693 euros de media, lo que supone un aumento de la factura media del 16%.



Enrique Gómez tiene claro que este encarecimiento no se ha dado en todas las actividades del taller. Mientras que en mecánica y carrocería se observa un incremento paulatino de 2022 a 2025, en neumáticos los precios crecieron hasta 2023 para luego descender, “no porque el precio del neumático sea más barato, sino porque los clientes optan por unos neumáticos más baratos”. El número de talleres VI ha crecido ligeramente, hasta situarse en 2025 en unos 4.680. No todos estos ta-

lleres se dedican exclusivamente al VI, pero sí que están cada vez más especializados, al menos en el caso de los más pesados, porque en los vehículos más ligeros (de 3,5 a 6 t.) hay una mayor disgregación. Sobre los clientes de los talleres VI, a pesar de que autónomos y flotas están muy a la par, la tendencia apunta a trabajar cada vez más con flotas y menos con autónomos, mientras que también ha crecido el número de talleres que trabajan con aseguradoras. ●

Talleres multimarca

Infocap ofrece el top 100 de empresas de reparación multimarca que abordan la actividad de camión como especialistas o compaginando con la de turismo-. Los datos ampliados hasta el top 200 están disponibles en el Anuario Ruta del Transporte, también editado por Infocap (más información en página 13).

Para elaborar este ranking se han estudiado, una a una, las empresas registradas en las actividades de “mantenimiento y reparación de vehículos a motor” y “comercio de repuestos” con dato oficial de ventas de 2023 y 2022.

Según el estudio, en 2023, las primeras 100 empresas de reparación multimarca que abordan la actividad de camión facturaron 1.477,8 millones de euros, el 10,8% más que el año anterior, con una rentabilidad del 3%.

Si se dobla el número de empresas el crecimiento es idéntico. Las 200 primeras empresas del ranking multimarca facturaron 1.634,6 millones de euros, el 10,8% más que en 2022, aunque con una rentabilidad ligeramente mayor (3,3%).

En cualquier caso, la suma de los 1.477,8 millones de euros está claramente distorsionada por la presencia de grandes redes multimarca de turismo -sobre todo especialistas en neu-

máticos- que también dan servicio en algunos centros a vehículos industriales, como Neumáticos Soledad (Confortauto + distribución de neumáticos), Euromaster, Rodi, First Stop, etc.

Dado el ingente volumen de cifras manejadas para su elaboración, es posible que exista algún error o falte alguna compañía. Agradecemos la colaboración de los lectores para subsanar esos posibles defectos en próximas ediciones. ●

	Denominación social	Provincia	Ventas 2023	Ventas 2022	Dif. 2023-2022	Result. 2023	% sobre ventas	Nº empl.
1	NEUMÁTICOS SOLEDAD	Alicante	351.988	344.728	2,1%	5.212	1,5%	736
2	RODI METRO	Lérida	268.908	217.710	23,5%	18.529	6,9%	1.386
3	EUROMASTER, AUT. Y SERV.	Madrid	161.630	145.969	10,7%	-1.836	-1,1%	828
4	RECACOR	Córdoba	114.111	105.003	8,7%	1.912	1,7%	367
5	FIRST STOP SOUTHWEST	Madrid	67.752	60.235	12,5%	820	1,2%	333
6	EL PASO 2000 TECHNOLOGY	Las Palmas	31.558	29.913	5,5%	n.d.	n.d.	173
7	INJECCIÓ AMAC	Barcelona	18.538	17.572	5,5%	n.d.	n.d.	108
8	GRUPO NEUM. GALDAKAO 2002	Vizcaya	18.072	16.769	7,8%	258	1,4%	14
9	AUTO COMERCIAL MONEDERO	Cuenca	14.878	11.995	24,0%	587	3,9%	45
10	SERVICIOS Y ASISTENCIA OK24	Madrid	13.730	12.784	7,4%	182	1,3%	5
11	AUTOSUR DE LEVANTE	Valencia	12.201	11.565	5,5%	n.d.	n.d.	52
12	POLIFRET	Alicante	11.985	10.158	18,0%	135	1,1%	45
13	NEUMATICOS ABEL SANZ	Ávila	11.539	13.414	-14,0%	647	5,6%	20
14	TEAMTRAILER	Valencia	11.471	12.633	-9,2%	181	1,6%	46
15	TRADILO INVERSIONES	Albacete	10.227	10.105	1,2%	556	5,4%	57

Datos en miles de Euros. En gris: estimados.

	Denominación social	Provincia	Ventas 2023	Ventas 2022	Dif. 2023-2022	Result. 2023	% sobre ventas	Nº empl.
16	TALLER LOS RÍOS 25	Las Palmas	8.753	4.859	80,2%	363	4,1%	38
17	PNEUMATICS PERELLO	Gerona	8.506	8.982	-5,3%	78	0,9%	34
18	TALLERES JOFRAUTO	Madrid	8.443	4.663	81,1%	599	7,1%	39
19	TRANS-TERCAR	Segovia	7.953	8.859	-10,2%	209	2,6%	33
20	TRANSMISEVILLA	Sevilla	7.904	7.492	5,5%	n.d.	n.d.	41
21	TALLERES LUIS NOGUES	La Rioja	7.831	8.081	-3,1%	240	3,1%	30
22	TALLERES ROBLES	León	7.680	5.470	40,4%	202	2,6%	30
23	LECITRAILER MADRID	Zaragoza	6.857	6.339	8,2%	578	8,4%	45
24	TALLERES ASTIZ	Navarra	6.629	5.968	11,1%	199	3,0%	22
25	HIRUKEI MAQUINARIA BIZKAIA	Vizcaya	6.328	5.811	8,9%	219	3,5%	2
26	LAVAMIRANDA	Álava	6.191	6.021	2,8%	3.222	52,0%	26
27	REPARACIONES FRIGORIFICAS DEL PONIENTE	Almería	5.970	4.309	38,5%	116	1,9%	25
28	RALENTIZADORES Y TRANSF.	Madrid	5.894	4.105	43,6%	730	12,4%	22
29	CARROCEÍAS YAGUE	La Rioja	5.882	3.851	52,7%	570	9,7%	21
30	JOTRINSA	Madrid	5.847	5.199	12,5%	124	2,1%	49
31	LECITRAILER CATALUNYA	Zaragoza	5.782	4.801	20,4%	632	10,9%	40
32	CIAL TURBOMOTRIZ ATLÁNTICA	Orense	5.743	6.247	-8,1%	109	1,9%	7
33	MPTRUCKS	Madrid	5.690	2.844	100,1%	20	0,4%	14
34	VIDRIOCAR	Barcelona	5.640	5.346	5,5%	n.d.	n.d.	40
35	CAVE TALLERES	Valencia	5.616	4.565	23,0%	324	5,8%	22
36	HIDRONEUMÁTICA Y TRANSFORM. DE VEH. IND.	Madrid	5.517	4.398	25,5%	268	4,9%	9
37	URBAN TRUCKS	Valencia	5.361	4.453	20,4%	112	2,1%	49
38	ALVASER MEYER	Segovia	5.268	2.699	95,2%	66	1,2%	9
39	LOHR IBÉRICA	Barcelona	5.104	1.694	201,2%	110	2,2%	2
40	LECITRAILER LEVANTE	Zaragoza	4.960	4.489	10,5%	467	9,4%	35
41	JOAQUÍN LÓPEZ	Málaga	4.948	4.508	9,8%	94	1,9%	10
42	ALBOAR	Barcelona	4.936	4.678	5,5%	n.d.	n.d.	30
43	FRIOTRANSUR	Murcia	4.892	3.918	24,9%	362	7,4%	45
44	CBF NAVARRO	Barcelona	4.885	4.631	5,5%	n.d.	n.d.	50
45	TRUCKDEAL	Alicante	4.843	4.397	10,1%	107	2,2%	45
46	COMERCIAL SEA	Tarragona	4.759	5.238	-9,2%	217	4,6%	17
47	TALLERES SUBIAS	Huesca	4.722	4.554	3,7%	65	1,4%	21
48	TALLERES SALEO-KRANE	Alicante	4.641	3.715	25,0%	130	2,8%	12
49	BALLESTAS JJM	Barcelona	4.411	3.869	14,0%	84	1,9%	25
50	LEUKA-MOTOR	Alicante	4.284	4.109	4,3%	42	1,0%	16
51	SERVEIS PANELLA	Gerona	4.112	3.898	5,5%	n.d.	n.d.	23
52	NEUMÁTICOS ANDRÉS CATALÁN	Castellón	4.097	4.450	-7,9%	143	3,5%	25
53	LECITRAILER ANDALUCIA	Zaragoza	4.057	3.894	4,2%	466	11,5%	28
54	RESMAN AUTOMOCION	Albacete	3.871	3.753	3,1%	96	2,5%	11
55	DON GEARBOX	Valencia	3.833	3.633	5,5%	n.d.	n.d.	22
56	TALLERES EL PORTAZGO	Zaragoza	3.787	3.423	10,6%	369	9,7%	28
57	MEDSEA MTO. INTEGRAL	Baleares	3.757	2.455	53,0%	68	1,8%	12
58	TALLERES MUDELA	Ciudad Real	3.738	3.069	21,8%	29	0,8%	21

Datos en miles de Euros. En gris: estimados.

**MANN
FILTER**

Con el poder de la naturaleza.

Tecnología de filtración inspirada en la naturaleza.



Descúbrelo:



Descubre los nuevos filtros MANN-FILTER desarrollados con una nueva tecnología con aplicación de lignina, una solución innovadora y sostenible. La lignina, un biopolímero derivado de la industria del papel, reduce la huella de carbono y el uso de petróleo. Al elegir estos filtros, contribuyes a un planeta más limpio sin sacrificar rendimiento ni durabilidad. Además, los filtros con lignina ofrecen la misma estabilidad, rigidez y resistencia química que los filtros convencionales. Apuesta por una sostenibilidad real y consciente. Ahora la marca amarilla es la opción verde.

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

www.mann-filter.com

TENDENCIAS

	Denominación social	Provincia	Ventas 2023	Ventas 2022	Dif. 2023-2022	Result. 2023	% sobre ventas	Nº empl.
59	ISIDORO SAN JUSTO FERNÁNDEZ	Cantabria	3.658	3.467	5,5%	n.d.	n.d.	39
60	VEHÍCULOS IND. DE CÁCERES	Cáceres	3.468	2.986	16,2%	275	7,9%	28
61	EXBAL REPARACIONES Y SERVICIOS	Sevilla	3.456	2.387	44,8%	309	8,9%	32
62	CARROCEÍAS MATURANA	La Rioja	3.359	2.747	22,3%	55	1,6%	22
63	ELECTROAUTO GIRONA	Gerona	3.346	2.976	12,4%	85	2,5%	27
64	ANTONIO PARADELA E HIJOS	Cádiz	3.291	3.108	5,9%	97	3,0%	18
65	NEUMÁTICOS FAYFER	Pontevedra	3.271	3.007	8,8%	114	3,5%	23
66	CARROCEÍAS JEANJE	Murcia	3.186	2.374	34,2%	128	4,0%	25
67	TAKUMISAN	Valencia	3.083	3.034	1,6%	506	16,4%	16
68	SANMARTI SERVEIS AUTOMOCIÓ	Barcelona	3.050	2.601	17,2%	367	12,0%	20
69	A R PICHEL	Pontevedra	3.049	2.405	26,8%	282	9,3%	36
70	AJ TRUCK SERVICE	Guipúzcoa	3.035	3.339	-9,1%	232	7,6%	6
71	CARRATALA E HIJO	Murcia	3.007	2.522	19,2%	218	7,2%	19
72	TALL. EL MADRILEÑO VEHÍC. IND.	Badajoz	2.958	3.063	-3,4%	458	15,5%	11
73	NEUMÁTICOS TELLO	Lérida	2.954	3.863	-23,5%	45	1,5%	10
74	AUTOMOTOR LLOBREGAT	Barcelona	2.948	2.404	22,6%	135	4,6%	3
75	PALACIOS TOTAL CAR SERVICE	Lugo	2.934	2.781	5,5%	n.d.	n.d.	23
76	POZO COGULLADA	Zaragoza	2.895	2.612	10,8%	-31	-1,1%	23
77	NEUMÁTICOS HURGOM	Palencia	2.875	2.602	10,5%	99	3,4%	6
78	NEUM. JOSÉ BERRUEZO E HIJOS	Valencia	2.867	2.501	14,6%	26	0,9%	8
79	AUTO-REPUESTOS AMADO GIJÓN	Asturias	2.866	2.461	16,4%	23	0,8%	23
80	JAVIER ANTORAZ	Valladolid	2.856	3.041	-6,1%	1	0,0%	16
81	SERAFIN FALLADO	Teruel	2.843	2.737	3,9%	124	4,4%	15
82	NOVA ILORCITANA	Murcia	2.842	2.885	-1,5%	132	4,6%	26
83	CARROCEÍAS BUS	Madrid	2.806	2.182	28,6%	286	10,2%	23
84	NEUMÁTICOS HERNANSANZ	Valladolid	2.805	2.632	6,6%	140	5,0%	12
85	TALLERES HATOR	Vizcaya	2.723	2.580	5,5%	167	6,1%	16
86	CAMIONTUR ELECTRICIDAD	Valencia	2.686	2.354	14,1%	114	4,2%	16
87	TALLERES REUNIDOS 2 V	Murcia	2.673	2.404	11,2%	42	1,6%	17
88	E. REP. V. IND. AUTOINDUSTRIAL	Zaragoza	2.613	2.477	5,5%	n.d.	n.d.	22
89	CALMET GERMANS TALL. I SERVEIS	Lérida	2.528	2.493	1,4%	310	12,3%	15
90	TALLERES JEMU E HIJOS	Almería	2.507	3.120	-19,7%	182	7,3%	22
91	SERVICIOS TEC. Y AUX. CAUDETE	Albacete	2.467	2.339	5,5%	n.d.	n.d.	10
92	TEIMON MOTOR	Lérida	2.449	2.538	-3,5%	105	4,3%	7
93	CARROCEÍAS SILLEDA	Pontevedra	2.445	1.365	79,1%	573	23,5%	18
94	BIDASOA-IRUÑA GURPILAK	Navarra	2.444	2.316	5,5%	n.d.	n.d.	5
95	TALLERES RUBIO TRUCK	Valencia	2.387	2.482	-3,8%	14	0,6%	10
96	AUTO BALLESTAS SEGRE	Lérida	2.382	2.339	1,8%	142	6,0%	29
97	TALLERES PEMAR	Murcia	2.357	2.167	8,7%	127	5,4%	19
98	TALLERES RAMISUR	Málaga	2.340	2.169	7,9%	46	2,0%	16
99	MIGUEL JÉREZ	Alicante	2.314	1.783	29,8%	74	3,2%	29
100	AUTOM. SERVICE TRUCK & BUS SL	Cuenca	2.273	1.618	40,5%	31	1,4%	10
	TOTAL		1.477.804	1.335.549	10,8%	45.047	3,0%	6.111

Datos en miles de Euros. En gris: estimados.

RT RUTA DEL TRANSPORTE

rutadeltransporte.com

Nº 9



RADIOGRAFÍA DEL TRANSPORTE 2025
ESTADÍSTICAS, RETOS Y TENDENCIAS • TOP 500 FLOTAS
PARQUE, VENTA Y POSVENTA DE VI

PENDRIVE 8GB NOX PEARL SILVER

Pendrive BBDD Excel + Anuario en papel



PROMOCIÓN ESPECIAL

REGALO AURICULARES inalámbricos Sony WFXB700

True Wireless (Bluetooth, Extra Bass, Micro para Llamadas Manos Libres, 18h de batería)

RECLAMA TU REGALO al suscribirte

(Disponible hasta fin de existencias)

rutadeltransporte.com RUTA DEL TRANSPORTE PRO 2025

LA GRAN BASE DE DATOS DEL TRANSPORTE

✓ **Ranking 3.400** Empresas de Transporte con ventas + 1,4 M. €

✓ **TOP 350** Concesionarios de VI

✓ **TOP 200** de Talleres multimarca de VI

Con datos de ventas y resultado 2023. Los registros incluyen dirección completa, email, teléfono y máximo directivo

✓ **Parque de VI y comerciales**, por provincias y más de 8K. poblaciones

Precio sin suscripción: 1.349 €

SUSCRIPCIÓN: 1.128 €

→ **Renovación anual: solo 471 €**

(*) Suscripciones con domiciliación bancaria. 4% de IVA no incluido



Llama ahora
913 603 173

administracion@infocap.es

Renting, eléctricos y contratos de mantenimiento

La rentabilidad de las redes será este año algo menor que en 2024, pero positiva. La presidenta de la División de Industriales de Faconauto, Pilar Fernández, reconoce que su sector está "atento" a cómo será la posventa del camión eléctrico.

E

n los últimos años, grandes fondos de inversión han entrado en el negocio del transporte de mercancías por carretera, y eso ha alterado la relación entre concesionarios y transportistas. Si hace unos años acudían, sobre todo, pymes y autónomos, ahora son grandes empresas "que miran mucho los números", según describe Pilar Fernández, presidenta de la División de Industriales de Faconauto, que añade que "tratamos con estos nuevos clientes en los que la negociación se hace de otra manera. Las compras de camiones se hacen vía renting, por ejemplo y con negociaciones más técnicas en términos económicos. Ya casi nadie compra", resume.

Fernández, que subraya la buena relación de las marcas con sus concesionarios, reivindica el peso que tienen las actividades de posventa en las empresas de su sector –"el equilibrio en la rentabilidad final se suele mantener, porque si un año bajan las ventas, suben las actividades de posventa porque el cliente



necesita más mantenimiento"-. Por eso advierte de que los concesionarios oficiales tendrían un problema si, como pasa en otros países, "empieza a haber grandes flotistas que les compran 500 camiones y luego los subarriendan a autónomos". Subraya que esto no ocurre en España, pero advierte que es "importantísimo" que sus clientes estén protegidos por contratos de mantenimiento y reparación. ¿Y cómo será la posventa con los vehículos eléctricos? Pues Fernández cree que hay que "estar atentos", pero no preocupados.

Pilar Fernández destaca la importancia de los profesionales de la posventa VI y reivindica que "tendrían que tener un precio más equilibrado conforme a los servicios que ofrecen". Además, reconoce que la rentabilidad de los distribuidores será en 2025 algo más baja que en 2024, pero se mantendrá positiva y por encima de la de turismos, un mercado con unos clientes mucho menos fieles. "Si los concesionarios de VI llegamos a una rentabilidad de un 3% sería positivo. Venimos de un 4% en 2024", detalla. ●

Concesionarios y talleres de marca

Infocap publica una vez más el ranking de concesionarios y talleres de marca de camión, un estudio en el que hemos invertido varios meses de trabajo. Los datos ampliados hasta el Top 200 están disponibles en el Anuario Ruta del Transporte, también editado por Infocap, y hasta el Top 350 en su versión PRO (más información en página 13).

Para elaborar este listado se han estudiado, una a una, las empresas registradas en las actividades de “venta de vehículos a motor”, “mantenimiento y reparación” y “comercio de repuestos” con dato oficial de facturación publicado de 2023 y 2022. También se incluye la rentabilidad, la marca y el número de empleados, entre otros.

Según el estudio, en 2023, las primeras 100 empresas de reparación de marca facturaron 4.536,9 millones de euros, el 21,1% más que en el ejercicio anterior, con una rentabilidad del 2,6%. Si se dobla el número de empresas, el crecimiento en la facturación es inferior (20,9%), y sin embargo, la rentabilidad es ligeramente superior (2,8%).

Dado el ingente volumen de cifras manejadas por Infocap para la elaboración de este ranking, es posible que exista algún error o falte alguna compañía. Agradecemos la colaboración de los lectores para subsanar los posibles defectos existentes en próximas ediciones de esta publicación. ●

	Denominación social	Provincia	Marcas	Ventas 2023	Ventas 2022	Dif. 2023-2022	Result. 2023	% sobre ventas	Nº empl.
1	MERCEDES BENZ RETAIL	Madrid	Mercedes-Benz, Fuso	365.816	346.745	5,5%	n.d.	n.d.	700
2	VEINSUR	Almería	Volvo Trucks	190.651	215.292	-11,4%	6.477	3,4%	645
3	CONCESIONARIOS DEL SUR	Sevilla	Mercedes-Benz	153.171	131.715	16,3%	3.653	2,4%	244
4	STERN MOTOR	Barcelona	Mercedes-Benz	113.334	106.756	6,2%	1.786	1,6%	200
5	COMERCIAL DIMÓVIL	Murcia	Mercedes-Benz	107.512	89.416	20,2%	2.790	2,6%	136
6	COCENTRO	Madrid	Iveco	93.655	79.662	17,6%	4.504	4,8%	125
7	TALLERES AUTOLICA	Barcelona	Mercedes-Benz	91.159	71.687	27,2%	2.363	2,6%	140
8	GINÉS HUERTAS INDUSTRIALES	Murcia	Iveco	90.794	41.826	117,1%	1.731	1,9%	136
9	ZONA FRANCA ALARI SEPAUTO	Barcelona	Iveco	88.431	65.363	35,3%	904	1,0%	97
10	MEDITERRÁNEA DE CAMIONES	Madrid	Iveco	86.706	63.237	37,1%	1.611	1,9%	74
11	SCAITT	Barcelona	Scania	86.158	61.149	40,9%	2.529	2,9%	117
12	AGUINAGA COMERCIAL	Vizcaya	Mercedes-Benz	81.422	66.352	22,7%	1.109	1,4%	129
13	SCALEVANTE	Alicante	Scania	72.933	54.721	33,3%	3.081	4,2%	94
14	COMERCIAL GAZPI	Navarra	Mercedes-Benz	71.895	58.411	23,1%	2.991	4,2%	76
15	VOLVO TRUCKS CENTER	Madrid	Volvo Trucks	70.983	60.473	17,4%	4.145	5,8%	129
16	PROMOCIÓN VEHÍCULOS Y MAQUINARIA	Albacete	Volvo Trucks	70.784	60.858	16,3%	4.051	5,7%	89
17	SURDAF VEHÍCULOS INDUSTRIALES	Málaga	DAF	69.334	24.124	187,4%	754	1,1%	12
18	MOTOR TÁRREGA TRUCKS 360	Lérida	Renault Trucks	69.130	62.668	10,3%	1.879	2,7%	129

Datos en miles de Euros. En gris: estimados.

	Denominación social	Provincia	Marcas	Ventas 2023	Ventas 2022	Dif. 2023-2022	Result. 2023	% sobre ventas	Nº empl.
19	TALLERES GARRIDO DE MOTILLA	Cuenca	Iveco	68.110	57.599	18,2%	2.101	3,1%	180
20	VEIMANCHA	Ciudad Real	Iveco	65.995	49.261	34,0%	1.366	2,1%	130
21	AUTOPRIMA	Cuenca	Mercedes-Benz	60.775	49.294	23,3%	1.178	1,9%	90
22	COMERCIAL DE AUTOMOCIÓN RUBIO	Valencia	Volvo Trucks	60.104	51.507	16,7%	1.963	3,3%	87
23	MIDI SPAIN AUTOMOCIÓN	Madrid	Isuzu	58.991	28.674	105,7%	477	0,8%	6
24	FLICK CANARIAS 2	Las Palmas	Mercedes-Benz	58.224	55.189	5,5%	n.d.	n.d.	71
25	SAIPA MOTOR	Valencia	Iveco	56.979	44.896	26,9%	1.019	1,8%	44
26	TALLERES TARRAGONA AUTOLICA	Tarragona	Mercedes-Benz	56.094	47.249	18,7%	657	1,2%	115
27	MOTORTRANS	Lérida	Iveco	56.007	33.751	65,9%	570	1,0%	85
28	CICA SEVILLA	Sevilla	Scania	55.874	42.715	30,8%	3.033	5,4%	108
29	INTURASA-PÉREZ RUMBAO	Pontevedra	Iveco	55.868	48.117	16,1%	1.823	3,3%	120
30	R1 GAMA CAMIONES 2010	Murcia	Renault Trucks	55.556	49.637	11,9%	1.980	3,6%	71
31	COVEI	Málaga	Iveco	49.062	44.840	9,4%	1.446	2,9%	80
32	NIRVAUTO	Valencia	DAF	47.118	29.131	61,7%	641	1,4%	45
33	EK CAMIONES	La Coruña	Volvo Trucks	46.373	42.148	10,0%	1.318	2,8%	50
34	TALAUTO VEHÍCULOS INDUSTRIALES	Toledo	Renault Trucks	46.300	42.103	10,0%	1.261	2,7%	29
35	DISTRIBUCIONS BOADELLA	Gerona	MAN	43.029	33.977	26,6%	1.158	2,7%	50
36	CONCESUR TRUCKS	Sevilla	Mercedes-Benz	42.569	28.508	49,3%	1.442	3,4%	12
37	COMERCIAL CONAUTO	Navarra	Scania	41.826	33.736	24,0%	2.515	6,0%	50
38	HERGOVI	Cantabria	DAF	40.484	23.889	69,5%	884	2,2%	63
39	AUTO DISTRIBUCIÓN	Barcelona	Iveco	40.217	43.486	-7,5%	512	1,3%	80
40	SERVIMAN MURCIA	Murcia	MAN	38.860	26.721	45,4%	2.770	7,1%	46
41	TALL. DE SUM. CIALES. Y REP. AUT.	Sevilla	Renault Trucks	37.487	31.270	19,9%	681	1,8%	150
42	TALLERES RAPALO	Castellón	Scania	36.560	26.539	37,8%	3.626	9,9%	57
43	NIRVAUTO MURCIA	Murcia	DAF	35.308	21.658	63,0%	341	1,0%	40
44	AUTODISTRIBUCIÓN HISPALIS	Sevilla	Iveco	34.566	27.871	24,0%	383	1,1%	74
45	SCAVALENCIA	Valencia	Scania	33.847	26.270	28,8%	2.710	8,0%	45
46	PC SHOPPING PLATFORM (POLAR CUBE)	Valencia	Ford Trucks	33.121	25.281	31,0%	463	1,4%	50
47	TALLERES ANTUÑA	Asturias	Iveco	31.846	27.788	14,6%	497	1,6%	50
48	DIRECAUTO	Barcelona	DAF	31.801	16.582	91,8%	674	2,1%	45
49	ANGAL VEHÍCULOS INDUSTRIALES	Pontevedra	Mercedes-Benz, Fuso	31.531	29.896	5,5%	779	2,5%	11
50	ÚNICO VEHÍCULOS INDUSTRIALES	Alicante	MAN, Isuzu	31.133	24.462	27,3%	1.948	6,3%	40
51	LOUZA VEHÍCULOS INDUSTRIALES	La Coruña	Mercedes-Benz	30.305	24.502	23,7%	1.906	6,3%	60
52	ALGAR-MOTOR	Alicante	Iveco	28.843	20.092	43,6%	320	1,1%	35
53	COMATRASA	Madrid	MAN	28.842	23.673	21,8%	1.747	6,1%	53
54	RENAULT TRUCK CENTER	Madrid	Renault Trucks	28.813	26.855	7,3%	876	3,0%	76
55	VALENCIANA DE AUTOMOCIÓN	Valencia	Renault Trucks	28.415	25.025	13,5%	688	2,4%	55
56	TRUCKLAND	Madrid	DAF	28.359	26.880	5,5%	n.d.	n.d.	60
57	JUAN ANTONIO RIVERA	Las Palmas	Iveco	28.144	29.810	-5,6%	362	1,3%	150
58	AUTO DISTRIBUCIÓN ILLIBERIS	Granada	Iveco	28.010	26.377	6,2%	212	0,8%	85
59	AUTOTRAK COMERCIAL	Ciudad Real	Mercedes-Benz	27.564	24.315	13,4%	377	1,4%	51
60	SOMAUTO	Madrid	Otokar	26.873	12.851	109,1%	1.195	4,4%	20

Datos en miles de Euros. En gris: estimados.



RUBIA
LUBRICANTES



¿Tu taller está listo para dar el siguiente paso?

Únete a la red **TotalEnergies Rubia Truck Services** y forma parte de una comunidad de profesionales del mantenimiento de flotas. Con el respaldo de una marca global, acceso a lubricantes de alta calidad y formación especializada, tu taller ganará en visibilidad, confianza y eficiencia.

- ✓ Colaborar con una gran compañía, marca líder.
- ✓ Productos de vanguardia **TotalEnergies** para vehículos pesados.
- ✓ Dotación de ropa de trabajo.
- ✓ Soporte técnico y comercial.
- ✓ Formación para tu equipo.



TotalEnergies



<https://services.totalenergies.es/nuestros-talleres/talleres-rubia/como-convertirse-en-un-taller-rubia>

TENDENCIAS

	Denominación social	Provincia	Marcas	Ventas 2023	Ventas 2022	Dif. 2023-2022	Result. 2023	% sobre ventas	Nº empl.
61	GARATGE UNIO	Lérida	DAF	26.764	43.911	-39,0%	133	0,5%	20
62	VOLCANARIAS SERVICENTER	S/C de Tenerife	Volvo Trucks	26.758	22.498	18,9%	776	2,9%	25
63	AUTOMOCIÓN LA PISTA	Castellón	Iveco	25.679	28.013	-8,3%	1.267	4,9%	26
64	VEHICULOS INDUSTRIALES NORIBÉRICA	Madrid	Scania	25.366	24.824	2,2%	2.012	7,9%	34
65	BOMLOY	Vizcaya	Iveco	24.882	17.509	42,1%	476	1,9%	57
66	MOTORISA	I. Baleares	Renault Trucks	24.710	18.749	31,8%	553	2,2%	49
67	GARATGE SELVA DIESEL	Gerona	DAF	24.450	17.107	42,9%	280	1,1%	46
68	LIZAGA	Zaragoza	MAN	24.434	20.904	16,9%	980	4,0%	49
69	MECÁNICA BALEAR	I. Baleares	Iveco	23.448	14.999	56,3%	1.023	4,4%	70
70	SCASAGA	Vizcaya	Scania	23.400	14.098	66,0%	1.526	6,5%	30
71	BAHÍA VEHÍCULOS INDUSTRIALES	Almería	Iveco	23.201	21.992	5,5%	n.d.	n.d.	28
72	PEDRO GUTIÉRREZ LIÉBANA	Cantabria	Renault Trucks	23.142	21.936	5,5%	n.d.	n.d.	68
73	AGON TRUCK CENTER ZARAGOZA	Huesca	Renault Trucks	22.445	15.774	42,3%	353	1,6%	27
74	TALLERES AUTORREGÉ	Madrid	DAF	22.170	14.522	52,7%	1.462	6,6%	43
75	TALLERES FANDOS	Teruel	Iveco	21.805	19.825	10,0%	362	1,7%	64
76	R PEINADO	Ciudad Real	Scania	21.397	13.426	59,4%	454	2,1%	29
77	CATALANA DE CAMIONS	Barcelona	Mercedes-Benz	20.582	19.509	5,5%	n.d.	n.d.	30
78	NIRVAUTO VALLÉS	Barcelona	DAF	19.406	18.269	6,2%	358	1,8%	49
79	TALLER MECÁNICO CRAF	Orense	Renault Trucks	19.370	14.899	30,0%	234	1,2%	66
80	FERNANDO AGÓN	Huesca	Renault Trucks	19.166	17.887	7,1%	292	1,5%	48
81	TALLERES BI-BAT	Álava	Volvo Trucks	18.870	18.409	2,5%	1.256	6,7%	63
82	DISTRIBUCIONES AMO (DIASA)	Valladolid	Scania	18.686	14.067	32,8%	468	2,5%	28
83	MAN V. I. IMPORTADOR CANARIAS	Las Palmas	MAN	18.550	14.744	25,8%	-2.160	-11,6%	40
84	EJE OCCIDENTAL DE CAMIONES	Toledo	Mercedes-Benz	18.545	12.609	47,1%	186	1,0%	25
85	BODY AND TRUCK	Burgos	Scania	18.389	16.073	14,4%	908	4,9%	31
86	EXTREMEÑA DE CAMIONES	Badajoz	Renault Trucks	17.597	15.138	16,2%	546	3,1%	49
87	CAMIÓN GRUP	Gerona	Scania	16.877	12.526	34,7%	403	2,4%	40
88	EUROCAM VEH. INDUSTRIALES VITORIA	Álava	MAN	16.853	19.613	-14,1%	70	0,4%	28
89	DIST. Y SERV. DE CAMIONES Y AUTOCARES	Toledo	DAF	16.851	9.837	71,3%	1.334	7,9%	34
90	EXTREDAF	Badajoz	DAF, Isuzu	16.699	12.920	29,2%	971	5,8%	31
91	TRUCK HISPALIS	Sevilla	DAF	16.692	11.481	45,4%	695	4,2%	31
92	GARAGE MODERNO PABLO IRIZAR	Guipúzcoa	Volvo Trucks	16.596	15.814	4,9%	1.222	7,4%	51
93	VEINLUC	Córdoba	Renault Trucks	16.523	15.909	3,9%	652	3,9%	47
94	COMERCIAL VEHÍCULOS IND. TAR	Orense	MAN	16.434	15.453	6,3%	295	1,8%	29
95	AUTOCOMERCIAL RIOJANA	La Rioja	Iveco	15.479	13.260	16,7%	613	4,0%	21
96	MABESOA	La Coruña	DAF	15.188	11.482	32,3%	879	5,8%	31
97	RESA GUIPUZCOANA	Guipúzcoa	Iveco	15.015	9.360	60,4%	397	2,6%	36
98	TALLERES SANFER	Toledo	Volvo Trucks	14.974	15.172	-1,3%	605	4,0%	38
99	TALLERES COBOS AUTOMOCIÓN	Navarra	Iveco	14.972	13.156	13,8%	436	2,9%	29
100	TALLERES MAVIMA	La Rioja	DAF	14.901	14.124	5,5%	n.d.	n.d.	10
	TOTAL			4.536.918	3.746.677	21,1%	118.571	2,6%	7.611

Datos en miles de Euros. En gris: estimados.



TAN BUENO COMO NUEVO

EMBRAGUES RENOVADOS DE VEHÍCULO INDUSTRIAL



EXPERTOS EN REMAN PARA CAMIONES

Tan bueno como nuevo, con más de 40 años de experiencia en producto renovado.



MISMAS ESPECIFICACIONES DEL EQUIPO ORIGINAL

Montado y probado en la misma línea que el equipo original.



LA MEJOR GARANTÍA POSIBLE

3 años de garantía con kilometraje ilimitado en toda Europa

VALEOSERVICE.ES

Carrocería y frenos, oportunidad para los independientes

Los talleres independientes especializados en vehículo industrial han encontrado en la carrocería un aliado inesperado. La actividad en esta área vive un momento dulce y ayuda a empujar al alza la cifra de negocio de estos establecimientos, que también tienen en los frenos una oportunidad al alza.

R

Reclaman su sitio en el mercado con profesionalidad, precios competitivos y mucha experiencia. Los talleres independientes especialistas en vehículo industrial viven un momento dulce, con importantes oportunidades para hacer crecer su cifra de negocio. Entre ellas, carrocería y frenos surgen como grandes aliados de estos talleres.

Las reparaciones de chapa y pintura en camiones y autobuses son una tendencia al alza en los establecimientos independientes, al calor de un aumento de las operaciones y el incremento de los precios. Por su parte, los frenos

se revelan como el gran talón de Aquiles de los vehículos industriales a la hora de pasar la ITV. Son dos tendencias que no conviene perder de vista.

LA CARROCERÍA REVIVE. Las reparaciones relacionadas con la carrocería han sido la Cenicienta de los talleres multimarca durante años. La gran recesión se cebó con una actividad que conoció momentos de gloria con anterioridad para caer estrepitosamente en los años posteriores.

De la reparación completa de los vehículos se pasó entonces a los retoques imprescindibles. Todo

esto se tradujo en pequeñas intervenciones de menor valor, que fueron la tónica habitual durante años tanto en los talleres especializados en turismos como en los de vehículo industrial.

Sin embargo, algo está cambiando en los talleres independientes que ofrecen a sus clientes reparaciones de carrocerías de camiones y autobuses: su cifra de negocio ha experimentado una importante subida al calor de un aumento de la actividad y de los precios asociados a esta actividad.

UN MOTOR PARA EL TALLER INDEPENDIENTE. De hecho, la especialidad de carrocería se ha

La cifra de negocio ligada a reparaciones de carrocería ha crecido cerca del 13% en un año



Las reparaciones de chapa y pintura en camiones y autobuses son una tendencia al alza.

consolidado entre los establecimientos no adscritos a marcas como uno de sus principales motores. Entre 2024 y 2025, las órdenes de reparación de carrocería han llegado a aumentar hasta el 3,5%, según datos del Club de la Posventa de V.I.

Sin embargo, lo más llamativo ha sido el incremento de la cifra de negocio en los talleres de vehículo industrial en esta especialidad,

que ha llegado a rozar el 13% interanual, mientras que la factura media al cliente aumentaba el 9,01%.

Aunque la inflación y el aumento de precios en el taller explican parte de esta realidad, lo cierto es que los datos reflejan también un incremento en las órdenes de reparación. Son buenas noticias para los reparadores especialistas en esta categoría, que no sólo ven

aumentar su actividad sino también sus ingresos, algo clave para los márgenes y la rentabilidad del negocio.

LOS FRENOS, UN COMPONENTE CRÍTICO. Otro foco de actividad que se abre paso en los talleres de vehículo industrial tiene que ver con los frenos. Se trata de componentes críticos para estos automóviles, ya que pueden provocar paradas de los vehículos no



Las operaciones de carrocería y lunas generan algo más de 133 millones de euros.

Los frenos suponen el 42% de los fallos graves de ITV en remolques y semirremolque

sólo por averías, sino también por rechazos en la ITV.

Esta circunstancia perjudica notablemente a los transportistas, que deben hacer frente a paradas inesperadas para reparar los vehículos, con el trastorno económico que esto conlleva.

Se trata de un peligro real: la patronal de las inspecciones técnicas, AECA-ITV, alerta de que son precisamente los vehículos pesados los que tienen los frenos en peor estado. Concretamente, los que tienen un mayor porcentaje de defectos en el capítulo de frenos son los remolques y semirremolques: en ellos, los frenos acaparan más del 42% de los defectos graves detectados.

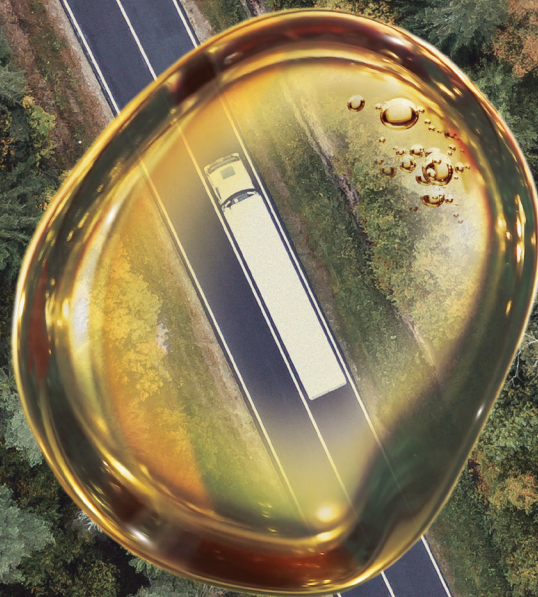
A estos vehículos les siguen los furgones y camiones de más de 3.500 kg., en los que los frenos en mal estado representan algo más del 26% de los fallos graves detec-

tados. En tercer lugar, se encuentran los autobuses y autocares, en los que las faltas en este capítulo se sitúan en torno al 16 %.

PASTILLAS, DISCOS Y ALGO MÁS.

El mal estado de los frenos de un parque circulante envejecido puede suponer una buena oportunidad para que los talleres independientes aumenten las visitas a sus instalaciones.

Las redes marquistas ya han tomado nota de esta tendencia y ofrecen a sus clientes campañas de revisión centradas en el sistema de frenos. Algunas de estas



TITAN

¿Cuánto cabe en una gota de TITAN ?

¿Cuánto ahorro de combustible? ¿Cuántos Kms libres de mantenimiento? ¿Cuántos servicios a tiempo? Nuestra misión es mover el mundo, pero también hacerlo más sostenible. Por eso cumplimos las homologaciones más exigentes de los fabricantes de vehículos para flotas.

95 años desafiando el poder de una gota.

MOVING YOUR WORLD



FUCHS LUBRICANTES, S.A.U.
www.fuchs.com/es
info.es@fuchs.com
Teléfono: +34 93 547 58 59

Un pastel de más de 130 millones de euros

- ¿Cuánto dinero genera realmente la carrocería para el sector de reparación de vehículos industriales? Si tenemos en cuenta los datos de la consultora Gipa, la reparación de carrocería, pintura y lunas acaparó en 2024 el 6% del negocio total de estos talleres, que ascendió entonces a 2.225 millones de euros.
- Ese porcentaje equivale a algo más de 133 millones de euros en una actividad que motiva el 7% de las entradas al taller, es decir, algo más de 118.000 al año.
- Con estos datos, podemos inferir que las operaciones relacionadas con carrocería, pintura y lunas en vehículos industriales generan alrededor de 1.130 euros de media por cada vehículo que entra al taller. Un importante atractivo para los negocios que se animen a sumar esta especialidad a su oferta.

enseñas han puesto en marcha iniciativas de este estilo en los últimos tiempos, con el precio como gran atractivo por la sustitución de pastillas y discos de freno.

Más allá de estos elementos, los sistemas de frenos de los vehículos industriales presentan otros componentes que pueden servir a los talleres independientes como reclamo para atraer clientes.



Los frenos pueden causar paradas costosas por rechazos en la ITV.

El mantenimiento de los calderines de los frenos suele pasar desapercibido

Este es el caso de los depósitos de aire comprimido que utilizan los sistemas neumáticos de camiones y semirremolques, conocidos como calderines. Se trata de componentes fundamentales cuyo mantenimiento suele pasar desapercibido: en muchos casos se sustituyen solo cuando ya presen-

tan fugas o corrosión avanzada. En cualquier caso, los calderines nunca deben exceder una vida útil de más de diez años para evitar averías y situaciones de peligro.

La oportunidad de mercado está ahí y la especial cercanía de los talleres multimarca a sus clientes es una ventaja competitiva que pueden explotar con recordatorios periódicos para mantener los frenos de sus vehículos, junto a ofertas especiales que ayuden a aumentar el número de entradas al taller. ●

Desarrollado y probado
para un alto rendimiento
y una larga vida

EFICIENCIA
DE MOTORES
DE CAMIONES



TURBO PARA CAMIONES NISSENS

El rendimiento y la fiabilidad son las principales cualidades para cualquier negocio de camiones. Ese es el motivo por el que los turbos para camiones Nissens han sido diseñados para la excelencia y para satisfacer perfectamente las necesidades del segmento de los vehículos comerciales pesados.

La Calidad Genuina Nissens significa que solo empleamos en nuestros turbos los materiales mejor valorados de la industria. Fabricamos los componentes internos con la tolerancia adecuada y probamos y calibramos exhaustivamente el turbo completo. Usted puede esperar una turbocompresión de alta calidad, libre de problemas y de larga vida para su camión.

Impulse su negocio en el mercado de repuestos para camiones.

LA DIFERENCIA



**UNIDADES DE
TURBOCOMPRESOR
COMPLETAS, NUEVAS
DE FÁBRICA**

SIN TARIFAS, SIN CARGOS,
SIN DEVOLUCIÓN DE LAS
UNIDADES ANTIGUAS.



TOTAL COMPATIBILIDAD
CON EL VEHÍCULO



EXCELENTE
RENDIMIENTO
DEL MOTOR



ECONOMÍA DE
COMBUSTIBLE



EMISIONES DE GASES
DE ESCAPE ADECUADAS



INSTALACIÓN SENCILLA,
DESPIECES IMPORTANTES
INCLUIDAS (AJUSTE A LA PRIMERA)



LARGA VIDA
ÚTIL DEL MOTOR

Talento y tecnología, los grandes retos del taller de vehículo industrial

Ni rentabilidad, ni miedo a una sequía en la afluencia de clientes a sus instalaciones: los factores que inquietan hoy a los talleres especialistas en vehículo industrial son la escasez de mano de obra cualificada, la formación y mantenerse en la cresta de la ola tecnológica.

Tanto la actividad como la facturación de los talleres especialistas en vehículos industriales viven un buen momento. La rentabilidad ya no preocupa tanto a estos establecimientos, que parecen haber recuperado el pulso definitivamente tras el mazazo de la pandemia.

Pese a estos vientos de cola, los reparadores de camiones y autobuses afrontan algunos nubarrones en su camino, relacionados con el talento y la tecnología. Se trata de dos problemas comunes en muchos otros sectores y el de la posventa de vehículo industrial no es una excepción. Encontrar soluciones es necesario para seguir

aprovechando la buena racha que atraviesa.

LAS PREOCUPACIONES CAMBIAN DE BANDO. ¿Cuál es el principal problema para el taller medio de reparación de vehículos industriales? Según una encuesta de la consultora Gipa, en estos momentos lo es la dificultad para encontrar personal cualificado. Formar a sus trabajadores es su segunda preocupación, seguida por la evolución tecnológica.

Esto es algo que corroboran otras voces en el sector, como la de Enrique Gónez, socio director de la consultora ThotData y profesor titular de Investigación de Merca-

dos en la Universidad de Valladolid. “Si en 2022 estábamos saliendo todavía de la pandemia y la preocupación era mantener la actividad y la rentabilidad, esa preocupación va bajando a medida que pasan los años y se incrementa la que tiene que ver con los aspectos tecnológicos, el acceso a las nuevas tecnologías y la formación que conlleva”, aseguró el experto durante la celebración de la última feria Motortec.

AFRONTAR LA REALIDAD. Esa es la realidad de los talleres y la inversión es una de las pocas palancas que tienen a su alcance para afrontarla. Así lo apuntaba Enrique Gónez: “Merece la pena invertir

Más de la mitad de la Generación Z y de los Millennials dejaría su trabajo si les impidiera disfrutar su vida



La escasez de mano de obra cualificada preocupa a los talleres de vehículo industrial.

La preocupación por la rentabilidad del taller baja, mientras sube la relacionada con la tecnología

en tecnología” porque en 2025 los talleres están ya inmersos en una realidad “tecnológicamente más avanzada” que en 2022.

Esa inversión pasa por distintos aspectos, desde el propio equipamiento del taller a una formación adecuada para que sus trabajadores puedan sacar partido a las no

Veteranía y optimismo entre los talleres independientes

- Los retos que tienen por delante no asustan a los talleres independientes especialistas en vehículo industrial que, además, son los más veteranos del país: su antigüedad media es de 26,8 años, frente a los 21,3 años del sector en general, según datos de Gipa.
- Se trata de negocios que demuestran una gran resistencia y fortaleza, pese a desafíos como la falta de mano de obra cualificada o la evolución de la tecnología.
- Su capacidad de adaptación y su relación estrecha con los clientes son dos de las principales fortalezas de unos establecimientos que, además, muestran un gran estado de ánimo: los negocios encuestados por la consultora pusieron una nota media de 8,1 a su confianza en continuar en el futuro.

vedades tecnológicas. En realidad, los talleres de vehículo industrial se encuentran en un momento inmejorable para afrontar ambas gracias a la buena marcha del sector.

BIENESTAR PARA ATRAER TALENTO JOVEN... En lo referente a la mano de obra, los establecimientos de reparación de vehículos industriales pueden encontrar margen para competir por encontrarla en aspectos que van más allá del salario.

Se trata de hacer que el puesto de trabajo sea atractivo y eso es cada

vez más cuestión de bienestar: los profesionales cada vez exigen beneficios y valores que van más allá del sueldo a la hora de encontrar trabajo.

Este cambio de mentalidad explicaría también por qué los jóvenes que salen de FP prefieren trabajar en una fábrica antes que en un taller, pese a que esta actividad les resulte atractiva.

Así lo desvela una encuesta realizada por Cetraa entre jóvenes de 11 a 25 años: contra lo que pudiera

**Es necesario
invertir tanto en
equipamiento como
en formación**

parecer, dos de cada tres tendrían interés por trabajar en un taller. Es más, hasta el 94% de ellos ve futuro en esta profesión. “A nivel más general, debemos tener en cuenta que hoy en día los jóvenes valoran especialmente aspectos como las condiciones laborales, la

Invertir en formación de los trabajadores del taller es más necesario que nunca.





Máxima exigencia, siempre en ruta con **ADR**

TUS RECAMBIOS PARA VEHÍCULOS INDUSTRIALES

 **91 710 05 73**

 **www.adr98.com**



Encuétranos en: _____

ADR Truck Parts



 **ADR**
Auto-Martínez



 **DRAULICFREN**

frenoscoruña

indus

jedsa

jesús díez, s.a.

mer
Cambios^{s.l.}

RECAMBIOS

ASTURIAS, S.L.

 **REPUESTOS GALI**
VEHÍCULO INDUSTRIAL



im implementos
recambios

TRUCK TRAILER BUS
RR
REPUESTOS ROSADO

GRUPO
DE RECAMBIOS ROQUE NUBLO S.L.

 **VICAUTO**
P. CASAS - M. A. Y A. UJAS - ALSABAS, LDA.

Los jóvenes encuentran atractivo el trabajo en el taller.



El talento valora cada vez más aspectos laborales, la conciliación y los horarios

conciliación y los horarios, factores que influyen decisivamente en su elección profesional”, aseguraba la confederación.

... Y NO TAN JOVEN. Esto no es algo exclusivo de los más jóvenes:

un estudio realizado por Randstad asegura que más de la mitad de la Generación Z y de los Millennials dejaría su trabajo si les impidiera disfrutar su vida. Hablamos de los nacidos entre los años 1981 y 2000, es decir, personas de entre 25 y 44 años.

¿Qué medidas puede adoptar un taller para atraer talento con las aptitudes tecnológicas que nece-

sita? La racionalización de horarios en el taller, con la implantación de la jornada continua, es una posibilidad que ya ensayan algunos establecimientos.

La oferta de un plan de formación claro y medidas de conciliación también pueden ayudar tanto a retener talento como a incorporarlo. Son vías que, sin duda, merece la pena explorar. ●



El mejor aliado para tu camión



Marcar líder en recambios de vehículo industrial

sia.com.es

Objetivo: mantener la actividad de la flota

Cada día que un vehículo pasa en el taller es dinero perdido para un gestor de flotas o un transportista autónomo. Evitar paradas inesperadas es el objetivo que persiguen las redes de talleres especialistas en vehículo industrial, que exploran distintos ángulos para mantenerlos en la carretera el máximo tiempo posible.

Cualquier gestor de flotas sabe que la avería inesperada de un camión no se queda solo en una cuestión mecánica: el daño se traslada también a su cuenta de resultados.

Mantener un vehículo paralizado, especialmente cuando esto sucede de manera inesperada, incrementa considerablemente los costes asociados a una flota y, con ello, merma la rentabilidad del negocio.

Las redes marquistas tienen muy presente este quebradero de cabeza habitual de sus clientes. Para ofrecerles una mayor tranquilidad, ponen a su disposición contratos de mantenimiento diseñados para minimizar esas paradas. Inclu-

so algunas marcas diseñan sus equipos de taller para minimizar el tiempo que pasan los camiones y autobuses en sus instalaciones.

CUESTIÓN DE COSTES. La presión sobre los gestores de flotas y los transportistas autónomos ha ido aumentando a medida que lo han hecho los principales costes asociados a sus vehículos. El principal de ellos, el combustible, se mantiene en niveles elevados.

Se trata de un coste que podría incrementarse aún más a raíz de la entrada en vigor del nuevo Régimen de Comercio de Emisiones de la UE para el transporte y la construcción (ETS II), previsto para 2027, del que se espera que encarezca un 25% el litro de diésel hasta 2030.

También los salarios presionan al alza, lo que deja poco margen a estos profesionales para mantener los costes a raya.

Una avería repentina podría empeorar aún más la situación, por eso los mantenimientos preventivos con precios acordados de antemano pueden resultar un auténtico bálsamo para las cuentas de los clientes de los talleres de vehículo industrial.

MEJOR MANTENER QUE PARAR.

Tal y como apuntó durante la II Cumbre de AERVI José Luis González, presidente de la operadora ABC Logistic, el coste de paralización de un vehículo es mayor que el coste de mantenimiento. “Nos pasamos dos o tres días esperando una pieza”, denunciaba González. Una circunstancia que puede empeorar si la entrada del vehículo en el taller es inesperada.

Así las cosas, los mantenimientos programados y a precio cerrado son una solución interesante para disminuir el tiempo que pasan paralizados los vehículos y también para ayudar a los gestores a cua-



Mantener los vehículos en carretera es esencial para las cuentas de las flotas.

drar unas cuentas que se resisten a salir.

LOS MARQUISTAS SE MUEVEN.

Las redes asociadas a marcas de vehículo industrial han sabido leer perfectamente el estado de ánimo de sus clientes. Las operaciones programadas ayudan a eliminar los retrasos por logística de piezas y a mantener los vehículos más tiempo en la carretera, al reducir la posibilidad de averías.

La redes marquistas ofrecen mantenimientos a precio cerrado

Por esa razón, estas enseñanzas ponen regularmente en marcha campañas que ofrecen operaciones de mantenimiento y actualización de los vehículos con precios cerrados o incluso con cuotas fijas.

Cada minuto cuenta

- La apuesta de las marcas por agilizar las paradas de reparación de sus clientes llega hasta el equipamiento que utilizan sus redes de reparación.
- Así lo ha hecho Scania, que ha diseñado una bancada para sus talleres que recorta los tiempos de reparación: este equipamiento permite aplicar fuerzas de enderezado sin necesidad de desmontar múltiples piezas, lo que reduce significativamente el tiempo que pasa el vehículo en el taller.
- No es lo único que hacen los concesionarios de la marca para ahorrar tiempo y dinero a sus clientes: cuando contactan con el taller, este procede a un diagnóstico inicial e incluso se desplaza a sus instalaciones si es necesario para valorar si merece la pena reparar el siniestro. Así les evita transportar el vehículo averiado en vano. Además, les ofrece desde el primer contacto un presupuesto detallado y un plan de trabajo.



Un vehículo paralizado por averías inesperadas penaliza los costes.

Los contratos de mantenimiento facilitan la planificación financiera de las flotas

Este último ha sido el caso de Scania, que promueve promociones especiales para camiones de la marca con más de cinco años de antigüedad, así como mantenimiento preventivo de componentes clave como el turbo y el embrague con tarifas cerradas.

Por ejemplo, su plan de mantenimiento Core ofrecía a los clientes con camiones veteranos la posibilidad de acceder a un programa de mantenimiento periódico durante dos años mediante el pago de una cuota mensual de 99 euros al mes. Este contrato les daba derecho, además, a un descuento del 30% en piezas como turbos, alternadores, correas o pastillas de freno.

Este tipo de formatos facilita a los clientes de los talleres Scania una mejor planificación financiera, ade-

más de evitar costes imprevistos ligados a averías por un mantenimiento inadecuado.

Otra enseña que se ha movido en este sentido es DAF, con una campaña con distintas ofertas ligadas a la puesta al día de camiones Euro6. Se trata de precios cerrados que incluían la mano de obra por distintas operaciones, desde el cambio del filtro de partículas al del kit de embrague o la instalación del nuevo tacógrafo inteligente G2V2, obligatorio para el transporte internacional. ●

DÉJANOS ACOMPAÑARTE, QUEREMOS TU SEGURIDAD



DENAPARTS
ORIGINAL EQUIPMENT V.I.

DENAPARTS

Pol. Ind. Arretxe-Ugalde Lekumberri, 9
20305 Irún (Guipúzcoa) Spain
www.denaparts.com • info@denaparts.com
Teléfono 943 618 026



Haz que los datos trabajen para ti

BASES DE DATOS SUSCRIPCIONES PRO

FORMATO EXCEL

RECAMBISTAS

- ✓ **Top 600** Distribuidores Recambio Multimarca
- ✓ **Top 200** Distribuidores Independientes
- ✓ Recambistas en **Grupos**
- ✓ Principales **distribuidores por CC.AA.**
- ✓ **Directorio** provincial
- ✓ **Top 200** Concesionarios

PRIMER AÑO : 1.140€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 476€

TALLERES TURISMO

- ✓ **Top 1.000** de empresas de reparación multimarca
- ✓ **Top 1.000** de concesionarios
- ✓ **El sector** de la reparación por **provincias**
- ✓ **Localidades** con mayor parque

PRIMER AÑO : 1.128€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 476€

TALLERES DE NEUMÁTICOS

- ✓ **Top 400** de empresas de talleres especialistas de neumáticos
- ✓ **Top 100** de empresas distribuidoras de neumáticos
- ✓ Los distribuidores, **por provincias**

PRIMER AÑO : 741€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 326€

TRANSPORTISTAS Y TALLERES VI

- ✓ **Top 3.400** Empresas de Transporte de mercancías. Facturación +1 M.€.
- ✓ **Top 350** Concesionarios de Vehículo Industrial
- ✓ **Top 200** Talleres multimarca de VI
- ✓ Localidades con mayor **parque VI**

PRIMER AÑO : 1.128€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 471€

X

BASES DE DATOS
FORMATO EXCEL

VENTAS + RESULTADO

último año, evolución,
rentabilidad y más...

Registros con dirección
completa, contacto,
teléfono y email
corporativo

INCLUYE
ANUARIO
EN PAPEL

INFOCAP
Información B2B de valor



INFORMACIÓN
Y VENTA

Tel: (+34) 913 603 173

INFOCAP
Información B2B de valor

REGALO

PIDE AHORA CON TU
SUSCRIPCIÓN estos

Auriculares inalámbricos.

SONY WFXB700

* Hasta final de existencias

