

Formación para el taller de chapa y pintura

- Una herramienta estratégica. **Francisco Roca**, Cetraa › **42**
- Mucho ruido y pocas nueces. **Ana Ávila**, Conepa › **44**
- El envejecimiento del parque: un desafío estructural para la posventa. **Fernando Miguélez**, Ganvam › **46**
- El futuro: eficiencia, organización y datos para construir rentabilidad. **Juan Antonio Ausín**, Aprotalleres › **48**
- La rentabilidad, esa gran desconocida. **Antonio Escribano**, Gestroauto › **52**
- De taller a centro de movilidad gracias al renting de vehículos. **Carlos Salas**, Leaseway España › **56**
- Barnices Mate. **Raquel Adanero**, Cevimap › **60**
- Reparación parcial en carrocerías gigacasting. **Luis Casajús**, Centro Zaragoza › **66**
- Reparación de daños por siniestro: aspectos clave. **Avelino Peralta**, perito independiente › **70**
- La nueva normalidad del tráfico urbano. **Antonio Guardiola**, Seguros Generales en Unespa › **74**



**Francisco Roca**

VICEPRESIDENTE PORTAVOZ DE CETRAA

✉ comunicacion@cetraa.com

Una herramienta estratégica

Defender condiciones de trabajo sostenibles, exigir baremos acordes a la realidad, respeto a los precios de mano de obra o participar en la definición de las reglas del juego no es una aspiración teórica, sino una necesidad para garantizar la viabilidad de los talleres a medio y largo plazo. Y eso no se consigue en solitario.

Si hay un ámbito donde el taller de carrocería siente de forma más directa la presión del mercado, es en su relación con las aseguradoras. Es una realidad conocida por todos: márgenes ajustados, baremos que no reflejan los costes reales y una sensación constante de desequilibrio en la negociación.

Durante años, esta situación se ha asumido casi como parte inherente del negocio. Como si no hubiera alternativa. Como si fuera una regla no escrita que el taller debe adaptarse sin más. Pero hay que seguir luchando. Es verdad que se han producido algunos movimientos, aunque claramente insuficientes, como pueda ser la reciente actualización de baremos por parte de Mutua Madrileña, con una subida media del 3,8% en España, que es un paso en la buena dirección, pero queda lejos de compensar el incremento de costes acumulado por los talleres en los últimos años.

Sirva este ejemplo para evidenciar dos cosas: que es posible avanzar y que aún queda mucho trabajo para

alcanzar una solución que los talleres puedan considerar satisfactoria. Necesitamos ser martillos pilones.

ACCIÓN COLECTIVA. Porque aquí está la clave: ningún taller, por muy profesional y bien gestionado que esté, tiene capacidad individual para influir en este tipo de decisiones. La relación con las aseguradoras no se equilibra desde la negociación aislada, sino desde la acción colectiva.

Y, sin embargo, algunos siguen pensando que cada uno puede defenderse por su cuenta. Que basta con hacer bien el trabajo para garantizar la viabilidad del negocio. Pero la realidad es más compleja. La calidad técnica no siempre se traduce automáticamente en rentabilidad si el entorno en el que se opera está condicionado por factores que escapan al control del taller. Por eso el asociacionismo no es una opción secundaria ni un complemento. Es una herramienta estratégica. Las asociaciones son las que permiten sentarse en las mesas donde se discuten los baremos, trasladar de forma organizada los



José Daniel González, presidente de Fagenauto; Jaime Barea, presidente de Ganvam y Miguel Pérez Carballo, presidente de Cetraa, en la presentación de SAME.



**Necesitamos ser
martillos pilones para
alcanzar una solución
que los talleres puedan
considerar satisfactoria**

problemas del sector y sostener en el tiempo una interlocución que, de otra manera, sería inviable.

SUMAR FUERZAS. Además, esta labor ya no se limita al ámbito nacional. Muchas de las dinámicas que afectan a la relación taller-aseguradora se repiten en otros países, y el sector ha dado pasos importantes para visibilizar esta situación también a nivel europeo. La denuncia presentada ante las instituciones europeas por Cetraa, junto a Conepa, Fagenauto y Ganvam, supuso un punto de inflexión en ese sentido, al trasladar el debate más allá del ámbito nacional. A partir de ahí, la colaboración con organizaciones europeas y la puesta en marcha de iniciativas como SAME responden a una misma lógica: sumar fuerzas, compartir diagnóstico y reforzar la posición del sector allí donde se toman decisiones que acaban impactando en todos.

Conviene tener esto presente porque el entorno no va a simplificarse. Al contrario. La evolución tecnológica del vehículo, la digitalización de los procesos y el acceso a los datos añadirán nuevas capas de complejidad a una relación ya de por sí exigente. Pensar que un taller puede afrontar estos retos por sí mismo simplemente no es realista.

El sector de la carrocería ha demostrado históricamente una enorme capacidad de adaptación. Ha incorporado nuevas técnicas, ha asumido inversiones importantes y ha sabido responder a las exigencias del mercado. Pero hay una diferencia fundamental entre adaptarse y resignarse. Defender condiciones de trabajo sostenibles, exigir baremos acordes a la realidad, respeto a los precios de mano de obra o participar en la definición de las reglas del juego no es una aspiración teórica. Es una necesidad para garantizar la viabilidad de los talleres a medio y largo plazo.

Y eso, sencillamente, no se consigue en solitario. ●



Ana Ávila

DIRECTORA CORPORATIVA DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE TALLERES DE AUTOMOCIÓN (CONEPA)

✉ comunicacion@conepa.org

Mucho ruido y pocas nueces

La enorme presión que ejercen las aseguradoras, sobre todo vía precios/hora y baremos, condiciona sobremanera la actividad económica del taller carrocerero, especialmente su capacidad para conseguir una retribución adecuada al aporte de valor que realiza.



Apenas cuatro de cada diez talleres de reparación de vehículos han mejorado su rentabilidad en el último año. Y casi seis de cada diez están descontentos con el retorno económico que obtienen de su actividad. Son algunas de las principales conclusiones de la “III Encuesta de Actividad y Clima Empresarial en los Talleres Españoles” realizada por la Federación Española de Empresarios de Talleres de Automoción (Conepa).

El informe, correspondiente al conjunto del año 2025, recoge las respuestas de 157 talleres de toda España. Aunque son más los que declaran haber mejorado su carga de trabajo y facturación, evolucionan mucho mejor los de electromecánica y neumáticos que los de chapa y pintura. De cara a 2026, también son mucho más optimistas los primeros. Más trabajo, pues, que rentabilidad. Y mucha insatisfacción con esta última. Esa es la realidad que declaran los reparadores de carrocería.

MÁS FACTURACIÓN QUE TRABAJO. Veamos ahora qué dicen los datos de Solera, compañía con la que Conepa

monitoriza mes a mes las ventas de los talleres españoles de chapa y pintura. Los reparadores de chapa y pintura han aumentado su facturación un 3% durante el último año, no así su carga de trabajo, que ha caído un 4%. Sólo gracias a la inflación, por el incremento medio del coste del recambio que subió un 8%, además del mayor peso de las reparaciones de más importe, la cifra de negocio crece. Más facturación, pues, que carga de trabajo.

Es lo que dicen los datos: más facturación con menos carga de trabajo, dificultades para mejorar la rentabilidad y, sobre todo, mucha insatisfacción con esta última, con el retorno que el taller de carrocería obtiene de su actividad. No se habla de otra cosa. De hecho, si hay un ámbito de la reparación de vehículos que genera conversación ese es, sin duda alguna, el de la carrocería. La enorme presión que ejercen las aseguradoras, sobre todo vía precios/hora y baremos, condiciona sobremanera la actividad económica del taller carrocerero, especialmente su capacidad para conseguir una retribución adecuada al aporte de valor que realiza.



Los reparadores de chapa y pintura aumentaron su facturación el 3% en 2025, pero no su carga de trabajo, que cayó el 4%.



Unos talleres, con las mismas dificultades frente a las aseguradoras, logran mejores resultados que otros y son más eficientes

ecosistema de la reparación, con las mismas dificultades frente a las aseguradoras, consiguen mejores resultados que otros. Son más eficientes. De ahí, que desde Conepa, además de estar comprometidos con el ejercicio de una intensa presión sobre las aseguradoras, también lo estemos con la generación de las condiciones adecuadas para que los talleres mejoren su eficiencia operativa y obtengan un mayor retorno de los recursos con los que llevan a cabo su actividad.

A lo largo y ancho de la geografía española, las asociaciones que forman parte de la Federación despliegan una estrategia de servicios, de formación e información, que mejoran los procesos y la eficiencia de los talleres de carrocería. Tanto en el ámbito técnico como en el empresarial, las organizaciones que integran Conepa cuentan con soluciones para ayudar a sus asociados a mejorar sus resultados. Es nuestra razón de ser: propiciar las condiciones adecuadas para su éxito empresarial.

Y, por supuesto, argumentar y presionar a las aseguradoras, intensa y continuamente, para que retribuyan adecuadamente el trabajo de nuestros talleres asociados. ●

Dado que la mayor parte de la carga de trabajo del taller carrocerero está mediatizada por las compañías de seguros, por la parte de los ingresos, y a pesar de los avances obtenidos con la acción coordinada frente a ellas por parte de las asociaciones de talleres, las empresas de reparación difícilmente consiguen mejorar su rentabilidad.

CONDICIONES ADECUADAS. Sin embargo, la realidad del mercado dice que unos talleres, en el mismo

**Fernando Miguélez**

DIRECTOR GENERAL DE GANVAM

✉ prensa@ganvam.com

El envejecimiento del parque: un desafío estructural para la posventa

Desde el punto de vista de la actividad económica, cuanto más viejo es un coche, menos pasa por el taller y de menor cuantía es su tique medio de reparación, en un contexto donde los talleres ya hacen malabares para cuadrar las cuentas.

P

or todos es sabido que el sector automoción se encuentra inmerso en una profunda transformación, impulsado por tendencias como la descarbonización, la digitalización y la electrificación. Ahora bien, mientras ponemos las luces largas, no debemos olvidar un presente que condiciona de forma directa la actividad de la reparación de vehículos. Me refiero al envejecimiento creciente del parque automovilístico que ya alcanza, ni más ni menos, que 14,6 años de antigüedad media.

Es una realidad innegable que, por una cuestión de renta disponible, los españoles tardamos cada vez más en renovar nuestro vehículo. Las cifras hablan por sí solas: el tiempo medio de posesión de un turismo por parte de un particular antes de su primera transferencia se situó prácticamente en los 13 años en 2025, frente a los 9,7 años que se registraban en 2010. Este

dato es el reflejo de un desafío estructural que afecta al medio ambiente, a la seguridad vial y, seamos claros, a la rentabilidad de la posventa.

UN FLACO FAVOR. Un coche viejo es, por definición, más contaminante y menos seguro. Pero, además, desde el punto de vista de la actividad económica, introduce otro importante lastre: cuanto más viejo es, menos pasa por el taller y de menor cuantía es su tique medio de reparación. En un contexto donde los talleres ya hacen malabares para cuadrar las cuentas, este envejecimiento progresivo del parque les hace un flaco favor.

Por otro lado, la falta de renovación del parque afecta a otro aspecto clave que hoy es clave: la oferta de recambio eco, recambio verde, o como lo queramos llamar. El hecho de retener el coche cada vez más



Sin coches fuera de uso que los nutran de piezas, la actividad de los talleres de reparación se puede ver afectada por la falta de recambios eco.



Con márgenes ajustados por mano de obra facturada, hay que buscar fórmulas capaces de garantizar la rentabilidad del negocio

tiempo también genera carencias en los desguaces. Sin coches fuera de uso que los nutran de piezas, la actividad de los talleres de reparación se puede ver afectada por la falta de recambios eco. Y esto, sin duda, cobra especial importancia en un momento en el que la posventa trabaja con márgenes muy ajustados por mano de obra facturada, lo que obliga a buscar fórmulas capaces de garantizar rentabilidad del negocio, ofreciendo reparaciones técnica y económicamente solventes.

Desde luego, estos argumentos resultan lo suficientemente legítimos como para instar también desde el sector posventa a la puesta en marcha del plan nacional de renovación del parque que, contemplado en la Ley de Movilidad Sostenible, ya acumula semanas de retraso. Ahora que la movilidad se reconoce por ley

como un derecho, es preciso facilitar también las condiciones para garantizar a los ciudadanos que esa movilidad les sea accesible y asequible, máxime cuando, si echamos la vista atrás, el precio medio de los vehículos nuevos ha crecido más de un 45% desde 2019.

De ahí la necesidad urgente de pasar del dicho al hecho. No puede dilatarse por más tiempo la puesta en marcha de una estrategia eficaz para, por un lado, incentivar el achatarramiento de los coches más viejos y contaminantes y, por otro, facilitar el acceso de todas las rentas a soluciones de movilidad eficientes. Insisto, es una cuestión de seguridad vial, es una cuestión de reducción de emisiones y es una cuestión estratégica en defensa del futuro de las pymes. ¿O acaso hemos olvidado que sostenibilidad significa garantizar el desarrollo económico, social y medioambiental? ●

**Juan Antonio Ausín**

DIRECTOR GENERAL DE APROTALLERES (ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE TALLERES)

✉ jaausin@aprotalleres.org

El futuro: eficiencia, organización y datos para construir rentabilidad

Al taller de carrocería ya no le basta con saber reparar bien. En un entorno más exigente y con márgenes ajustados, la verdadera ventaja competitiva pasa por gestionar mejor: convertir los datos en decisiones, mejorar la eficiencia y construir una organización interna sólida, porque el futuro del sector no será solo técnico, sino también empresarial.

El sector reparador de carrocería se encuentra en un momento decisivo. La transformación tecnológica del automóvil, la presión sobre los márgenes, la exigencia creciente del cliente y la necesidad de responder con agilidad a un entorno cada vez más complejo están obligando a los talleres reparadores de carrocería a evolucionar. Durante mucho tiempo, la competitividad de un taller se ha asociado principalmente a su capacidad técnica, a su experiencia en reparación y a su conocimiento del oficio. Todo eso sigue siendo esencial. Pero hoy ya no es suficiente.

El taller carrocerero del futuro no será únicamente el que mejor repare, sino el que mejor gestione. El verdadero salto competitivo del sector no vendrá solo de incorporar nuevas herramientas de reparación o de adaptarse a las tecnologías de los vehículos, sino de lograr que la empresa funcione con más control, más información útil y una organización interna más sólida. En otras pa-

labras: el futuro del taller de carrocería pasa por profesionalizar la gestión con el mismo nivel de exigencia con el que se profesionaliza la reparación.

VALOR DEL DATO. En este proceso, hay una idea central que gana cada vez más peso: el valor del dato. Durante años, muchos talleres han trabajado rodeados de información sin llegar a convertirla en una herramienta real de dirección. Se registran entradas, salidas, órdenes de reparación, horas, facturación, tiempos, recambios o incidencias, pero no siempre existe una lectura estructurada de todo ello. Y ahí está una de las grandes oportunidades del sector. Tener datos no es lo mismo que tener criterio. Acumular información no equivale a disponer de una base sólida para decidir.

El dato solo genera valor cuando se interpreta, se ordena y se convierte en una guía para la acción. Saber cuántos vehículos entran al taller no basta si no se



El taller carrocerero del futuro no será únicamente el que mejor repare, sino el que mejor gestione.



La eficiencia no debe interpretarse como una obsesión por correr más o por trabajar a mayor ritmo sin más

entiende qué carga de trabajo producen, cómo impactan en la planificación o qué margen están dejando realmente. Conocer la facturación no basta si no se analiza junto a la productividad, los tiempos improductivos, los costes estructurales o el rendimiento de cada área. Disponer de órdenes de reparación registradas no basta si no se utilizan para detectar cuellos de botella, retrasos recurrentes o desviaciones en la operativa.

DEJAR DE GESTIONAR POR SENSACIONES. El taller carrocerero que aprende a leer sus datos deja de gestionar solo por sensaciones. Empieza a saber con más precisión qué está ocurriendo en su negocio. Empieza a identificar dónde se genera rentabilidad, dónde se pierde y por qué. Y eso cambia por completo la capacidad de decisión. Porque muchas veces los problemas más costosos no son los más visibles. No siempre aparecen en forma de una gran incidencia o de una mala campaña. Con frecuencia se esconden en pequeños desajustes

diarios: una mala secuencia de trabajo, una asignación ineficiente de recursos, una falta de control en tiempos, una baja trazabilidad de las operaciones o una organización que no acompaña el volumen real de actividad.

Por eso, en el sector reparador, el dato no debe entenderse como un simple elemento de registro, sino como una herramienta de gestión. Bien trabajado, permite medir la realidad del taller con más objetividad. Permite comparar, detectar desviaciones, evaluar mejoras y tomar decisiones a tiempo real con fundamento. Y en un entorno en el que los márgenes son cada vez más sensibles, esa capacidad de análisis deja de ser una ventaja secundaria para convertirse en una condición de competitividad.

MEJORAR LA EFICIENCIA. Ahora bien, el dato por sí solo no resuelve nada si no se orienta hacia un objetivo claro: mejorar la eficiencia. Este es otro de los grandes ➤

retos del sector y, al mismo tiempo, una de sus mayores oportunidades. La eficiencia no debe interpretarse como una obsesión por correr más o por trabajar a mayor ritmo sin más. Ser eficiente significa aprovechar mejor los recursos disponibles, ordenar mejor los procesos, reducir errores, evitar repeticiones innecesarias, planificar con criterio y lograr que la actividad del taller genere más resultado con menos fricción, todo comienza por una valoración correcta.

En este sentido, la eficiencia se está convirtiendo en una auténtica ventaja competitiva. No solo porque mejora la rentabilidad, sino porque también impacta en la calidad del servicio, en los tiempos de respuesta, en la experiencia del cliente y en la capacidad de adaptación del negocio. Un taller eficiente no es únicamente un taller que produce más. Es un taller que tiene mayor control sobre su funcionamiento, que reduce el desgaste operativo, que anticipa mejor los problemas y que puede sostener el crecimiento con más solidez.

El mercado ya no premia solo al que trabaja mucho, sino al que trabaja mejor. Y trabajar mejor implica revisar procesos, detectar improductivos, analizar cargas, organizar equipos y utilizar la información disponible para actuar con más inteligencia. En muchas ocasiones, la diferencia entre un taller que avanza y otro que

se estanca no está en la cantidad de trabajo que entra por la puerta, sino en la capacidad de convertir ese trabajo en rentabilidad real. Hay negocios con una actividad aparentemente intensa que, sin embargo, conviven con fugas continuas de margen. Y esa pérdida rara vez se corrige solo con más esfuerzo. Se corrige con método, con visión y con organización.

ORGANIZACIÓN INTERNA. Ahí entra precisamente el tercer elemento clave: la organización interna. En

muchos casos, cuando se habla de rentabilidad, se piensa antes en precios, en facturación o en volumen de clientes. Son variables importantes, sin duda. Pero la organización interna del taller tiene un peso decisivo en el resultado económico final. Un taller mal organizado pierde dinero incluso aunque tenga actividad. Lo pierde en tiempos muertos, en tareas mal distribuidas, en falta de coordinación entre áreas, en interrupciones, en errores evitables, en retrasos, en sobrecarga de unas personas mientras otras infrautilizan su capacidad, y en una operativa que depende más del esfuerzo individual que de un sistema bien estructurado.

La organización interna es, en realidad, una forma de rentabilidad. Cuando los procesos están claros, las responsabilidades bien definidas y el flujo de trabajo correctamente ordenado, el taller gana consistencia. La operativa deja de depender tanto de la improvisación. Se reducen tensiones, se mejora la comunicación y aumenta la capacidad de seguimiento. Eso no solo mejora el día a día del equipo; también mejora el resultado económico del negocio.

MÁS QUE BUENOS TÉCNICOS. Una empresa de reparación necesita mucho más que buenos profesionales técnicos. Necesita una estructura que permita a esos profesionales rendir en un entorno bien organizado. Necesita saber qué ocurre en cada fase del proceso, quién asume cada responsabilidad, cómo se prioriza la carga de trabajo, cómo se detectan incidencias y cómo se corrigen desviaciones antes de que se conviertan en problemas mayores. Cuando esa organización no existe o no está suficientemente trabajada, el taller entra en una dinámica de reacción continua. Y gestionar reaccionando casi siempre sale caro.

Desde CST comprobamos a diario que muchas de las mejoras más relevantes no llegan necesariamente por una gran transformación teórica, sino por poner orden donde antes había dispersión. A veces, el verdadero avance comienza al identificar con claridad qué información necesita el taller, qué indicadores debe seguir,



Los talleres que mejor evolucionen serán aquellos que logren unir conocimiento técnico y visión de negocio



La organización interna del taller tiene un peso decisivo en el resultado económico final.

**“
Un taller mal
organizado
pierde dinero
incluso aunque
tenga actividad**

qué procesos conviene revisar y qué hábitos de gestión deben cambiar para que el negocio funcione de manera más estable y rentable. En algunos casos, esto requiere incorporar herramientas digitales. En otros, exige sacar más partido a las que ya existen. Pero siempre parte de la misma idea: la tecnología solo tiene sentido cuando ayuda a mejorar el control, la organización y la capacidad de decisión.

Por eso el futuro del sector reparador no puede plantearse únicamente como una cuestión técnica. Debe abordarse también como una cuestión de gestión empresarial. El taller que quiera competir en los próximos años tendrá que apoyarse en información útil, ordenar mejor sus procesos y construir una operativa eficiente y medible. Tendrá que entender que el dato no es un residuo administrativo, sino una palanca de mejora. Que la eficiencia no es una moda, sino una ventaja competitiva sostenible. Y que la organización interna

no es una cuestión secundaria, sino uno de los cimientos de la rentabilidad.

En un contexto de mayor complejidad, mayor exigencia y necesidad de adaptación constante, los talleres que mejor evolucionen serán aquellos que logren unir conocimiento técnico y visión de negocio. Aquellos que reparen bien, sí, pero que también gestionen bien. Aquellos que sepan mirar más allá del trabajo diario para construir un modelo de funcionamiento más sólido, más profesional y más rentable.

Esta es, desde mi juicio, una de las claves del futuro del sector de carrocería. Y también una convicción que en Aprotalleres reforzamos cada día junto a los talleres con los que trabajamos: cuando el dato se convierte en criterio a tiempo real, cuando la eficiencia se convierte en cultura y cuando la organización interna deja de improvisarse, el negocio cambia y además puede ser rentable. ●

**Antonio Escribano**

DIRECTOR EJECUTIVO DE GESTROAUTO

✉ a.escribano@gestroauto.es

La rentabilidad, esa gran desconocida

Ha llegado el momento de que los talleres dejen de centrar sus esfuerzos en mirar hacia fuera y empiecen a hacerlo hacia aquellos aspectos que están en su mano cambiar y que no dependen de aseguradoras. Porque es fundamental entender que la rentabilidad o las pérdidas de un negocio son el resultado directo de la gestión que se realiza del mismo.

Durante años, el sector del taller ha repetido un mismo mensaje: las reparaciones derivadas de siniestros de circulación no son rentables. Esto, a día de hoy, es un dato irrefutable. Lo tenemos claro, no sólo por las denuncias y reivindicaciones del sector, sino porque hemos comprobado de primera mano que, en muchos talleres, cuando llevan a cabo estas reparaciones existe una ausencia de rentabilidad. Y si tomamos como referencia el precio de mano de obra, en la totalidad de los casos se están realizando a pérdidas en este parámetro.

Pero también es cierto que, tanto desde el taller como desde el sector, se ha consolidado un sentimiento de inferioridad y dependencia hacia el sector asegurador, que ha llevado a malinterpretar que los problemas o la falta de rentabilidad son causados exclusivamente por

las aseguradoras y que, si estas no cambian sus condiciones, el taller no tiene nada que hacer.

SOLO CAUSAS. Centrar el análisis y las soluciones de un problema atendiendo solo a causas o agentes externos al taller no sólo lo posiciona en una situación de inferioridad y dependencia, sino que, y lo que es más problemático, al depender las posibles soluciones de terceros y no de nosotros, genera la sensación de que no podemos hacer nada para cambiar la situación.

Y claro que las aseguradoras han conseguido imponer y establecer procesos y conceptos, que tienen como único objetivo reducir el coste de la reparación para así cumplir con sus objetivos e intereses económicos, pero si el taller sigue denunciando y a la vez asumiendo



**Sin un contrapeso real,
ninguna aseguradora va a
renunciar a sus intereses
en favor del taller**

Los talleres de chapa y pintura no tienen un problema de carga de trabajo y podrían permitirse seleccionar reparaciones.

como únicas las reglas impuestas por éstas, nunca va a poder cambiar su posición.

Por ello, quizá ha llegado el momento de que los propietarios de talleres dejen de centrar todos sus esfuerzos en mirar hacia fuera y empiecen a hacerlo hacia aquellos aspectos que sí están en su mano cambiar y que no dependen de terceros. Porque es fundamental entender que la rentabilidad o las pérdidas de un negocio son el resultado directo de la gestión que se realiza del mismo.

La rentabilidad no se reivindica, se gestiona.

UNA REFLEXIÓN. Invitamos a los propietarios de talleres que estén leyendo este artículo a hacer una reflexión sensata y honesta.

Imaginen que, desde hoy, por un milagro, el taller empieza a cobrar todas las reparaciones derivadas de

sinistros de circulación con el precio de mano de obra que tienen en sus tablillas. ¿Sabrían que rentabilidad tendrían desde hoy estas reparaciones? ¿Sabrían que rentabilidad va a obtener el negocio al final del ejercicio?

Nosotros hemos hecho muchas veces esta pregunta a propietarios de talleres y, en la práctica totalidad de los casos, la respuesta ha sido... no lo sé. Y es aquí donde se encuentra la causa principal y directa de la situación actual del taller con respecto a la falta de rentabilidad: la ausencia de planificación y control sobre la misma.

Un taller es una empresa, con las mismas necesidades de gestión que cualquier otra, por ejemplo, Coca-Cola. Pensar que una empresa de esta envergadura invierte continuamente en formación, estrategia, análisis o planificación solo porque tiene capacidad económica es no entender la realidad de lo que exige cualquier empresa, independientemente de su tamaño o facturación.

ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN. La gestión de un taller requiere conocimientos técnicos y normativos, comerciales y de gestión, así como análisis y planificación estratégica. Es fundamental que el taller tenga un control exhaustivo de su coste hora, de su capacidad productiva, de la optimización de sus recursos materiales y humanos, de la captación y gestión de sus clientes, y del conocimiento de los marcos legales y normativos que regulan tanto su actividad como las reparaciones derivadas de siniestros de circulación.

Todos estos aspectos son los que permitirían al taller tomar el control de su negocio, planificar estrategias con datos reales y ejecutar acciones sin depender de la voluntad o intereses de terceros. Y, sobre todo, son los que permitirían establecer un objetivo de rentabilidad real, imprescindible para la continuidad y el crecimiento del negocio.

En la situación actual, la rentabilidad del taller es antagónica a los intereses del sector asegurador.

Desde el taller se ha consolidado un sentimiento de inferioridad y dependencia hacia el sector asegurador.



La gestión de un taller requiere conocimientos técnicos y normativos, comerciales, análisis y planificación estratégica

Como hemos analizado en otros artículos, dejar en manos de las aseguradoras la decisión de que los talleres obtengan mayor o menor rentabilidad es, además de temerario, prácticamente una utopía. Sin un contrapeso real, ninguna aseguradora va a renunciar a sus intereses en favor del taller.

FALTA DE CONOCIMIENTO. Las aseguradoras han aprovechado la falta de conocimiento normativo, de gestión y de control del negocio por parte de los talleres para establecer sus propios procesos y criterios, orientados exclusivamente a sus intereses, que, como insistimos, son opuestos a los del taller.

Por ello, es fundamental que los propietarios de talleres sean conscientes de que la rentabilidad y el control de sus negocios son consecuencia directa de:

- Tener analizado, controlado y actualizado el coste hora.
- Tener controlada y planificada la capacidad productiva.
- Analizar el flujo de reparaciones por aseguradora.
- Contar con un plan de marketing, captación y fidelización de clientes propios.
- Establecer procesos de gestión de clientes y reparaciones.
- Disponer de un plan financiero.
- Tener conocimientos del marco legislativo y normativo que regula al sector asegurador, los siniestros y la peritación.

Si el taller centra sus recursos en implementar o mejorar estos aspectos, que están completamente a su



Con un plan de gestión se puede construir y fidelizar la cartera de clientes.

“
La rentabilidad empieza cuando el taller deja de jugar con las reglas de otros y empieza a definir las suyas

alcance, dejará de ser dependiente y dejará de suplicar una rentabilidad que, a día de hoy, en la mayoría de los casos, ni siquiera conoce. Tener estos aspectos controlados no solo permite definir y trabajar un objetivo de rentabilidad, sino que también posibilita:

- No depender de las aseguradoras y devolver el problema al cliente: Con conocimiento y una correcta gestión de clientes alineada con la normativa, el taller podrá reparar sin depender ni suplicar al sector asegurador.

- Negociar en lugar de depender: Con control de costes, capacidad productiva y un objetivo de rentabilidad definido, junto con el conocimiento de las obligaciones legales de las aseguradoras, el taller tendrá capacidad real de negociación con aquellas compañías que le interesen por volumen.

- Construir y fidelizar su cartera de clientes: Con un plan de gestión adecuado, el taller podrá convertir al cliente en su principal activo, trasladándole la responsabilidad de su siniestro sin renunciar a la reparación, independientemente de la aseguradora que tenga contratada en cada momento.

Por lo tanto, el taller tiene dos opciones: seguir en manos de las aseguradoras, esperando que estas paguen más, sin saber siquiera si con ello su negocio será rentable, o empezar a trabajar sobre los aspectos internos que sí dependen de él, para tener la capacidad de negociar o, directamente, dejar de depender del sector asegurador para alcanzar la rentabilidad que su negocio necesita.

Los talleres de chapa y pintura no tienen un problema de carga de trabajo. Es más, muchos de ellos podrían permitirse seleccionar aquellas reparaciones que realmente les interesen. Y no lo van a tener, porque los siniestros van a seguir produciéndose por millones y la gran mayoría de esos vehículos necesitarán ser reparados.

De la misma manera que, por nuestra experiencia con los talleres con los que hemos trabajado, podemos afirmar que la rentabilidad en el modelo actual de gestión y relación con las aseguradoras es prácticamente nula, e incluso negativa, también podemos afirmar que esos mismos talleres, incluso con una menor carga de trabajo, pero con un modelo de gestión bien estructurado y definido, podrían alcanzar niveles de rentabilidad muy superiores a los que hoy la mayoría de sus propietarios es capaz de imaginar.

La rentabilidad empieza cuando el taller deja de jugar con las reglas de otros y empieza a definir las suyas. ●

**Carlos Salas**

DIRECTOR GENERAL DE LEASEWAY ESPAÑA

✉ carlos.salasarribas@leaseway.es

De taller a centro de movilidad gracias al renting de vehículos

La movilidad es un servicio que el taller debe ofrecer a los clientes, pero al que se le puede, y se le debe, obtener una rentabilidad, tanto de forma indirecta como directa, para lo cual es imprescindible una gestión profesionalizada y la máxima coordinación con la agenda de taller.

En nuestro día a día, los clientes necesitamos los medios para poder tener la movilidad tanto para ir al trabajo como para desplazamientos profesionales o personales. Si por cualquier causa ajena a nosotros, se ve interrumpida nuestra movilidad, tenemos un problema.

Durante algún tiempo, sobre todo durante y después de la pandemia, los desplazamientos laborales se redujeron como consecuencia del auge del teletrabajo. Sin embargo, ahora las empresas están volviendo a exigir más trabajo presencial, por lo que la movilidad en este ámbito vuelve a ser más que necesaria.

TICKET MÁS ALTO. Otro elemento a tener en cuenta en la movilidad es que el ticket medio de las reparaciones cada día es más alto. Los sistemas avanzados de ayuda a la conducción (ADAS) y la mayor tecnología de los vehículos hacen que las reparaciones sean más cos-

tosas y, en muchas ocasiones, con tiempos de reparación elevados, por lo que el cliente es más exigente en cuanto a la experiencia que le brinda su taller.

Como clientes no queremos complicaciones, queremos que se nos simplifiquen la vida. De ahí que asegurar la movilidad de los clientes ya no sea una opción más, sino un factor absolutamente decisivo a la hora de elegir el taller que elegimos para reparar el coche.

Desde el punto de vista del taller, este tiene tres opciones:

- Externalizar el servicio.
- Tener una flota de movilidad.
- No asegurar la movilidad de los clientes.

La última opción no la vamos a tratar en este artículo, ya que sólo es válida para talleres con un tipo de reparaciones muy concretas, especialistas o bien que directamente no quieren asegurar su futuro.



Más de 1.100 talleres en toda España ya confían en Leaseway para su flota de movilidad.



Ofrecer vehículo de sustitución ya no es sólo un servicio adicional, es un factor decisivo en la elección del cliente

EL MAL MENOR. La opción de externalizar el servicio, al menos supone ofrecer al cliente una alternativa de movilidad, aunque bajo nuestro punto de vista no es la mejor. Con este tipo de solución, la experiencia cliente se complica en términos generales: el conductor tiene que desplazarse hasta el centro de alquiler tanto a la ida como a la vuelta, con las molestias que ello supone. Además, si el cliente paga el servicio, supondrá un precio elevado y siempre se dependerá de la disponibilidad de vehículos del alquilador.

Para muestra un ejemplo. Una conocida mía, muy cercana, fue el otro día a su taller para reparar unos abollones no muy importantes. Le gusta llevar el coche impecable. En estos momentos, no puede prescindir del coche, por lo que pidió uno de sustitución. Y, además, se da la circunstancia de que paga una póliza premium que incluye el servicio. Su reparador de toda la vida le dijo que no tenía coches, pero que su compañía le ponía uno de alquiler. Aunque el proceso se empezó a complicar: dejar el coche en el taller, coger un taxi, ir a una oficina que no conocía... En fin, como los abollones no eran importantes, la decisión final fue que ya lo arreglará en otra época en la que tenga menos necesidad de vehículo.

FLOTA DE MOVILIDAD PROPIA. Para que la experiencia cliente esté al mejor nivel, la mejor opción es que el taller disponga de una flota de movilidad propia, gestionada en base a las necesidades de los clientes y de la agenda de centro. En caso de elegir la opción de

la flota propia, el taller debe plantearse que debe estar al mejor nivel, con vehículos modernos, con los últimos ADAS y con, al menos, etiqueta C.

Una flota con vehículos de poca antigüedad y kilómetros permite convertir la necesidad de movilidad en un servicio, pone en valor al taller y le permite transmitir una mejor imagen.

Hay talleres que se plantean una flota propia, pero compuesta por vehículos recuperados de siniestros. O, incluso, con vehículos usados con más de 10 años. El otro día alguien me dijo: “Sí, me han asegurado la movilidad, pero con un coche que olía a ‘gato muerto’”. Esto resta valor al taller. Y la próxima vez, este cliente buscará una alternativa que le asegure la movilidad, pero con un vehículo en mejores condiciones.

SERVICIO, PERO CON RENTABILIDAD. La movilidad es un servicio que el taller debe ofrecer a los clientes, pero al que se le puede y se le debe obtener una rentabilidad, tanto de forma indirecta como directa.

- **La rentabilidad indirecta** se obtiene seleccionando el tipo de clientes, asegurándonos una carga de trabajo al taller gracias a los acuerdos con flotas, compañías de seguros o bien integrando la movilidad como una palanca de la estrategia de marketing del taller.

- **La rentabilidad directa** se consigue poniendo en valor el precio del servicio para clientes particulares.

Se utilice la flota de movilidad como una palanca de rentabilidad indirecta o directa, es imprescindible una gestión profesionalizada y la máxima coordinación con la agenda de taller. A continuación, una serie de puntos imprescindibles a no olvidar:

- Un vehículo de flota no puede ser entregado a un cliente sin haber firmado previamente un contrato, donde se especifiquen claramente condiciones de uso y posibles penalizaciones. Y a la devolución



Una flota con vehículos de poca antigüedad y kilómetros permite transmitir una mejor imagen

La rentabilidad indirecta se obtiene, entre otras cosas, integrando la movilidad como una palanca de la estrategia de marketing.





No porque un cliente tenga un vehículo de sustitución se debe alargar la reparación de su vehículo.



La experiencia cliente se complica en términos generales cuando el servicio de movilidad se ofrece de forma externalizada

del vehículo hay que hacer valer las condiciones del contrato. Pensemos que, si al cliente le ofrecemos un vehículo externalizado con una compañía de alquiler, el contrato va a ser la base.

- Debe servir para optimizar al máximo la agenda del taller, por lo que siempre hay que analizar si, cuando tenemos horas de falta de trabajo, tenemos bien utilizada la flota de movilidad.
- No porque un cliente tenga un vehículo de sustitución puedo alargar la reparación de su vehículo.

Leaseway es el aliado del taller para tu flota de movilidad, ayudando a optimizar la imagen del taller y para que sea rentable, gracias a:

- **Vehículos en renting**, adaptados a las necesidades de los talleres y con las condiciones más competitivas.
- **Herramientas** para optimizar el valor de la flota como los carteles de precios.

- **Easyway**: aplicación para gestionar la flota y las relaciones con los clientes.

- **Otros servicios**: posibilidad de VO, full renting, etc.

CONCLUSIÓN. Ofrecer vehículo de sustitución ya no es sólo un servicio adicional, es un factor decisivo en la elección del cliente. La movilidad inmediata se ha convertido en una necesidad y el taller que puede garantizarla de forma ágil y profesional parte con ventaja.

Además, en un momento en el que las inversiones para adaptarse a las nuevas tecnologías son más necesarias, disponer de la flota de movilidad en renting facilita la gestión del negocio y fundamentalmente de la tesorería. En Leaseway estamos para ayudarte. Atrévete a cambiar como ya lo han hecho más de 1.100 talleres en toda España. ●



Raquel Adanero Bejerano

TÉCNICA DE DESARROLLO E INVESTIGACIÓN DEL ÁREA DE PINTURA DE CESVIMAP

✉ pintura@cesvimap.com

Barnices mate

Esta nueva tendencia estética, ya no exclusiva de vehículos de alta gama sino también de vehículos generalistas, ha incrementado este tipo de reparaciones en los talleres de carrocería. Se analizan los diferentes productos y procesos desarrollados por fabricantes, en dos acabados: Petrol Blue de Cupra y Gris pizarra satinado de Renault.

En los últimos años, ha aparecido una nueva tendencia estética en los vehículos: los acabados con aspecto mate o con bajo nivel de brillo. Cada año aparecen nuevos colores de estas características en los vehículos modernos y, lo que en un principio parecía ser una tendencia exclusiva de los vehículos de alta gama y aspecto deportivo, ha derivado hacia vehículos generalistas. Como consecuencia, se prevé un incremento de vehículos siniestrados que deban repintarse con este tipo de acabados.

En Cevimap se han analizado los productos y procesos desarrollados por diferentes fabricantes de pintura para la reposición de los acabados mate, observando las diferencias que existen frente a la reposición de colores de aspecto brillante. Para ello, se han realizado diversas experiencias de pintado. Las marcas analizadas incluyen, por orden alfabético: Glasurit (BASF), Lechler, Nexa Autocolor (PPG), Sinnek y Spies Hecker (Axalta). El estudio se ha centrado en la reposición de los acabados mate del color de la carrocería, quedando excluidos los acabados mate de tipo texturado.

LOS ACABADOS MATE. El acabado mate se consigue recubriendo el color, de factura bicapa o tricapa, con un barniz específico que aporta el aspecto mate. Un mismo color puede tener acabado brillante o mate, según las características del barniz que recubre el color.

La característica mate se debe a que el barniz incorpora materiales que aportan a la superficie seca una microestructura superficial que hace que la luz se refleje sobre ella de forma difusa, en lugar de especular.

La medida del grado de brillo se realiza mediante un equipo denominado brillómetro y se mide en unidades de brillo (Gloss Unit) respecto de un patrón tomado como referencia, que presenta 100 GU.

Las normas para armonizar las formas de medición establecen la siguiente estandarización de los ángulos de medida, siendo el de 60° la principal referencia:

- 20° Superficies de alto brillo
- 60° Superficies satinadas
- 85° Superficies de bajo brillo



Mateado de la superficie mate.



Presentan limitaciones respecto a acabados brillantes, pues no se pueden pulir ni abrillantar

El denominado acabado mate, en general, hace referencia a su diferenciación respecto de un acabado brillante, si bien esta denominación no es del todo precisa. Según el grado de brillo del barniz aplicado, de mayor a menor, podemos establecer diferentes denominaciones para superficies barnizadas, como se explica en el cuadro de la derecha:

INICIO Y EVOLUCIÓN. La primera marca en sacar al mercado un vehículo completo en acabado mate fue Lamborghini. Esta innovación favoreció el desarrollo de una primera formulación de un barniz mate para el repintado que alcanzase el grado de brillo de este acabado, sin perder las características del color ya que, hasta el momento, los acabados mate se realizaban añadiendo aditivo mateante a un barniz brillante.

Este sistema aportaba al color un aspecto final algo blanquecino o lechoso. Estos acabados se empleaban en pequeñas piezas como molduras, partes de paragolpes y embellecedores, en general; no sobre la carrocería del vehículo.

GRADOS DE BRILLO DEL BARNIZ



Denominación del acabado según el grado de brillo del barniz.

Al generalizarse los acabados mate y con los nuevos colores formulados por Cupra con aspecto ultra mate, las marcas de pintura se ven en la obligación de volver a formular sus productos, por lo que estamos inmersos en la segunda generación de barnices mate de las marcas que los desarrollaron desde un primer momento.

Actualmente, los vehículos que circulan por nuestras carreteras con acabados mate pertenecen en realidad a diferentes categorías, comprendidas entre las denominadas semibrillante y mate, pasando por los acabados satinado y semimate. Para reproducir estos acabados con diferente grado de brillo, en la reparación de los vehículos las marcas presen-

tan diferentes propuestas. Generalmente, se dispone de dos barnices de distinto grado de brillo, que se mezclan en distintas proporciones para alcanzar el grado de brillo que se necesita conseguir.

De esta forma, cada marca dispone de entre 6 y 7 niveles de brillo o grado de mate diferentes. La dificultad está en determinar qué grado de brillo o mezcla hay que realizar. Algunas marcas disponen de cartas de acabado mate, pero las marcas siempre recomiendan realizar una prueba previa al pintado.

PRODUCTOS	PPG	GLASURIT	SP. HECKER	SIKKENS	LECHLER	SINNEK
Barniz mate	D8115	A-C-90	8185	Mix&Matt 9079	9890	CC/1764
Barniz semibrillo	D8117	A-C-92	8170	Mix&Matt 9080	9896	
Barniz brillo						CC/1758 CC/1700
Mateante		G-A-990	MA 110			

Productos para reproducir acabados mate.

Realizada la mezcla en las proporciones que se indican para el grado de brillo a reproducir, se cataliza y diluye según las condiciones de aplicación y la dimensión de la superficie que se pinta.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS.

Los barnices mate presentan dos características especiales que implican variaciones en los trabajos de pintado en el taller: un alto contenido en disolventes y la presencia de agentes específicos que confieren el aspecto mate a la superficie. Los productos formulados para reproducir los acabados mate de los vehículos entran en la categoría de “productos especiales” por su alto contenido en disolventes; la mezcla lista al uso con su catalizador y diluyente, por su contenido en VOC, se enmarca en la categoría de 840

g/l, frente al límite máximo de 420 g/l de los actuales barnices con brillo en el mercado europeo.

Desde un punto de vista medioambiental suponen un paso atrás en la carrera por disminuir los compuestos orgánicos volátiles (VOC) en los productos de pintura. Debido a ello, con respecto a los

	GU	LOW GLOSS	SEMI GLOSS
M1	10-15	100	0
M2	19-23	80	20
M3	34-38	50	50
M4	60-64	20	80
M5	78-82	0	100

Grados de brillo y proporciones de mezcla de barnices Mix and Matt, de Sikkens. La referencia de los valores de brillo (GU) son medidos bajo geometría de 60°.

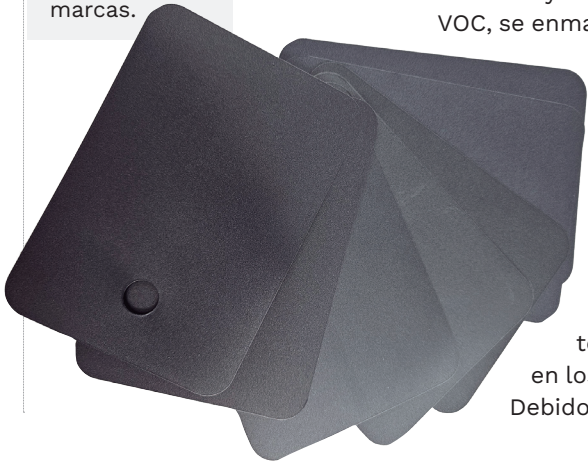
barnices con brillo, existen diferencias que afectan no sólo a su forma de mezcla sino también a su aplicación, con una fuerte dependencia en los resultados finales de brillo y color según se realice la aplicación, respetando los tiempos de evaporación de los disolventes.

Por otra parte, debido a la incorporación en sus formulaciones de los agentes que confieren al

acabado este efecto mate, el proceso de recuperación de las superficies en el taller también se ve alterado; por una parte, los trabajos de lijado del barniz son algo más costosos al conferir a la capa una mayor dureza. Por otro lado, más importante aún, implica limitaciones en los procesos de trabajo ya que sobre estas superficies no es posible realizar procesos de pulido y abrillantado.

Una característica adicional es que los vehículos mate, con el paso del tiempo, el uso y el mantenimiento que reciben, van adquiriendo mayor grado de brillo que el que tenían en origen, presentando, además, ligeras variaciones de brillo entre diferentes piezas del mismo vehículo, lo que complica la selección de la mezcla de barnices de partida. No en vano los fabricantes de pintura establecen un amplio listado de normas que debe observar el propietario para mantener el grado de brillo de su vehículo, en especial en lo relativo a su lavado. Estas características tienen una gran influencia en los

Diferencias de tonalidad/brillo entre misma marca y diferentes marcas.



procesos de pintado y en los resultados, como se ha revelado en las experiencias realizadas.

PRUEBAS REALIZADAS. Para analizar los aspectos diferenciales en la reproducción de los acabados mate frente a los acabados con brillo, se llevan a cabo con dos colores -Petrol Blue de Cupra y Gris pizarra satinado de Renault- tres tipos de pruebas de pintado:

- Pintado de muestras de comprobación de color/brillo.
- Pintado de superficies planas.
- Pintado de igualación de acabado.

PINTADO DE PROBETAS DE COLOR/BRILLO. Para analizar la influencia de los factores de aplicación sobre la apreciación visual del color y su grado de brillo se utilizan probetas de color/brillo.

Con cada marca de pintura se ha elaborado el color y se ha aplicado el barniz con el grado de brillo recomendado. Se realizan dos probetas, en las que se varía el modo de aplicación; en una de ellas, la aplicación se realiza en manos más cargadas que en la otra, respetando en todo caso los tiempos de evaporación indicados en la ficha técnica del producto.

Se comprueba que en las probetas más cargadas los disolventes tardan más en evaporarse y que alcanzan mayor grado de brillo. Este aspecto se ha cuantificado mediante lecturas de brillo con el equipo de medida, si bien es cierto que el ojo aprecia, en general, una ligera variación de tonalidad, más que de brillo.

PINTADO DE SUPERFICIES PLANAS. El desarrollo de estas pruebas pasa por seleccionar y aplicar el color y el barniz con el grado de brillo sugerido por cada una de las marcas de pintura en sus programas de elaboración de mezclas de color, sobre superficies planas de las mismas dimensiones.

Cada una de las superficies, por lo tanto, recibe la mezcla de color y el barniz de su respectiva marca,

aplicada sobre la superficie completa. En la aplicación de la capa de barniz se siguen recomendaciones e instrucciones de cada marca de pintura para este tipo de pintado, respetando escrupulosamente los tiempos de evaporación entre manos que se indican para estos productos.

La siguiente tabla recoge los resultados, en términos de medida del grado de brillo, pasados dos días desde su secado para cada una de las marcas (identificadas con letras).

KQL Renault Gris Schiste Mate	A	B	C	D	E	F	PROMEDIO
20°	6,3	3,2	5,5	6,9	14,6	7,9	7,4
60°	30,3	18,0	28,4	36,1	58,2	42,2	35,5
85°	53,8	47,1	60,9	62,5	81,4	74,3	63,3

Q5C Cupra Petrol Blue	A	B	C	D	E	F	PROMEDIO
20°	1,1	6,3	0,6	1,4	3,2	0,5	2,2
60°	10,7	40,1	5,1	12,2	23,9	4,5	16,1
85°	26,9	79,3	17,8	27,7	46,4	30,1	38,0

Medida del grado de brillo alcanzado.

Los resultados reflejan de forma numérica la evidencia de que el color Petrol Blue de Cupra es más mate que el Gris Schiste de Renault, si bien este aspecto se aprecia también a simple vista en la mayor parte de las marcas, en especial cuando se comprueba el bajo brillo lateral. Si bien, hay un caso en el que no coincide este hecho.

Dentro de un mismo color también se aprecian grandes diferencias en el nivel de brillo obtenido con el brillómetro, detectables a simple vista en algunos de los casos:



Implican procesos de repintado más delicados y laboriosos que los acabados brillantes



Varios aspectos son críticos para garantizar el grado de brillo y su uniformidad en las superficies del vehículo

- **Color gris Schiste de Renault (KQL).** Una de las muestras (fabricante E) resulta bastante más brillante que el resto; también destaca la que es mucho más mate (B). Entre todas ellas también se observan importantes diferencias en el ámbito de tonalidad/brillo.
- **Petrol blue mate (5QC).** Una de las marcas (C) es la que mejor refleja el bajo brillo lateral de este acabado, si bien la que ha dejado un aspecto más uniforme a simple vista ha sido la marca F. Ambas son los que han obtenido los niveles de brillo más bajos observados bajo un ángulo de 60°. Con una de las marcas se ha obtenido un aspecto demasiado brillante para lo que se precisa reproducir (B).

En general, aunque la diferencia en brillo en sí misma no sea muy perceptible, como ocurre en la mayoría de las superficies, sí que se observa diferencia de acabado en el conjunto color/brillo entre todos los colores y barnices aplicados. Con estos acabados, cabe indicar la necesidad de realizar probetas de color/brillo antes de proceder con el pintado del vehículo.

Barnices mate. Factores que afectan al grado de brillo objetivo

- | | | |
|------------|---|---|
| Mezcla | [| • Grado brillo de partida |
| | | • Remover manualmente los barnices antes del uso |
| | | • Respeto de las proporciones de mezcla |
| Aplicación | [| • Selección de catalizador y diluyente |
| | | • Temperatura de aplicación |
| | | • Forma de aplicación más o menos cargada |
| | | • Panel vertical/horizontal |
| | | • Respetar el tiempo de evaporación entre manos |
| | | • Respetar la forma de aplicación indicada |
| | | • Tiempo de evaporación previo al secado y tipo de secado |

Estas probetas deben realizarse por cada aplicador en concreto, ya que la cantidad de barniz aplicada en cada capa depende del modo de aplicación de cada persona y tiene influencia en el grado de brillo final. Es preciso que el aplicador conozca cómo varía el nivel de brillo con los diferentes parámetros.

PINTADO DE VEHÍCULOS. Con estas pruebas se contrastan los valores disponibles de las anteriores y se evalúan en conjunto las diferencias frente al acabado en brillo y en los recursos empleados en el proceso de pintado, desde la preparación de las superficies (lijado/ mateado) hasta la aplicación del acabado, valorando el resultado alcanzado en lo relativo a la calidad y grado de igualación de color y brillo conseguidos.

La igualación de la tonalidad en el pintado de vehículos se facilita al realizar procesos de difuminado del color. Este mismo sistema es el empleado en el pintado de vehículos en acabado mate, aplicando siempre el barniz sobre la pieza completa.

Tras difuminar el color, algunas de las marcas analizadas indican la necesidad de aplicar una capa transparente, intermedia entre el color y el barniz, sobre la pieza completa, para igualar la tensión superficial en la superficie sobre la que se aplica el barniz mate y lograr así un grado de brillo uniforme en toda ella. Siguiendo las recomendaciones de las marcas se han conseguido buenos resultados en igualación de color y grado de brillo en todas las pruebas efectuadas.

En cuanto a los procesos, se han observado diferencias en las siguientes operaciones, algunas de ellas relevantes, en contraste con el pintado de barnices brillantes.

- **PREPARACIÓN DE SUPERFICIES:** Son barnices con mayor dureza y, además, en el lijado de la superficie es preciso eliminar por completo la microestructura rugosa, de manera que quede la superficie uniforme antes de aplicarse el color y el posterior barniz mate.

- **SELECCIÓN DEL COLOR/BRILLO:** Se observa la necesidad de realizar probetas de color/grado de brillo que sirvan de referencia, antes de la aplicación, y que se ajusten al modo de aplicación de pieza completa o difuminado cuando haya que aplicar capa intermedia.
- **ELABORACIÓN DE LAS MEZCLAS DE BARNIZ:** Los ingredientes mateantes que contiene el barniz tienden a sedimentarse y es preciso remover cada barniz, a mano, antes de su mezcla.

Es crítico respetar las proporciones de mezcla de cada componente, pues tiene una influencia grande en el brillo final que se alcance y, por lo tanto, en la igualación de color/brillo.

Asimismo, es importante agitar y homogeneizar la mezcla de los barnices antes y después de la adición del resto de los componentes, catalizador y diluyente.

- **APLICACIÓN DEL BARNIZ:** La aplicación de los barnices mate siempre se realiza sobre piezas completas. La forma de aplicación, más o menos cargada, es algo personal de cada aplicador y tiene influencia en el brillo final.

A la hora de aplicar el barniz es preciso mantener un mayor control desde la configuración del equipo de aplicación. En el rociado se debe controlar bien la

PARTES DEL PROCESO DE PINTADO QUE SE VEN AFECTADAS POR LOS ACABADOS MATE

PREPARACIÓN

- Seleccionar grado de brillo de partida
- Eliminar microestructura en mateados

MEZCLA

- Agitar barnices
- Respetar ratios de mezcla
- Homogeneizar las mezclas

APLICACIÓN

- Control de la aplicación del barniz mate
- Respetar tiempo de evaporación entre manos
- Respetar técnica de barnizado tras difuminar el color
- Barnizar la pieza completa

SECADO

- Considerar el tipo de secado
- Respetar el tiempo de evaporación previo al calor

CORRECCIÓN

- No admite abrillantado
- Rebarnizar

distancia a la pieza, la rapidez de pasada y el perfecto solape de las manos para garantizar la uniformidad del aspecto mate una vez aplicado y seco.

Todo ello siguiendo las recomendaciones de aplicación propias de cada una de las marcas. En esta etapa es muy relevante el respeto de los tiempos de evaporación entre manos que, en general, se alargan respecto de un barniz con brillo.

- **SECADO:** El tipo de secado también influye en el grado de brillo; el calor aviva el brillo y los secados al aire son preferidos.

En todo caso, es preciso respetar el tiempo de evaporación de los disolventes antes de dar calor en cabina.

- **ELIMINACIÓN DE DEFECTOS:** Ante cualquier defecto de pintado será preciso eliminarlo y volver a aplicar barniz, pues no admite proceso de pulido/abrillantado. ●





Luis Casajús

TÉCNICO DEL ÁREA DE INGENIERÍA DE CENTRO ZARAGOZA

✉ info@centro-zaragoza.com

Reparación parcial en carrocerías gigacasting

La adopción de la tecnología de megafundición o gigacasting en automoción está transformando la forma en que se fabrican y reparan carrocerías. Gracias a enormes prensas de fundición a presión de aluminio, los fabricantes obtienen grandes módulos estructurales -como el piso trasero o los largueros y pases de rueda- en una sola pieza, reduciendo soldaduras, peso y tiempo de producción.

La tecnología gigacasting ofrece ventajas industriales, pero también plantea nuevos retos para los talleres de carrocería. Las estructuras fundidas son más rígidas, menos dúctiles y sensibles al calor, lo que invalida muchos métodos tradicionales de reparación. En este contexto, surge la necesidad de aplicar secciones parciales controladas, una técnica que permite intervenir solo en áreas específicas del módulo sin sustituirlo por completo, preservando su integridad estructural.

COMPRENDER SUS IMPLICACIONES. Una carrocería con tecnología gigacasting se comporta como una estructura monolítica, donde cada zona está diseñada para soportar esfuerzos concretos. El material, una aleación de aluminio fundido, combina ligereza y rigidez, pero presenta limitaciones a la hora de repararse: no admite deformaciones plásticas pronunciadas, ni temperaturas elevadas y aparecen fisuras con mayor facilidad.

Un aspecto que el técnico debe tener en cuenta a la hora de reparar una carrocería con piezas de aluminio fundido es que no todas las áreas son reparables, razón por la cual, antes de iniciar su intervención deberá estudiarla cuidadosamente. Los fabricantes identifican zonas concretas donde pueden realizarse intervenciones parciales, generalmente en áreas de baja carga estructural o componentes secundarios atornillados o unidos por adhesivos. Trabajar fuera de esas zonas puede alterar el flujo de cargas o debilitar la estructura.

En este tipo de carrocerías, el conocimiento del diseño del vehículo y de las propiedades metalúrgicas del material es tan importante como la destreza práctica.

Sin esa comprensión, el riesgo de comprometer la seguridad o la geometría del vehículo es alto. Por ello, la reparación en piezas con tecnología gigacasting exige un cambio de mentalidad: de reconstruir chapa a restaurar ingeniería estructural.



**No consiste en
sustituir piezas, sino
en restaurar ingeniería
con precisión y
conocimiento del
material**

Además, es importante entender que la capacidad de absorción de energía del aluminio fundido no es equivalente a la del acero estampado. El modo en el que fluye la energía en un impacto cambia, y esto se traduce en patrones de daño distintos a los que los talleres están acostumbrados a ver. Una deformación excesiva puede concentrar tensiones y provocar microfisuras que no son visibles en una primera inspección, pero que comprometerán la vida útil del módulo.

EVALUACIÓN DEL DAÑO Y DELIMITACIÓN DE LA REPARACIÓN. Antes de intervenir, el técnico debe realizar una evaluación estructural exhaustiva. En una pieza fundida, una pequeña abolladura o fisura visible puede ocultar daños internos o tensiones que afecten a los puntos de anclaje. Por ello, la inspección visual debe complementarse, cuando sea posible, con técnicas de control como los líquidos penetrantes, que permiten verificar la extensión real del daño.

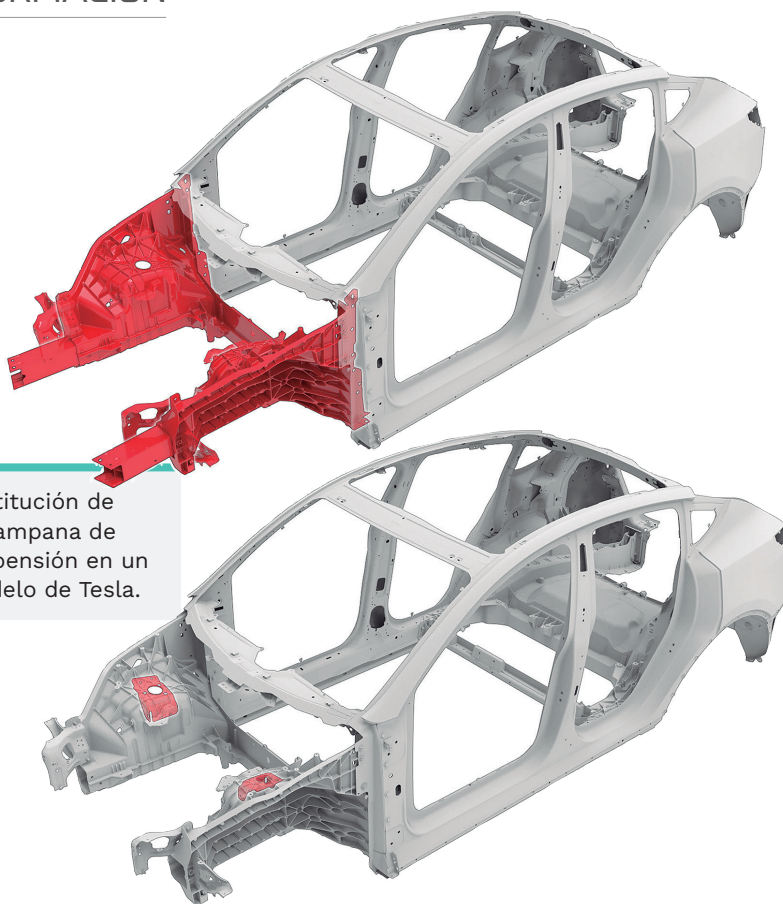
Una vez identificado el daño, se delimita el área de reparación siguiendo las indicaciones del fabricante. Las secciones parciales están diseñadas para permitir cor-

tes o sustituciones solo en puntos específicos, donde el impacto a la estructura sea mínimo. En estos casos, las tolerancias dimensionales son críticas: un error de pocos milímetros puede alterar el comportamiento dinámico del vehículo.

También es importante evaluar la viabilidad económica y técnica. En algunos casos, el reemplazo completo de la pieza será inevitable si el daño afecta zonas de alta carga o geometrías no accesibles. En otros, una reparación parcial bien ejecutada permite devolver la funcionalidad original sin comprometer la seguridad del vehículo.

Así mismo, esta fase debe incluir la valoración del impacto en costes y asegurabilidad. Hoy, muchos vehículos con tecnología gigacasting sufren lo que podríamos llamar “sobre siniestro”: el valor de reemplazar la pieza completa supera el de reparación parcial, pero también supera el valor venal del vehículo. La reparación parcial técnica evita que el vehículo sea declarado siniestro total cuando realmente no lo es, pero para eso el taller debe justificar técnicamente que la intervención es viable, segura y conforme a tolerancias.





Sustitución de la campana de suspensión en un modelo de Tesla.

MÉTODOS Y MATERIALES PARA LA INTERVENCIÓN PARCIAL.

El principio básico de la reparación parcial es restaurar la funcionalidad estructural sin alterar la continuidad del material base. Para ello, los métodos de unión cobran especial relevancia.

En la mayoría de casos, los fabricantes aconsejan combinar adhesivos estructurales de alta resistencia con remaches o tornillería especializada, garantizando rigidez y sellado sin introducir calor. El curado de los adhesivos debe realizarse bajo condiciones controladas de temperatura y humedad para asegurar su resistencia final.

La soldadura controlada (TIG o MIG) solo se permite cuando el fabricante lo especifica y con equipos homologados, ya que el calor excesivo puede provocar grietas o deformaciones. También se debe aplicar protección



La reparación por secciones parciales preserva la estructura del vehículo, reduce operaciones y evita su declaración como siniestro total

anticorrosiva entre materiales distintos para evitar la corrosión galvánica, especialmente cuando se combinan aluminio y acero.

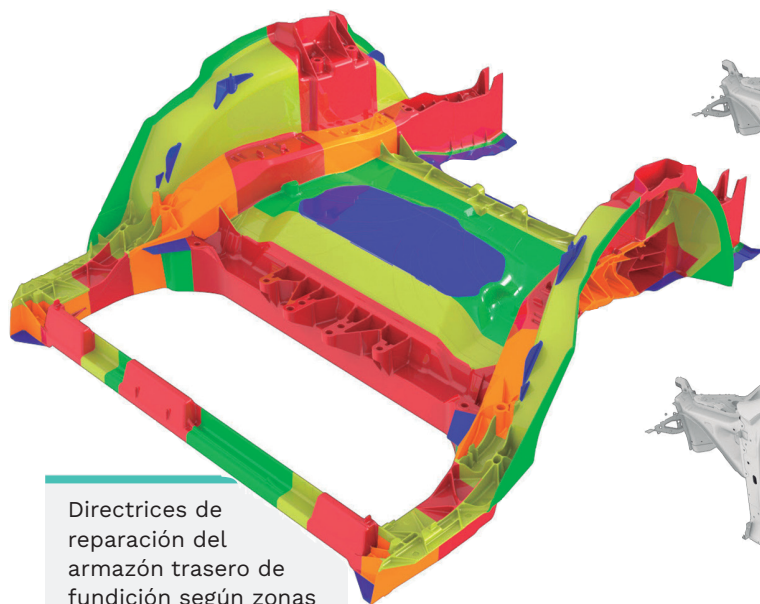
Durante el proceso, el técnico debe mantener una secuencia precisa: corte controlado de la zona dañada, preparación y limpieza de superficies, colocación del recambio parcial con utillaje de referencia, aplicación de adhesivo y fijación mecánica, y verificación final mediante control dimensional.

EQUIPAMIENTO, FORMACIÓN Y FUTURO DE LA REPARACIÓN.

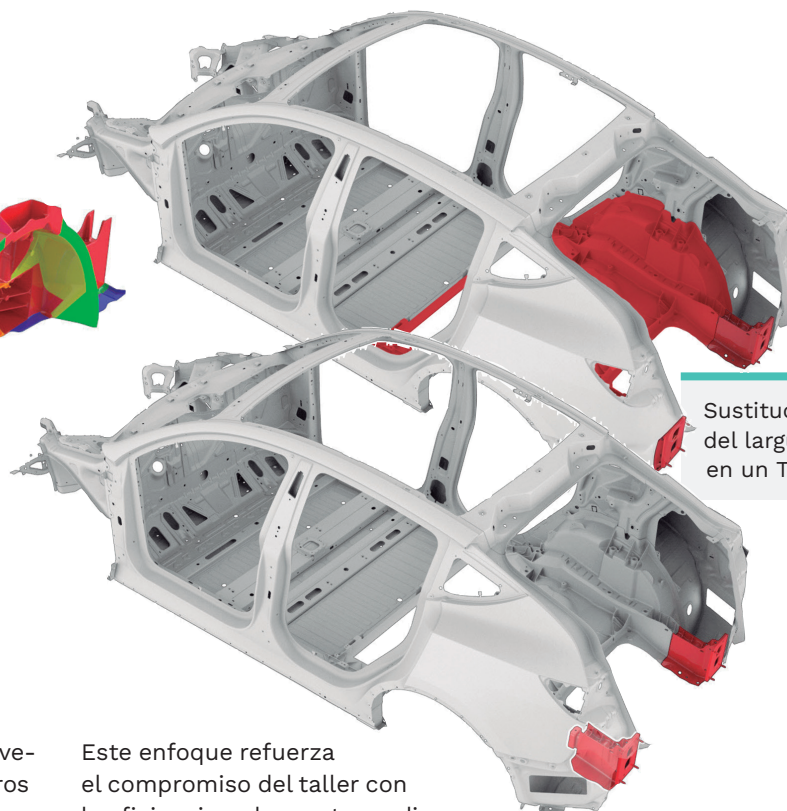
La implementación de reparaciones parciales en carrocerías con tecnología gíacasting exige equipamiento avanzado y personal especializado. Los talleres deben disponer de bancadas electrónicas, con sistemas de medición y plantillas de posicionamiento que aseguren el mantenimiento de las cotas originales. Las zonas de trabajo deben estar limpias, bien iluminadas y controladas térmicamente para el correcto curado de adhesivos.

El factor humano es igualmente determinante. Los técnicos deben recibir formación específica en trabajo con aleaciones de aluminio fundido, control térmico, métodos de unión aprobados y prevención de corrosión. Comprender el comportamiento del material es esencial para evitar errores irreversibles.

A medida que los fabricantes desarrollan manuales y kits de reparación específicos para este tipo de tecnologías, la intervención en secciones parciales se estanda-



Directrices de reparación del armazón trasero de fundición según zonas en carrocería Tesla.



Sustitución parcial del larguero trasero en un Tesla

riza en mayor medida. Esto permitirá conservar más vehículos en circulación, reducir el coste de los siniestros y avanzar hacia una reparación más sostenible. En los próximos años, los talleres que integren estas competencias se posicionarán a la vanguardia de la reparación estructural avanzada.

DIGITALIZACIÓN, TRAZABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD. El uso de software de diagnóstico y modelado 3D se está convirtiendo en una herramienta clave. Estas plataformas permiten visualizar el daño en entornos virtuales, comparar con los planos originales y planificar cortes o sustituciones parciales antes de intervenir físicamente. Gracias a ello, se reducen errores y se optimiza el tiempo de reparación.

Desde una perspectiva medioambiental, la reparación parcial representa un avance hacia una economía circular en el sector de la automoción. Evitar el reemplazo completo de grandes módulos fundidos disminuye el consumo energético y las emisiones asociadas a la fabricación de nuevas piezas. Además, al conservar gran parte de la estructura original, se reduce la cantidad de residuos metálicos generados.

Este enfoque refuerza el compromiso del taller con la eficiencia y el respeto medioambiental, alineándose con las políticas de descarbonización y sostenibilidad que marcan la agenda de los fabricantes y aseguradoras. La combinación de digitalización, control de procesos y conciencia ecológica define la nueva era de la reparación estructural avanzada.

CONCLUSIÓN. El gigacasting redefine el oficio de la carrocería. Frente a las estructuras tradicionales, las carrocerías con tecnología gigacasting exigen precisión, diagnóstico técnico y conocimiento profundo de los materiales. La aplicación de secciones parciales se perfila como la solución más eficiente para mantener la integridad estructural y reducir los costes de reparación.

Este enfoque combina sostenibilidad, seguridad y eficiencia, pero requiere inversión en formación y tecnología. El éxito del taller del futuro dependerá de su capacidad para adaptarse a este paradigma, en el que reparar ya no significa sustituir piezas, sino restaurar ingeniería. ●



Avelino Peralta

PERITO INDEPENDIENTE

✉ avelinoperalta17@gmail.com

Reparación de daños por siniestro: aspectos clave

Implica un delicado equilibrio entre los derechos del asegurado, los intereses económicos de la aseguradora y la intervención de distintos agentes como peritos, talleres y mediadores. Aunque el principio indemnizatorio del contrato de seguro debería garantizar una compensación justa y adecuada, la realidad demuestra que surgen frecuentes conflictos.

En el ramo de automóviles y siguiendo como premisa básica la Ley del Contrato de Seguros (LCS), la resolución es similar a Patrimoniales, pero la liquidación está más enfocada a abonar el importe de la valoración fijada para los daños al taller. No olvidemos que el carácter del Contrato de Seguro es indemnizatorio, pero si el asegurado lo permite, puede asimilarse la indemnización a la reparación de dichos daños.

Cuando tiene lugar un siniestro, su resolución se fía al asesoramiento y actuación de la aseguradora, ésta registra el siniestro y, si procede, asigna a un perito que informe sobre el origen y causa del siniestro y sobre el valor de los daños, así como su ajuste en el marco de la póliza suscrita. No obstante, en la práctica, tienen lugar infinidad de incidencias derivadas de la contratación de la póliza (corredor de seguros), valoración de los daños (perito) y resolución del siniestro (aseguradora).

En caso de siniestros complejos, dudosos o de gran valor, considero necesario el asesoramiento de un perito tasador independiente que defienda, asesore y acompañe honestamente al asegurado hasta la resolución del siniestro. No cabe duda que supone una inversión económica, pero su intervención garantiza que el proceso se ha realizado adecuadamente y se ha resuelto correctamente respecto al contrato de seguro establecido. El objetivo sería resolver el siniestro extrajudicialmente, evitaría al taller muchos de los problemas que habitualmente tienen lugar y garantizaría el cobro del importe acordado entre ambas partes.

LIBRE ELECCIÓN DE TALLER. La libre elección de un taller es un derecho del asegurado, salvo que haya alguna póliza que obligue contractualmente a reparar en talleres colaboradores. Pero dicha elección con plena libertad genera algunos problemas:



El taller colaborador puede restar transparencia al proceso y calidad a la reparación

- Si el taller no es “colaborador” de la aseguradora existe mayor conflictividad: las discrepancias en el precio de hora de taller, baremos, tiempos de reparación de chapa y pintura a la baja, materiales alternativos, materiales de pintura de diferentes calidades, etc. El objetivo de la aseguradora es minimizar la valoración de la forma que sea y ello genera desgaste en el taller.

- Se generan retrasos en la reparación debido a que se autorizan más lentamente los siniestros. Los compromisos de pago en un taller libre se dan más tarde que cuando el taller es colaborador: se solicita más documentación (fotos, desmontajes previos, exhaustivo reportaje fotográfico de seguimiento, albaranes de material, etc.) y, en casos extremos, se producen bloqueos y paralización de las reparaciones hasta que haya un acuerdo con el perito.

- Existe una falta de respaldo jurídico y técnico, ya que muchos talleres no cuentan con el apoyo pericial o legal, lo que debilita la posición del asegurado frente a la compañía. Si el taller acepta recortes en la valoración para acelerar el pago (extorsión aseguradora a través del perito), se perjudica la calidad de la reparación. En cualquier caso, es fundamental que el asegurado tenga libertad de elección del taller reparador.

IMPOSICIÓN DE TALLER COLABORADOR. Cuando se acepta un taller colaborador propuesto por la compañía, se suele vender como una opción más cómoda donde te indican “aquí no tendrá ningún problema”. No obstante, también tiene sus riesgos:

Para determinar que un vehículo es siniestro total, hay que realizar un estudio exhaustivo.



- El taller colaborador tiene una gran dependencia económica de la aseguradora: el taller trabaja con acuerdos escritos que imponen el precio de hora, que suele ser bajo, imponen directa o indirectamente a través de su perito o coordinador tiempos más ajustados empleando baremos de parte de la aseguradora, y que también obligan de una forma u otra al uso de recambios alternativos, verdes (de desguace), pinturas de segunda y tercera calidad, etc. El taller prioriza los intereses de la aseguradora a los del asegurado y pasa a ser connivente con la aseguradora.

- Las reparaciones se ajustan o adaptan al valor de la peritación, no al daño real, es decir, hay tendencia a reparar en lugar de sustituir, evitar operaciones complejas, limitar los desmontajes necesarios para minimizar el coste, la calidad de la reparación puede quedar en evidencia.

- La transparencia se ve mermada puesto que el asegurado no suele ver el presupuesto real, no se tiene acceso a la peritación donde se puede ver el criterio técnico empleado, es decir, no se facilita la peritación puesto que se vería el material empleado (alternativo, desguace, etc.) y las operaciones propuestas. El taller se convierte en responsable de una peritación propuesta por el perito de la aseguradora.

- Es muy posible que aparezca en algún momento un conflicto de intereses. El taller puede y de hecho mu-

chas veces actúa como una extensión operativa de la aseguradora, no como defensor del asegurado. El vínculo lo establece la aseguradora con el taller a través de la reparación que controla de forma exhaustiva. En caso de desacuerdo, el taller rara vez apoyará al cliente frente a la aseguradora.

En mi opinión, el problema generado con la disyuntiva entre el “taller libre” y el “taller colaborador” se resuelve acompañando a la elección del taller una peritación independiente previa a la intervención del perito de la aseguradora o simultánea. El taller colaborador puede restar transparencia al proceso y calidad a la reparación.

INFRavaloración del Daño. Es muy habitual que algunas valoraciones no se correspondan con la realidad. El perito debe de valorar con criterio objetivo y realista todas las partidas que afectan a la reparación de un bien, ya que pueden producirse omisiones de ciertas partidas sin explicación, mano de obra a precios irrealistas, tiempos de reparación inferiores, etc.

Todos nos apoyamos en múltiples baremos y programas de valoración de daños como Audatex o GT Estimate. Se supone que el uso y aplicación es correcto,

sin manipular la entrada de ciertos datos que puedan arrojar valoraciones inferiores: modificación de tipos de pintura, inclusión de tarifas de material de pintura de menor calidad, eliminación de constantes de pintura cuando no procede, modificación manual y a la baja de baremos, inclusión de bases de datos con recambio alternativo cuya calidad no se ha contrastado, empleo de material alternativo en piezas de mecánica que pudieran afectar a la seguridad, eliminación de desmontajes de accesorios o piezas que afecten a la calidad de la reparación, etc.

En caso de empleo de piezas alternativas o recambio verde (desguace), hay que tener en cuenta que no se pueden montar sin el consentimiento expreso del asegurado y sin la debida garantía correspondiente y hay que considerar que pueden afectar a la seguridad, valor y garantía del vehículo. Es muy importante que, tras solicitar la peritación a la aseguradora o taller, un perito independiente revise los conceptos valorados para ver si son correctos o no. La infravaloración por diversos motivos es una práctica habitual, cuyo objeto es reducir el coste del siniestro (para la aseguradora)



La infravaloración es una práctica habitual, cuyo objeto es reducir el coste del siniestro para la aseguradora

En caso de siniestros complejos, dudosos o de gran valor, es necesario el asesoramiento de un perito tasador independiente.





La libre elección de un taller es un derecho del asegurado, salvo que haya póliza que obligue a reparar en colaboradores

en detrimento de la calidad e idoneidad de la reparación (para el asegurado).

Existe una gran obsesión por minimizar el coste de las reparaciones al precio que sea, poniendo en evidencia la calidad de la reparación. Pero esta obsesión no existe cuando el taller es un concesionario.

DECLARACIÓN PREMATURA DE SINIESTRO TOTAL.

Cuando un vehículo presenta grandes daños y existe la posibilidad de que sea considerado siniestro total, es práctica muy habitual que “se fuerce el siniestro total”, limitando artificialmente el coste de la reparación, incluyendo partidas de daños internos que no quedan justificadas para sobrevalorar el importe del siniestro, elevando el valor de restos y minimizando el valor venal o de mercado si procede (por ejemplo, eligiendo el menor valor de una serie de valores encontrados en el mercado).

Para determinar que un vehículo es siniestro total, hay que realizar un estudio exhaustivo de ese vehículo, realizar una aproximación de valor racional y, si es necesario, hay que dar orden de desmontar lo necesario para profundizar más en la valoración, ver si existe alguna reparación técnica viable con la autorización del cliente y tiene que existir libre elección de taller para este supuesto. Es necesario revisar los criterios seguidos en la determinación o no del siniestro total, para evitar así, malas prácticas periciales.

VALOR VENAL Y VALOR DE MERCADO. El primero es el valor de venta de un vehículo en el momento anterior

El valor venal es el valor de venta de un vehículo en el momento anterior al siniestro.



al siniestro, mientras que el segundo es el importe medio al que un vehículo concreto puede ser adquirido en el mercado libre en la fecha del siniestro, considerando su estado real, kilometraje, conservación, equipamiento y oferta–demanda existente.

Las aseguradoras se limitan a utilizar, de forma interesada, aplicaciones de Ganvam y Eurotax, que son valores estadísticos muy inferiores a la realidad y sin justificación alguna.

ASESORAMIENTO TÉCNICO PERICIAL Y JURÍDICO.

El asegurado comete muchas veces un error estratégico grave consistente en no solicitar desde el momento inicial asesoramiento técnico y jurídico. En principio, el servicio lo ha de dar la compañía, pero ello no es óbice para que haya un seguimiento y control que sea independiente.

El perito de la aseguradora sigue instrucciones de ésta a través del departamento de siniestros a quien ha de informar en todo momento, defiende los intereses económicos de quien le paga, pero es la aseguradora quien controla la gestión, la comunicación y resolución del siniestro. ●



Antonio Guardiola Martínez

RESPONSABLE DE DEPARTAMENTO EN SEGUROS GENERALES EN UNESPA

✉ comunicacion@unespa.es

La nueva normalidad del tráfico urbano

España ya no circula como antes de la pandemia, sino que se ha asentado un modelo distinto, marcado por una mayor variedad de opciones de transporte, nuevas dinámicas laborales y una tecnología automovilística que ayuda a reducir incidentes.

La **movilidad** en nuestras ciudades ha cambiado sustancialmente en los últimos años. Los motivos que llevan a millones de personas a desplazarse cada día, los medios con los que lo hacen y la distribución de esos movimientos han evolucionado respecto a la etapa previa a la pandemia. El resultado es un escenario urbano diferente, donde conviven el tráfico intenso de siempre con nuevas pautas de movilidad que se han ido asentando con el paso del tiempo.

Esta evolución se refleja con claridad en los datos de accidentalidad leve registrados por el sistema CICOS durante 2025. El volumen de golpes de chapa se ha mantenido estable por cuarto año consecutivo y se sitúa notablemente por debajo de los niveles prepandemia. La comparación con 2019 es especialmente reveladora: hoy se producen en torno a 200.000 colisiones menos que entonces, una diferencia suficientemente sostenida en el tiempo como para confirmar que España circula de otra manera. En términos relativos, esto supone un descenso del 10,8% respecto a los niveles prepandemia. El teletrabajo, la diversificación del transporte y la mejora tecnológica de los vehículos han reconfigurado el tráfico

diario, dando lugar a un escenario que nada tiene que ver con el que conocíamos antes del Covid-19.

SIN PATRÓN HOMOGÉNEO. Aunque en las grandes ciudades los atascos siguen siendo parte del paisaje cotidiano, lo cierto es que la movilidad urbana ya no responde al patrón homogéneo que predominaba antes de 2020. La implantación estable del trabajo híbrido ha modificado los picos tradicionales de circulación, reduciendo la presión de desplazamientos repetitivos —especialmente en algunos días laborables— y alterando la forma en que se reparte la movilidad a lo largo de la semana. Menos trayectos estrictamente rutinarios



El efecto de la tecnología y los ADAS es silencioso, pero claramente apreciable en la estadística de siniestralidad



Los viernes siguen siendo la jornada con más golpes de chapa, mientras que los fines de semana continúan con la menor accidentalidad.



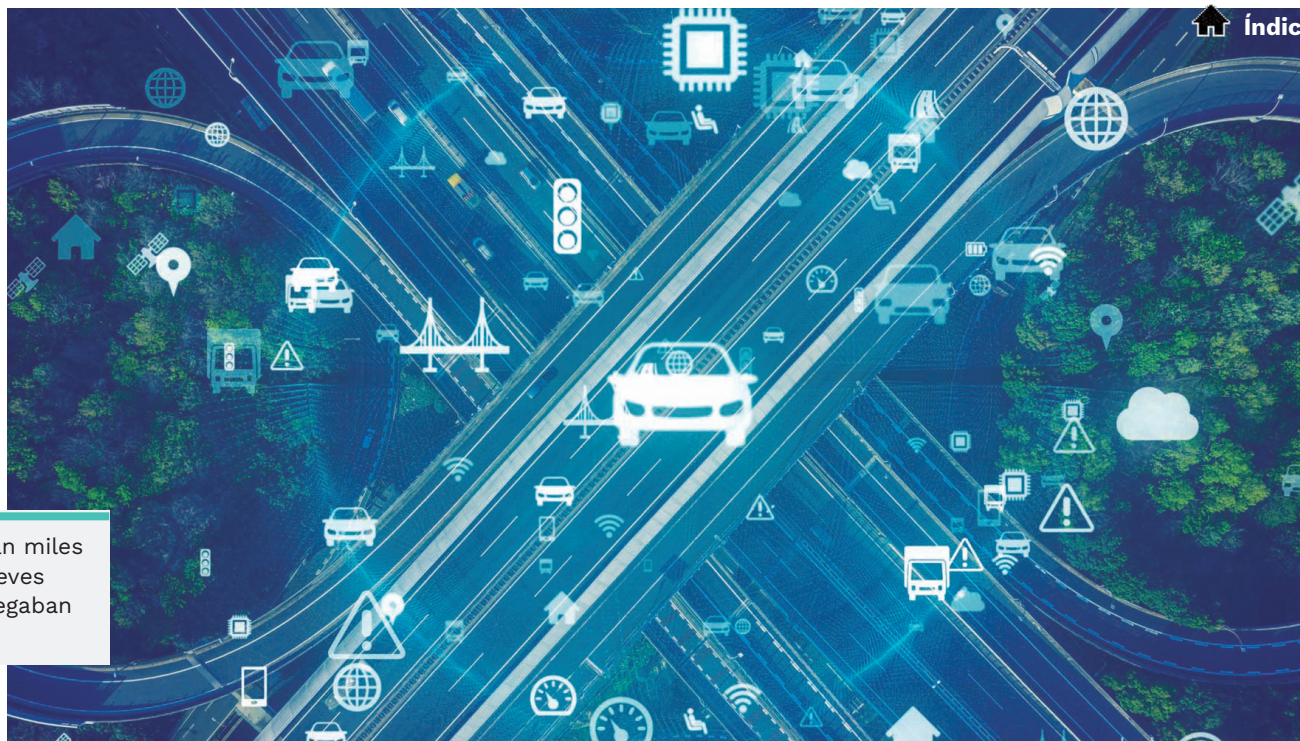
Los picos de incidentes se concentran con el buen tiempo en mayo, junio y octubre

implica una menor exposición a situaciones de tráfico denso, que son las que históricamente generaban un mayor número de incidentes leves.

A esta reorganización laboral se suma la diversificación de los medios de transporte. Las bicicletas eléctricas, los patinetes y los servicios de movilidad compartida compiten hoy por espacio con el vehículo privado, especialmente en trayectos cortos. Las políticas urbanas y las zonas de bajas emisiones han reforzado esta tendencia al favorecer opciones más flexibles y al desincentivar el uso del coche en entornos centrales. Esta

presión combinada ha dado lugar a un uso más selectivo del vehículo privado, aunque no necesariamente a una reducción visible del tráfico en todas las horas punta.

EL PAPEL DE LOS ADAS. La tecnología también desempeña un papel relevante. Muchos vehículos nuevos incorporan sistemas de asistencia a la conducción que corrigen maniobras antes de que deriven en pequeños golpes: frenada automática, sensores de proximidad, avisos de salida de carril, cámaras de aparcamiento... Estas herramientas, cada vez más extendidas, evitan miles de colisiones leves que antes sí llegaban a



Los ADAS evitan miles de colisiones leves que antes sí llegaban a producirse.

producirse. Su efecto es silencioso, pero claramente apreciable en la estadística. De la misma forma, algunos navegadores permiten a los conductores evitar las zonas más saturadas de tráfico y, por extensión, más propensas a las colisiones.

Pese a estas transformaciones estructurales, ciertos patrones permanecen inalterados. Agosto volvió a ser el mes con menos incidentes, coincidiendo con el vaciado temporal de las grandes ciudades. Los picos se concentraron, como siempre, en periodos de mayor actividad laboral y buen tiempo, como mayo, junio y octubre. Y los días de la semana también mantuvieron su lógica clásica: los viernes siguen siendo la jornada con más golpes de chapa, mientras que los fines de semana continúan siendo los de menor accidentalidad. Aunque la magnitud total haya descendido respecto a 2019, la distribución temporal de los incidentes permanece estable.

PROVINCIAS CON MÁS GOLPES. La fotografía provincial confirma igualmente una pauta conocida. Las provincias más pobladas —Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla—

continúan concentrando el mayor número de golpes de chapa, mientras que las zonas con menor densidad de población registran cifras más moderadas. Esta distribución no ha cambiado, pero la magnitud general sí: incluso en los territorios donde el tráfico sigue siendo muy intenso, la accidentalidad leve se sitúa por debajo de los niveles prepandemia.

La comparación entre 2019 y 2025 permite extraer una conclusión clara: España ya no circula como antes de la pandemia. La recuperación de la normalidad no trajo consigo un regreso pleno a los patrones de movilidad previos. Al contrario, parece que se ha asentado un modelo distinto, marcado por una mayor variedad de opciones de transporte, nuevas dinámicas laborales y una tecnología automovilística que ayuda a reducir incidentes.

El tráfico urbano continúa siendo intenso, pero sus efectos no son los de antes. Los datos muestran un patrón que se ha asentado y que explica por qué hoy la accidentalidad leve es menor. No se trata de un episodio pasajero, sino de un cambio estable con el que ya convivimos. ●

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 : 763€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 336€

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: 476€



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



RUTA DEL NEUMÁTICO 2026

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

