



# 2025

# MATRICULACIONES

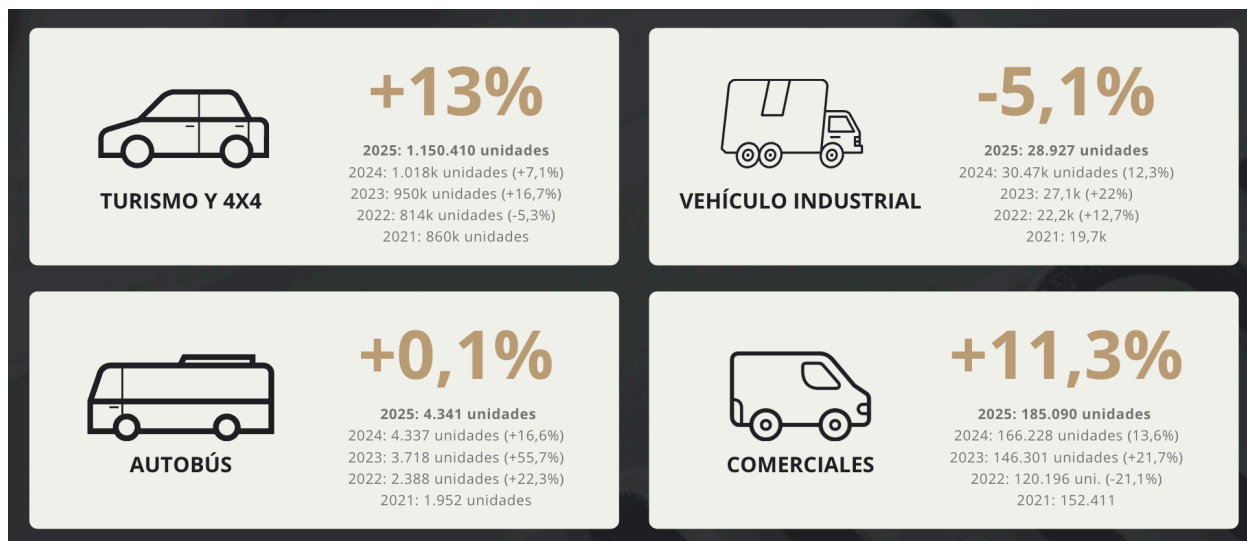
Análisis del **mercado español de automoción** y su impacto en la **posventa**



## ÍNDICE

1. Introducción – Contexto general del mercado
2. Mercado de Turismo y 4x4
3. Mercado de Vehículos Comerciales
4. Mercado de Vehículo Industrial
5. Mercado de Autobuses
6. Impacto en la posventa: implicaciones para talleres y distribuidores
7. Conclusiones y Resumen Ejecutivo

## 1. Introducción – Contexto general del mercado



El mercado español de automoción continúa en 2025 el proceso de normalización iniciado tras los años de crisis sanitaria, disrupciones logísticas y tensiones en la cadena de suministro que marcaron el periodo 2020–2022. A lo largo de los últimos ejercicios, el sector ha tenido que adaptarse simultáneamente a la recuperación progresiva de los volúmenes, a una transición tecnológica de gran calado y a un entorno regulatorio cada vez más exigente en materia medioambiental y de seguridad.

En este contexto, 2025 se consolida como un año de crecimiento, aunque con importantes diferencias entre segmentos. El mercado de turismos y el de vehículos comerciales mantienen un tono claramente expansivo, mientras que el vehículo industrial entra en una fase de ajuste tras varios años de fuerte inversión y el autobús muestra síntomas de estabilización tras la intensa recuperación posterior a la pandemia.

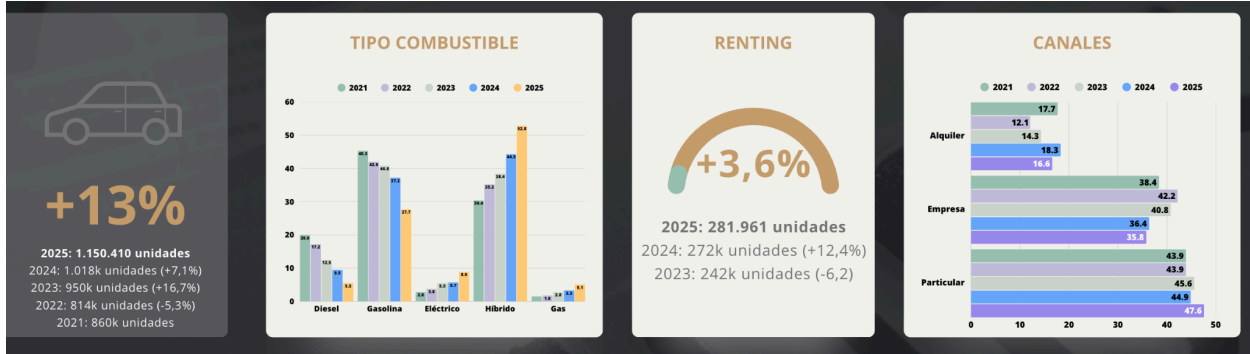
En términos de volumen, el mercado de turismo y 4x4 alcanza 1.150.410 unidades, con un crecimiento del 13%, confirmando su papel como pilar central del sector. Los vehículos comerciales, con 185.090 unidades y un crecimiento del 11,3%, refuerzan su posición como segmento estratégico para la actividad económica y logística del país. Por su parte, el vehículo industrial, con 28.927 unidades, retrocede un 5,1%, reflejando un cambio de ciclo tras varios ejercicios de expansión. Finalmente, el mercado de



autobuses, con 4.341 unidades y un crecimiento del 0,1%, entra en una fase de estabilización.

Más allá de los volúmenes, 2025 confirma varias tendencias estructurales de fondo: el avance, todavía desigual, de la electrificación; el papel cada vez más relevante del renting como fórmula de acceso y gestión del vehículo; y el incremento sostenido de la complejidad técnica del parque, con implicaciones directas para fabricantes, distribuidores de recambios y talleres.

## 2. Turismo y 4x4



### 2.1 Evolución del mercado

El mercado de turismos y 4x4 vive en 2025 un ejercicio especialmente positivo, con 1.150.410 matriculaciones, lo que supone un crecimiento del 13% respecto al año anterior. Este resultado consolida la recuperación iniciada en 2023 y continuada en 2024, y permite situar al mercado en niveles claramente superiores a los de los años inmediatamente posteriores a la pandemia y a la crisis de suministros.

Este comportamiento responde a una combinación de factores: la normalización progresiva de la producción y la logística, la mejora de los plazos de entrega, y la materialización de una demanda embalsada durante varios ejercicios. A ello se suma una cierta estabilidad del consumo privado en determinados tramos de renta, pese a un contexto económico general todavía marcado por la incertidumbre.

Desde una perspectiva sectorial, es importante subrayar que, aunque el volumen total crece con fuerza, el mercado sigue todavía por debajo de los máximos históricos previos a 2019, lo que indica que existe aún margen de recorrido para una recuperación completa en los próximos ejercicios.

### 2.2 Distribución por motorizaciones

El análisis del mix de motorizaciones confirma que el mercado de turismos se encuentra en una fase de transición prolongada. La gasolina continúa perdiendo peso de forma gradual, el diésel mantiene su tendencia estructural a la baja y el



híbrido se consolida como la tecnología dominante en términos de crecimiento y penetración.

El vehículo eléctrico sigue avanzando, pero a un ritmo más lento del previsto por los escenarios regulatorios. Las barreras de precio, infraestructura de recarga y percepción de uso siguen condicionando la decisión de compra de una parte significativa de los consumidores. En este contexto, el híbrido se ha convertido en la solución de compromiso que permite reducir emisiones sin alterar de forma sustancial los hábitos de uso.

Para la posventa, este escenario implica que durante muchos años convivirán múltiples tecnologías, lo que incrementa la complejidad del parque y exige una adaptación progresiva pero sostenida de capacidades técnicas y operativas.

## 2.3 Canales y renting

Aunque el canal particular sigue siendo mayoritario, el peso relativo de las empresas y del alquilador continúa creciendo. El renting alcanza en 2025 las 281.961 unidades, con un crecimiento del 3,6%, consolidándose como un elemento estructural del mercado.

Esta evolución no solo tiene impacto en el momento de la venta del vehículo, sino también en todo su ciclo de vida, ya que introduce lógicas de gestión basadas en contratos, costes totales de uso y estandarización de procesos de mantenimiento y reparación.

## 2.4 Lectura para el parque y la posventa

El fuerte volumen de matriculaciones de turismos en los últimos ejercicios anticipa un efecto arrastre sobre el parque circulante en los próximos años. Sin embargo, este impacto será progresivo y estará marcado por una dualidad: un parque todavía envejecido que seguirá sosteniendo gran parte de la actividad de posventa tradicional y una nueva generación de vehículos tecnológicamente mucho más complejos.

Esta dualidad obliga a los operadores de la posventa a mantener un delicado equilibrio entre eficiencia operativa en lo conocido e inversión estratégica en capacidades futuras.

### 3. Vehículos Comerciales



#### 3.1 Evolución del mercado

El mercado de vehículos comerciales mantiene en 2025 un tono claramente expansivo, con 185.090 unidades matriculadas y un crecimiento del 11,3%. Este comportamiento confirma la fortaleza estructural del segmento, estrechamente ligado a la evolución de la actividad económica, la logística, el comercio electrónico y la distribución urbana de mercancías.

A diferencia de otros mercados más cíclicos, el vehículo comercial ha demostrado en los últimos años una notable resiliencia, apoyada en cambios estructurales en los hábitos de consumo y en la organización de las cadenas de suministro.

#### 3.2 Distribución por motorizaciones

El diésel sigue siendo claramente hegemónico en este segmento, con cuotas superiores al 85%. Aunque las versiones eléctricas e híbridas continúan ganando presencia, su peso sigue siendo limitado y se concentra principalmente en entornos urbanos y aplicaciones muy concretas.

Esta realidad pone de manifiesto que la transición energética en el transporte profesional será necesariamente más lenta y estará condicionada por factores operativos, de coste total de propiedad y de infraestructura. Aunque debemos de ver



observar cómo puede afectar el marco regulatorio con posibles obligaciones de flotas con bajas emisiones.

### 3.3 Renting, flotas y profesionalización

El renting desempeña un papel cada vez más relevante en el mercado de comerciales. En 2025 se alcanzan 66.940 unidades matriculadas bajo esta fórmula, con un crecimiento del 8,7%.

Esta tendencia refleja un proceso de profesionalización en la gestión de flotas, con mayor atención al control de costes, a la disponibilidad del vehículo y a la estandarización de procesos de mantenimiento.

### 3.4 Implicaciones para la actividad de posventa

El crecimiento del parque de vehículos comerciales tiene un impacto directo y muy relevante en la posventa, al tratarse de vehículos de uso intensivo, con mayores necesidades de mantenimiento preventivo y correctivo.

Para talleres y distribuidores, este segmento seguirá siendo uno de los principales motores de actividad en los próximos años, aunque con exigencias crecientes en términos de rapidez de servicio, disponibilidad de recambio y especialización técnica.

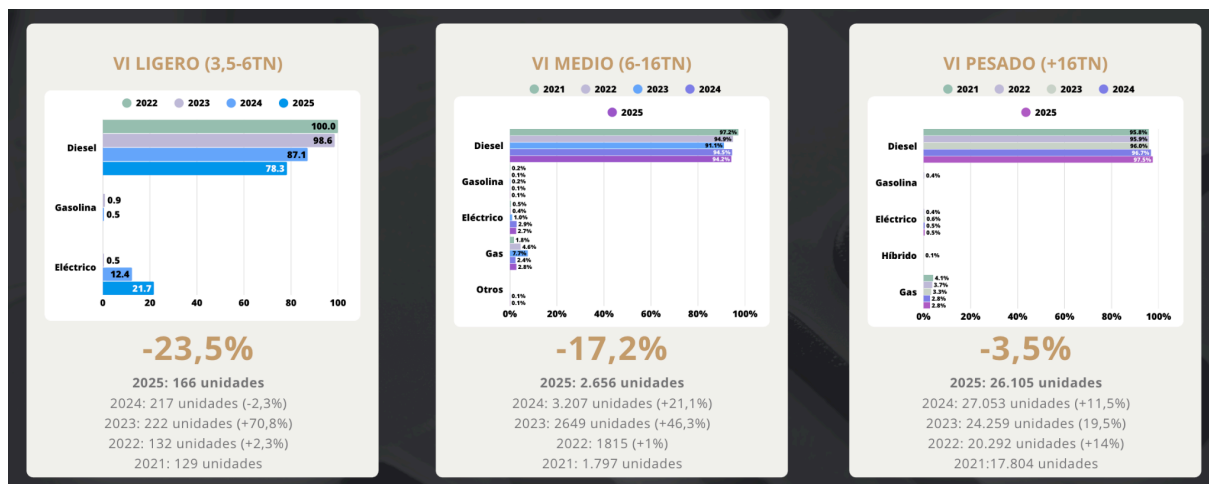
## 4. Vehículo Industrial



### 4.1 Evolución del mercado

El mercado de vehículo industrial registra en 2025 un retroceso del 5,1%, con 28.927 unidades matriculadas, lo que supone un cambio de tendencia tras varios años de fuerte crecimiento. Este ajuste debe interpretarse principalmente como una normalización del ciclo inversor, después de un periodo de intensas renovaciones de flotas.

La evolución del segmento está estrechamente vinculada al ciclo económico y a la actividad en sectores como el transporte, la construcción y la logística pesada.





## 4.2 Distribución por categorías

El análisis por categorías muestra que la corrección es más acusada en el vehículo industrial ligero y medio, mientras que el segmento pesado muestra una mayor resistencia, lo que indica que las grandes flotas siguen manteniendo un cierto nivel de inversión, aunque con mayor cautela.

## 4.3 Distribución por motorizaciones

El mercado continúa siendo prácticamente monodependiente del diésel. Las alternativas eléctricas, híbridas o de gas siguen siendo testimoniales, lo que pone de relieve las enormes dificultades técnicas y económicas que todavía existen para la descarbonización del transporte pesado de largo recorrido.

## 4.4 Renting y nuevos modelos de gestión de flotas

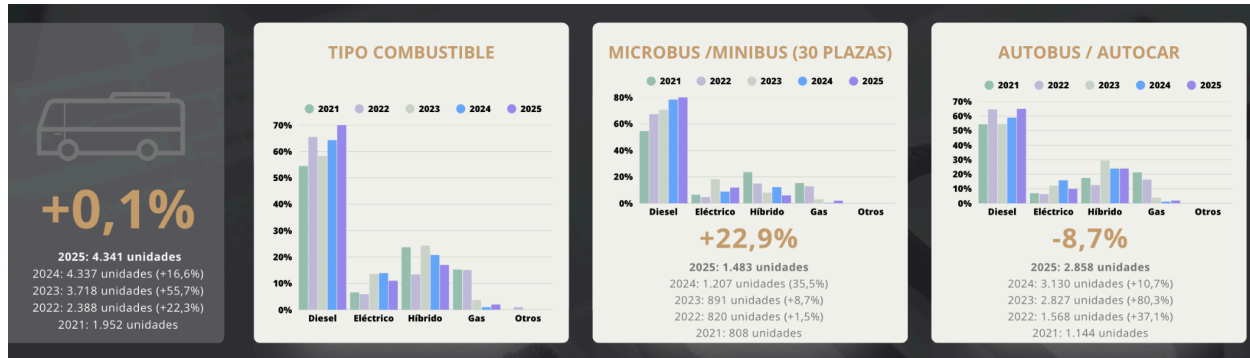
Aunque sigue representando un volumen reducido en términos absolutos, el renting continúa creciendo con fuerza. En 2025 se alcanzan 2.339 unidades, con un crecimiento del 13,8%.

Esta evolución apunta a una transformación gradual en la forma de gestionar las grandes flotas, con mayor énfasis en la previsibilidad de costes, la externalización de servicios y la optimización del ciclo de vida del vehículo.

## 4.5 Lectura para la posventa pesada

El vehículo industrial seguirá siendo un pilar fundamental para la posventa pesada, con un alto peso del mantenimiento correctivo y preventivo. Sin embargo, la creciente sofisticación técnica de los nuevos modelos anticipa también una mayor complejidad en diagnósticos, formación y gestión de recambios.

## 5. Autobuses



### 5.1 Evolución del mercado

El mercado de autobuses entra en 2025 en una fase de estabilización, con 4.341 unidades matriculadas y un crecimiento prácticamente plano (+0,1%), tras dos años de incrementos extraordinariamente intensos impulsados por la renovación de flotas y los programas de inversión pública.

Se trata de un mercado especialmente sensible a las decisiones presupuestarias de las administraciones y a la disponibilidad de fondos europeos.

### 5.2 Microbús / Minibús frente a Autobús / Autocar

El análisis por subsegmentos muestra una evolución divergente. El microbús y minibús registra un crecimiento significativo, vinculado a servicios urbanos y de proximidad, mientras que el segmento de autobús y autocar retrocede, reflejando el final de algunos grandes planes de renovación acometidos en ejercicios anteriores.

### 5.3 Distribución por motorizaciones

Aunque el diésel sigue siendo mayoritario en términos de parque, el peso del eléctrico y del híbrido es ya estructuralmente relevante en las nuevas matriculaciones, especialmente en el transporte urbano.

Este segmento es, junto con el turismo urbano, uno de los principales vectores de introducción de nuevas tecnologías de propulsión.



## 5.4 Implicaciones para la posventa de transporte colectivo

La transición tecnológica en el autobús introduce nuevos retos para la posventa: mayores necesidades de formación específica, inversión en equipamiento de alto voltaje y una relación cada vez más estrecha entre operadores de flotas, fabricantes y proveedores de servicios.

## 6. Impacto en la posventa: implicaciones para talleres y distribuidores

### 6.1 Evolución del parque circulante y mix tecnológico

Las matriculaciones de los últimos ejercicios están configurando un parque cada vez más complejo y heterogéneo desde el punto de vista tecnológico. Conviven vehículos diésel y gasolina tradicionales con un volumen creciente de híbridos, híbridos enchufables y eléctricos, a lo que se suma una presencia cada vez mayor de sistemas avanzados de ayuda a la conducción (ADAS), conectividad y software embarcado.

Este cambio en la estructura del parque no se traduce de forma inmediata en el negocio de la posventa, pero sí marca con claridad la tendencia de fondo de los próximos años. Durante un periodo prolongado convivirá un parque envejecido —que sigue sosteniendo gran parte de la actividad de mantenimiento correctivo— con una nueva generación de vehículos tecnológicamente mucho más complejos, que exigen otro tipo de capacidades técnicas, procesos y herramientas.

Para la posventa independiente, este escenario implica gestionar simultáneamente dos mundos: por un lado, la eficiencia operativa en el mantenimiento del parque tradicional; por otro, la preparación progresiva para atender vehículos electrificados y altamente digitalizados.

### 6.2 Implicaciones para los talleres

El taller se sitúa en el centro de esta transformación. El aumento de la complejidad técnica de los vehículos obliga a intensificar las inversiones en formación, en equipamiento de diagnóstico, en herramientas específicas para sistemas electrificados y en procedimientos de seguridad. La electrificación parcial del parque no elimina el mantenimiento, pero sí cambia su naturaleza: menos operaciones puramente mecánicas y mayor peso de la electrónica, el software y los sistemas de control.

Al mismo tiempo, la creciente presencia de vehículos en renting y flotas profesionales introduce una mayor exigencia en términos de estandarización de procesos, cumplimiento de plazos, trazabilidad de las operaciones y control de



costes. El taller que quiera seguir siendo competitivo deberá avanzar en la profesionalización, digitalización de la gestión y especialización técnica.

Este nuevo contexto también refuerza la importancia estratégica del acceso a la información técnica, a los datos del vehículo y a los procedimientos de reparación, así como la necesidad de garantizar condiciones de competencia equitativas entre todos los operadores del mercado.

### 6.3 Implicaciones para la distribución de recambios

Para los distribuidores de recambios, la evolución del parque supone un desafío de primera magnitud. El aumento del número de tecnologías convivientes incrementa de forma estructural la complejidad del catálogo y de la gestión de referencias. A medio plazo, coexistirán componentes para vehículos térmicos tradicionales con nuevas familias de productos vinculados a la electrificación, la electrónica de potencia, los sistemas de asistencia y la conectividad.

Este escenario exige una gestión de stock cada vez más sofisticada, con un equilibrio delicado entre disponibilidad, rotación y riesgo de obsolescencia. Al mismo tiempo, crece el papel del distribuidor como proveedor de servicios de valor añadido: soporte técnico, formación, ayuda en diagnosis, logística avanzada y soluciones integrales para el taller.

La calidad de los datos, la integración digital con clientes y proveedores y la capacidad de anticipar tendencias del parque serán factores cada vez más determinantes para la competitividad de la distribución independiente.

### 6.4 Renting, flotas y cambio en el modelo de mantenimiento

El crecimiento sostenido del renting y de las flotas profesionales tiene un impacto directo en la organización de la posventa. Estos operadores demandan cada vez más modelos de mantenimiento basados en contratos, niveles de servicio, control de costes y homogeneización de procesos.

Para talleres y distribuidores, esto supone tanto una oportunidad de volumen como un reto en términos de márgenes, exigencia operativa y dependencia de grandes clientes. La capacidad de integrarse en redes, plataformas y ecosistemas de flotas



será un elemento clave en la estrategia de muchos operadores de la posventa en los próximos años.

## 6.5 Oportunidades y riesgos para la posventa independiente

El proceso de transformación del parque abre oportunidades claras en términos de especialización, diferenciación y generación de valor añadido. La mayor complejidad técnica incrementa la barrera de entrada y refuerza el papel de los operadores profesionales y bien estructurados.

Sin embargo, también existen riesgos evidentes: el esfuerzo inversor necesario, la presión competitiva, la concentración de la demanda en grandes operadores de flotas y la posible restricción de acceso a datos o procedimientos por parte de algunos fabricantes.

En este contexto, la cooperación sectorial, el papel de las asociaciones y el desarrollo de servicios comunes se convierten en elementos estratégicos para garantizar la competitividad y la sostenibilidad de la posventa independiente.

## 7. Conclusiones y Resumen Ejecutivo

### 7.1 Qué significa este escenario para ANCERA

El análisis de las matriculaciones y de la evolución del parque confirma que la posventa entra en una fase de transición larga, no disruptiva pero sí acumulativa. Durante muchos años seguirá existiendo un volumen muy relevante de negocio ligado al parque tradicional, pero al mismo tiempo crecerá de forma sostenida el peso de vehículos más complejos desde el punto de vista tecnológico.

Para ANCERA, esto se traduce en tres realidades prácticas:

En primer lugar, el negocio actual sigue dependiendo en gran medida de la eficiencia en la gestión del parque existente: rotación de stock, disponibilidad de referencias críticas, servicio al taller y control de costes seguirán siendo los principales determinantes de la rentabilidad a corto plazo.

En segundo lugar, es imprescindible preparar de forma progresiva la empresa para el nuevo parque: más referencias vinculadas a electrónica, sensores, sistemas de asistencia, gestión térmica, electrificación parcial y, en determinados casos, componentes de alto voltaje. No se trata de un cambio inmediato, pero sí inevitable.

En tercer lugar, el crecimiento del renting y de las flotas introduce una lógica de negocio distinta, basada en contratos, niveles de servicio, procesos estandarizados y exigencia logística, que afecta tanto a talleres como a distribuidores.

### 7.2 Líneas de acción a considerar

A la luz de este escenario, pueden identificarse varias líneas de actuación prácticas para los distribuidores:

- Reforzar la calidad del dato y la gestión del catálogo, para poder manejar un número creciente de referencias con menor riesgo de obsolescencia.
- Avanzar en servicios de valor añadido al taller: soporte técnico, ayuda en diagnóstico, formación, soluciones logísticas y servicios integrales.
- Revisar la estrategia de stock, combinando profundidad en referencias clave con mayor apoyo en logística rápida.



- Preparar a los equipos comerciales y técnicos para un entorno de mayor complejidad del producto y mayor exigencia por parte del cliente profesional.

### 7.3 Líneas de acción del talleres

Para el taller, el escenario que dibuja la evolución del parque implica varias prioridades claras:

- Invertir de forma selectiva y planificada en formación y equipamiento, priorizando aquellas tecnologías que ya están empezando a llegar al parque real.
- Mejorar la organización interna, los procesos y la digitalización de la gestión para poder trabajar con flotas, renting y clientes profesionales más exigentes.
- Mantener una fuerte orientación a la eficiencia operativa en el parque tradicional, que seguirá siendo durante años el principal soporte del volumen de negocio.

### 7.4 Resumen ejecutivo final

El mercado de automoción crece, pero lo hace cambiando su composición. La posventa seguirá teniendo un volumen relevante de actividad ligado al parque tradicional, pero deberá adaptarse de forma progresiva a un entorno más complejo desde el punto de vista tecnológico y operativo.

La clave no está en cambiarlo todo de golpe, sino en combinar dos estrategias: explotar con la máxima eficiencia el negocio actual y, al mismo tiempo, preparar de forma ordenada la empresa para el parque que viene.

Los socios que consigan anticiparse en formación, procesos, servicios y gestión del dato estarán en una posición claramente más sólida para mantener y reforzar su competitividad en los próximos años.



**Calle del Príncipe de Vergara 74**  
**[ancera@ancera.org](mailto:ancera@ancera.org) / [aervi@ancera.org](mailto:aervi@ancera.org)**  
**915 642 386**  
**ANCERA / AERVI – AutoInfor**