

Tribuna



Francisco Roca

VICEPRESIDENTE PORTAVOZ DE **CETRAA**

El taller en 2026, protagonista de la transformación técnica, digital y competitiva de la posventa

Laño 2025 se cierra con un balance positivo para la posventa y, al mismo tiempo, con señales claras de que el sector está entrando en una fase de transformación.

La actividad en los talleres permanece elevada y el mercado de recambios ha seguido creciendo, aunque con ritmos más moderados que en 2024. Distintos informes del sector sitúan incrementos de facturación en torno al 7% en 2024 y previsiones cercanas al 4-5% para 2025, con especial dinamismo en la distribución de recambios y una recuperación significativa de los trabajos de carrocería y chapa, impulsados por el aumento de la movilidad y los siniestros.

La electrificación continúa siendo el principal vector de cambio. El peso creciente del vehículo eléctrico e híbrido en el parque circulante exige a los talleres incorporar nuevas competencias: alta tensión, gestión y reparación de baterías, diagnosis electrónica avanzada y software. Aunque existe una demanda creciente de formación, todavía estamos lejos de contar con una oferta formativa ordenada, accesible y alineada con las necesidades reales del taller. La presión sobre los márgenes –especialmente en la posventa oficial– y los retos logísticos derivados de la complejidad de los nuevos recambios se han mantenido como elementos a vigilar.

Ante este escenario, 2026 se presenta como un año de desafíos importantes. El primero de ellos es la formación y certificación técnica especializada. La ausencia de un sistema unificado de acreditación para trabajar con vehículos de alta tensión genera incertidumbre y desigualdad competitiva.

Resulta urgente impulsar un marco claro de certificaciones y un plan de formación continua que permita a los profesionales adaptarse al nuevo mix tecnológico del parque.

En paralelo, la transformación digital del taller seguirá marcando diferencias. La gestión de recambios en tiempo real, la diagnosis remota, las plataformas de atención al cliente, la integración con proveedores y la digitalización del flujo de reparación no son ya una opción, sino una condición necesaria para mantener la rentabilidad. La presión competitiva –procedente de concesionarios, cadenas, multmarca organizados y plataformas online– hará imprescindible optimizar procesos, mejorar la eficiencia y ofrecer servicios de valor añadido.

A ello se suma la incertidumbre regulatoria, especialmente en materia de ayudas a la electrificación (programas MOVES o

equivalentes) y políticas de despliegue de infraestructura de recarga. La continuidad, interrupción o rediseño de estas ayudas tendrán un impacto directo en la demanda de nuevos vehículos electrificados y, por tanto, en el tipo de reparaciones que llegará a los talleres.

Con todo, las perspectivas para el año próximo son moderadamente optimistas. La posventa seguirá creciendo, acompañada por una penetración progresiva del VE/HEV que incrementará los trabajos vinculados a electrónica, baterías y software. Los talleres que se formen adecuadamente dispondrán de una ventaja competitiva clara. Asimismo, veremos un avance en la consolidación del sector: acuerdos entre talleres, plataformas compartidas de diagnosis y logística y alianzas para asumir inversiones que individualmente resultarían inasumibles.

Desde CETRAA, recomendamos a los talleres abordar 2026 con una estrategia definida:

- Diseñar un plan de formación de 12-18 meses en alta tensión, baterías, sistemas electrónicos y software del vehículo.
- Colaborar con centros de FP y entidades formativas a través de las asociaciones para garantizar actualización técnica y acreditación oficial de competencias.
- Digitalizar procesos clave, especialmente el flujo de piezas, la diagnosis y la comunicación con el cliente, para reducir tiempos y mejorar eficiencia.
- Ofrecer servicios de valor añadido, como mantenimientos preventivos específicos para baterías.
- Impulsar estrategias de fidelización basadas en suscripciones, reservas online y comunicación activa sobre la importancia de las reparaciones seguras en VE.

2025 ha demostrado que el sector de la posventa sigue siendo sólido y resiliente. 2026 exigirá dar un nuevo paso adelante: más formación, más digitalización y más eficiencia. Los talleres que abracen esta evolución no solo estarán preparados para lo que viene, sino que se colocarán en una posición de liderazgo en un mercado en plena transformación. Pero ningún taller podrá recorrer ese camino en solitario. El apoyo de las asociaciones será decisivo para interpretar la normativa, facilitar el acceso a la información técnica, impulsar la formación especializada, representar al sector ante las administraciones y acompañar a los talleres en un entorno cada vez más complejo. ●