

LA DISTRIBUCIÓN DE RECAMBIOS PARA EL AUTOMÓVIL EN NÚMEROS

CIFRAS DEL 2025

- ❑ **2.784** distribuidores y tiendas operan en España (a junio de 2025).
- ❑ **62%** de los distribuidores y tiendas pertenecen a un grupo o mayorista.
- ❑ **38%** de los distribuidores y tiendas son totalmente independientes.
- ❑ **80%** de los empleados de la distribución trabajan en las tiendas agrupadas.

Fuente: GIPA España.

- ❑ **88,4%** de las tiendas hacen repartos a los talleres.
- ❑ **47%** de las tiendas que hacen repartos tienen rutas predefinidas.
- ❑ **53%** reparte solo con medios propios.
- ❑ **31%** reparte con medios propios y con empresas.
- ❑ **5%** reparte solo con empresas de transporte.
- ❑ **61%** de los distribuidores y tiendas afirma que no tiene más problemas de lo normal de disponibilidad o plazos.
- ❑ **28%** de los distribuidores y tiendas afirma que tiene problemas de disponibilidad de piezas o respeto de plazos de entrega pero de forma puntual.
- ❑ **11%** de los distribuidores y tiendas afirma que tiene problemas de disponibilidad de piezas o respeto de plazos de entrega con frecuencia.

Fuente: GANVAM

- ❑ **9.939 mil.€** fue la cifra de facturación que alcanzó el recambio del automóvil en el mercado posventa.
- ❑ **14.621 mil.€** será la facturación de los recambios en 2035.
- ❑ **+67%** la facturación de los recambios en los próximos 10 años.

Fuente: Solera Data Center

- ❑ **11%** de los distribuidores/tiendas de recambios usan de forma habitual la IA en algunos de los programas de gestión que tiene.
- ❑ Los distribuidores y tiendas de recambios, ante la pregunta ¿Sus programas para la gestión de la tienda tienen ya incorporada la IA y la ayuda a optimizar estas gestiones? Responden:

- 70%** No, en ninguna herramienta o software.
- 11%** Sí, de forma ocasional.
- 11%** Sí, de forma habitual o sistemática.
- 8%** No sé lo que es, no sé para qué se puede usar.

Fuente: GIPA España

ÁREAS EN LAS QUE YA ESTÁ INTEGRADA LA IA LAS TIENDAS DE RECAMBIOS DEL AUTOMÓVIL	
Pedidos	32%
Facturación	22%
Buscar información	17%
Logística	11%
Ventas	6%
Administración, gestión interna	4%

NÚMERO DE TALLERES ESPECIALISTAS EN NEUMÁTICOS	
Variación entre 2020-2025	
	-7,39
2020	2.928
2021	2.855
2022	2.812
2023	2.787
2024	2.784
2025	2.784

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEADOS DE LAS TIENDAS Y DISTRIBUIDORES		
	Distribuidor tienda agrupada	Distribuidor tienda independiente
2014	15.345	6.253
2015	15.693	6.088
2016	15.188	6.001
2017	15.952	5.768
2018	16.126	5.773
2019	15.739	5.506
2020	15.517	5.176
2021	15.720	4.802
2022	15.760	4.340
2023	16.124	4.167
2024	16.761	4.236
2025	17.313	4.242

REPARTO DE LA FACTURACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE ACTIVIDAD	
Piezas de alta rotación (filtros, escobillas, baterías, frenos...)	27%
Aceite	19%
Piezas de mecánica (embragues, motor...)	19%
Neumáticos	7%
Piezas de aire acondicionado y climatización	7%
Electrónica	7%
Carrocería y cristalería	6%
Pintura	3%
Otros	5%

Fuente: GIPA

LA OPINIÓN DE LAS ENTIDADES

Del dato a la decisión: la Inteligencia Artificial como aliada de la distribución

Manuel Alcalde, Junta directiva de ANCERA



“LA TECNOLOGÍA AVANZA, PERO EL VERDADERO VALOR SEGUIRÁ ESTANDO EN LOS PROFESIONALES CAPACES DE CONVERTIR LA INFORMACIÓN EN SERVICIO Y CONOCIMIENTO.”

Cuando se habla de Inteligencia Artificial, digitalización o análisis de datos, pocas veces la distribución de recambios aparece entre los primeros sectores que vienen a la mente. Sin embargo, la realidad es muy distinta. Desde hace años, este eslabón esencial de la cadena de valor de la posventa vive una transformación silenciosa pero constante que ha convertido a muchas empresas en organizaciones altamente digitalizadas. Detrás de cada entrega, cada referencia y cada respuesta al taller existe una compleja red de herramientas tecnológicas que gestionan logística, stocks, catálogos, trazabilidad y millones de datos en tiempo real.

Hoy, el desafío ya no es tanto digitalizar procesos, sino sacar el máximo partido a toda esa información. La clave está en transformarla en conocimiento útil que permita anticiparse al mercado, optimizar recursos y tomar mejores decisiones. En este contexto, tecnologías como la Inteligencia Artificial y el análisis predictivo se presentan como el siguiente gran paso. No solo ayudan a ganar eficiencia y rentabilidad, sino que abren la puerta a una distribución más ágil, precisa y preparada para responder a las exigencias de un mercado en constante evolución.

Portanto, podemos constatar que la IA ya forma parte del día a día de muchas empresas de distribución. Su aplicación permite prever mejor la demanda, optimizar inventarios, automatizar tareas repetitivas y mejorar la eficiencia logística y comercial. En un sector donde la rapidez, la disponibilidad y la calidad del servicio son factores decisivos, disponer de herramientas que ayuden a anticiparse a las necesidades del mercado supone una ventaja competitiva evidente. No obstante, nos encontramos todavía en una fase inicial. Más que una revolución inmediata, estamos asistiendo a una integración progresiva de soluciones tecnológicas

que deben demostrar su utilidad real y su capacidad para aportar valor al negocio. El reto no es incorporar IA por tendencia, sino entender cómo aplicarla de forma práctica, rentable y adaptada a las necesidades específicas de cada empresa.

Desde ANCERA trabajamos activamente para acompañar al sector en este proceso. Lo hacemos a través de herramientas de información y análisis como ANCERA BI o el Sistema de Predicción de Recambios, que permiten comprender mejor la evolución del mercado y tomar decisiones basadas en datos. Además, nuestros congresos y jornadas incorporan cada vez más contenidos relacionados con la digitalización, los datos y la inteligencia artificial, siempre con una visión práctica y orientada a la realidad diaria de las empresas. Y lo más importante para poder desarrollar, innovar y avanzar como sector es un marco regulatorio estable, eficaz y abierto a todos los operadores de la posventa. Esa es la principal misión que debemos tener como organización y es la base para ser competitivos.

La tecnología seguirá avanzando, pero el factor diferencial continuará siendo el conocimiento, la experiencia y la capacidad de adaptación de los profesionales de la distribución. www.ancera.org

FAMILIAS DE PRODUCTO MÁS RENTABLES PARA LAS TIENDAS Y LOS DISTRIBUIDORES

	1ª respuesta	2ª respuesta	3ª respuesta
Piezas de alta rotación (filtros, escobillas, baterías, frenos...)	42%	32%	74%
Aceite	19%	43%	62%
Piezas de mecánica (embragues, motor...)	23%	37%	60%
Neumáticos	3%	11%	14%
Piezas de aire acondicionado y climatización	2%	12%	14%
Electrónica	4%	9%	13%
Carrocería y cristalería	4%	7%	11%
Pintura	1%	8%	9%
Otros	2%	3%	5%