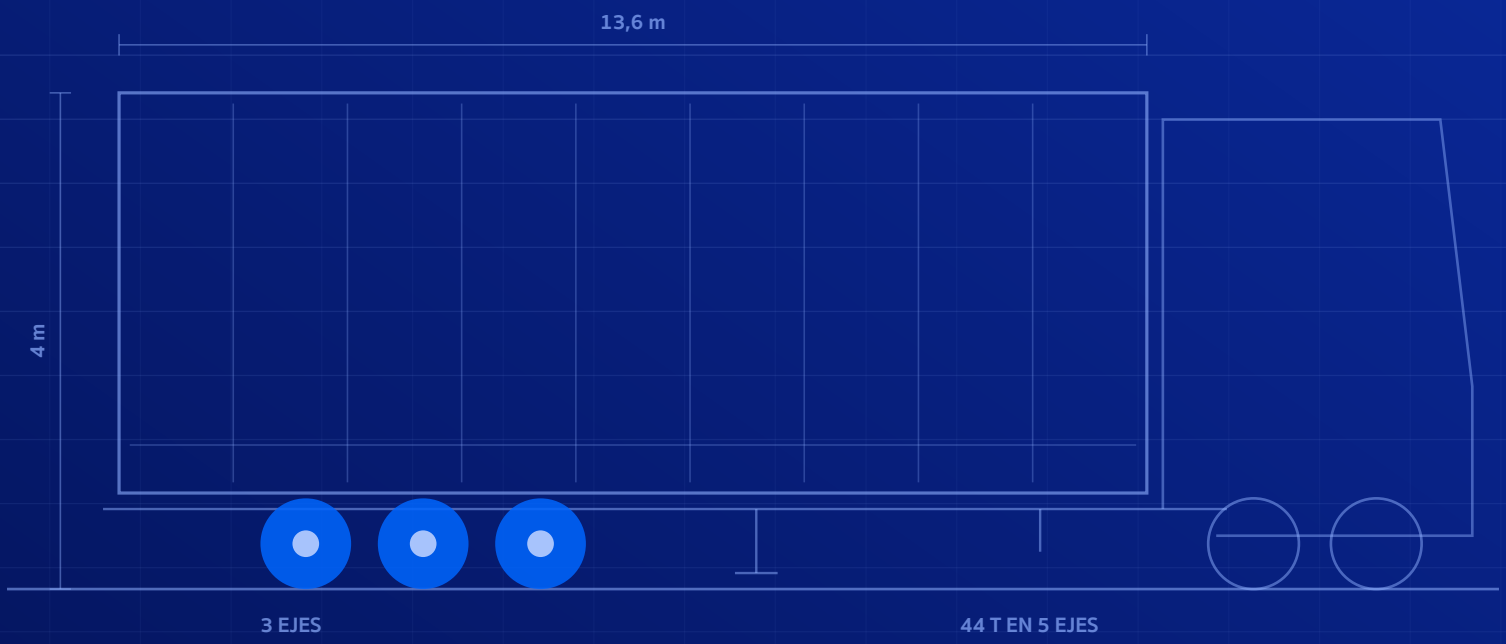
RelevoFamiliar



DUE DILIGENCE EN 24H | NEGOCIOS ABURRIDOS 24

REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES

En España hay 631 empresas que fabrican remolques y carrocerías. Venden por pedido, siguen al transporte y la pyme gana un 9,7% antes de amortizar

EN TRES CIFRAS

631
empresas fabrican remolques y carrocerías en 2024

17.518
remolques y semirremolques matriculados en 2025

9,7%
gana la pyme de 10 a 249 personas antes de amortizar

TOÑO ÁLVAREZ | RELEVO FAMILIAR | OCTUBRE DE 2026

Vendemos empresas con historia, pero sin relevo.

RelevoFamiliar

DUE DILIGENCE EN 24H | REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES

RESUMEN: UN NEGOCIO DE PEDIDO QUE SIGUE AL TRANSPORTE Y GANA UN 9,7%

MI VEREDICTO

Es un negocio de pedido que sube y baja con el transporte, sin cuota que lo sostenga en el año malo.

Si mañana tuviera que comprar una PYME, no empezaría por aquí; y si entrara, buscaría una de frío o cisterna con posventa propia.

LO BUENO

- **El cliente está repartido.** Hay 107.296 empresas de transporte de mercancías por carretera en España[1].
- **La demanda sube.** Se matricularon 17.518 remolques y semirremolques en 2025, un 16,7% más[2].
- **España exporta.** Vendió fuera 282,7 millones de dólares en semirremolques en 2024, casi el triple de lo que compró[3].

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Sigue al ciclo.** En 2020 el sector vendió un 12,4% menos y en 2021 su margen bajó al 5,5%[4].
- **Cada pedido se gana otra vez.** Krone subió un 78,3% sus matriculaciones en un solo año[2].
- **Los grandes ganan poco.** Schmitz Cargobull vendió 2.160 millones en su último ejercicio y ganó cerca de uno[5].

11 /25

La nota: 11 sobre 25. Cinco criterios del 1 al 5, al final del estudio.

FUENTES

1 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, transporte de mercancías por carretera. ine.es
2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
3 Naciones Unidas, UN Comtrade, comercio de España en las partidas 871631 y 871639, 2019 a 2024. comtradeplus.un.org
4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
5 Schmitz Cargobull, resultados del ejercicio 2024/25, septiembre de 2025. Dato de la empresa. cargobull.com

3.620 M€

vendieron en 2024 las **631 empresas** del sector, según el INE[4].

17.518

remolques y semirremolques matriculados en España en 2025, **un 16,7% más**[2].

56,1%

de las matriculaciones son de **tres marcas**: Lecitrailer, Schmitz Cargobull y Krone[2].

9,7%

gana antes de amortizar la **pyme de 10 a 249 personas**, en una cuenta mía con el INE[6].

5,5%

fue el margen del sector en 2021, **frente al 9,9%** de 2024[4].

0,44x

las ventas: lo que se pagó por **The Reefer Group** en 2021, en una cuenta mía[7].

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es

RelevoFamiliar

ÍNDICE

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1 ¿QUÉ SE VENDE Y QUÉ PROBLEMA RESUELVE?
La lona y el frío suman seis de cada diez semirremolques que se matriculan en España
PÁGINA 05

2 ¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?
Tres marcas matriculan el 56% de los semirremolques que se venden en España
PÁGINA 10

3 ¿CUÁNTO GANA Y CUÁNTA CAJA DEJA?
Una fábrica de 30 personas gana un 9,5%, y con un 20% menos de pedidos, un 4%
PÁGINA 16

4 ¿QUÉ LA PROTEGE?
Homologar cuesta, pero Krone pasó de 1.080 a 1.926 matriculaciones en un año
PÁGINA 20

5 ¿QUÉ LE IMPIDE CRECER?
Crecer pide caja, porque cada millón de ventas nuevas ata unos 170.000 euros en almacén y clientes
PÁGINA 22

6 ¿QUIÉN LO HA HECHO BIEN?
Lecitrailer empezó a fabricar en 1990 y hoy matricula casi uno de cada cuatro semirremolques
PÁGINA 25

7 ¿QUIÉN COMPRA, QUIÉN VENDE Y A CUÁNTO?
Las pocas compras desde 2018 se han pagado a menos de media vez las ventas
PÁGINA 27

8 ¿QUÉ PUEDE SALIR MAL Y QUÉ PEDIRÍAS?
Si fuera a comprar una fábrica de semirremolques, esto es lo primero que pediría
PÁGINA 31

9 ¿DÓNDE METE DINERO LA IA?
Qué haría con la IA después de comprarla: presupuestos más rápidos y menos acero parado
PÁGINA 33

LA LONA Y EL FRÍO SUMAN SEIS DE CADA DIEZ SEMIRREMOLQUES QUE SE MATRICULAN EN ESPAÑA



Xemenendura | CC BY-SA 4.0

EN CORTO

1. La lona y el frío suman el 63% de los 15.009 remolques y semirremolques matriculados en 2024[9].
2. Un remolque de más de 750 kilos pasa la ITV cada año hasta los 10 años, y después cada seis meses[10].
3. Desde octubre de 2025, los conjuntos de cinco ejes pueden llevar 44 toneladas, cuatro más que antes[11].

Un semirremolque es la caja que arrastra la cabeza tractora. El transportista lo compra, lo usa unos años y lo cambia. No hay cuota ni contrato.

> No hay cuota ni contrato.

Lo que compra el cliente es carga útil, horas de servicio y pasar la ITV a la primera.

PARA QUÉ SIRVE

Para mover mercancía por carretera. En España hay 107.296 empresas de transporte de mercancías por carretera, que facturaron 47.074 millones en 2024[1].

Ese año invirtieron 2.352 millones en activos materiales: camiones, remolques y naves[1]. De ahí sale el pedido de una fábrica de semirremolques.

FUENTES

1 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, transporte de mercancías por carretera. ine.es
8 Foto: Xemenendura, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
10 BOE, Real Decreto 920/2017, inspección técnica de vehículos. boe.es
11 Dirección General de Tráfico, España eleva a 44 toneladas la masa máxima, julio de 2025. dgt.es

La ley no obliga a comprar, pero sí a revisar. Un remolque de más de 750 kilos, salvo las caravanas, pasa la ITV cada año hasta los 10 años y cada seis meses después[10].

QUÉ TIPOS HAY

Dos tipos se llevan casi dos tercios del mercado. Estas son las matriculaciones de 2024 según Asfares, la Asociación Española de Fabricantes de Remolques, Semirremolques, Cisternas y Vehículos Análogos[9].


Xemenendura | CC BY-SA 4.0

Lona y semilona

Caja con lonas laterales que se abren para cargar con carretilla. Es el más vendido para carga general[9].

EN 2024	FRENTE A 2023
4.767	−2,1%


Rundvald | CC BY-SA 4.0

Frigorífico

Caja aislada con un equipo de frío. Su prototipo pasa por un túnel oficial para el certificado ATP de mercancías perecederas[13].

EN 2024	FRENTE A 2023
4.713	+1,7%


Jerre02 | CC BY-SA 4.0

Basculante

Bañera que se levanta para descargar áridos, chatarra o grano. En 2024 fue el tipo que más creció[9].

EN 2024	FRENTE A 2023
1.781	+36,9%

FUENTES

9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
10 BOE, Real Decreto 920/2017, inspección técnica de vehículos. boe.es
12 Foto: Xemenendura, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
13 Ministerio de Industria, mercancías perecederas y Real Decreto 237/2000, 2026. industria.gob.es
14 Foto: Rundvald, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
15 Foto: Jerre02, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org


Tiia Monto | CC BY-SA 3.0

Cisterna

Para líquidos, gases o polvo. Con mercancía peligrosa, un organismo de control vigila la fabricación de cada una[13].

EN 2024	FRENTE A 2023
867	+32,8%


Xnatedawgx | CC BY-SA 4.0

Portacontenedores

Un chasis sin caja para llevar contenedores del puerto a la fábrica o al tren[9].

EN 2024	FRENTE A 2023
609	−11,1%


Matti Blume | CC BY-SA 4.0

Góndola y especiales

Plataformas bajas para maquinaria, portavehículos y furgones. Son series cortas, casi a medida[9].

RESTO, 2024	DEL TOTAL
2.272	15,1%

El último grupo junta 684 furgones y 1.588 unidades de otros tipos[9]. No hay precios de nuevo publicados por tipo: en la sección 3 uso el ingreso medio por unidad de los fabricantes.

DE QUÉ ESTÁ HECHO Y QUÉ FALLA

Lo que más pesa en el coste son los materiales. En las fábricas de 20 a 49 personas, las compras son el 70,5% de las ventas[6].

Pieza	Para qué sirve	Qué se revisa
Chasis y bastidor	Aguanta la carga y une ejes y caja	Estado y corrosión, en la ITV[10]
Ejes y suspensión	Reparten el peso y amortiguan	Holguras y fugas, en la ITV[10]
Frenos con control electrónico	Frenan el semirremolque con la cabeza tractora	Un 45% de eficacia como mínimo si se matriculó desde 2012[10]
Caja: lona, paneles o cisterna	Protege la carga	En frío, el aislamiento del certificado ATP[13]
Equipo de frío	Mantiene la temperatura	Lo fabrica un tercero y se compra aparte
Pivote de enganche y patas	Unen y apoyan el semirremolque	Desgaste, en la revisión del taller

FUENTES

6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
10 BOE, Real Decreto 920/2017, inspección técnica de vehículos. boe.es
13 Ministerio de Industria, mercancías perecederas y Real Decreto 237/2000, 2026. industria.gob.es
16 Foto: Tiia Monto, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
17 Foto: Xnatedawgx, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
18 Foto: Matti Blume, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

QUÉ HACE LA FÁBRICA

Una fábrica de semirremolques hace cuatro cosas, y solo una se ve desde la carretera.

Oficina técnica

Diseña cada pedido y homologa cada modelo. Sin homologación de tipo, el modelo no se matricula en la Unión Europea[19].

Compras

Acero, aluminio, ejes, frenos, neumáticos y equipos de frío. Son el 70,5% de las ventas en la fábrica de 20 a 49 personas[6].

Fabricación

Corta, suelda, pinta y monta. El personal pesa un 22% de las ventas en ese tamaño[6].

Posventa

Recambios, reparaciones e ITV. Lecitrailer tiene siete centros de servicio propios[20].

CUÁNTO NEGOCIO TRAE LA NORMA DE 2025

En julio de 2025 una orden ministerial subió de 40 a 44 toneladas la masa de los conjuntos de cinco ejes. Las masas entraron en vigor a los tres meses, y las cisternas tienen seis[11].

La misma orden deja circular sin permiso previo a los euromodulares de 72 toneladas y 32 metros, por una red de carreteras aprobada[11]. Cada uno lleva más remolques por cabeza tractora.

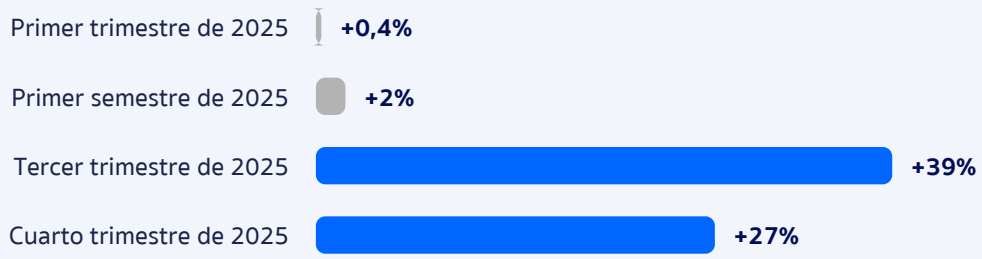


Gráfico. Variación de las matriculaciones frente al mismo periodo de 2024, según Asfares[2].

El salto llega en el segundo semestre de 2025, el de la norma. No puedo probar que sea la causa: Asfares no lo separa.

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
11 Dirección General de Tráfico, España eleva a 44 toneladas la masa máxima, julio de 2025. dgt.es
19 EUR-Lex, Reglamento (UE) 2018/858, homologación de vehículos de motor y sus remolques. eur-lex.europa.eu
20 Lecitrailer, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es

QUIÉN PAGA Y CUÁNTO

Cliente	Qué exige	Referencia
Transporte de carga general	Lona, poco peso y precio	4.767 lonas matriculadas en 2024[9]
Transporte de frío	Certificado ATP y equipo de frío	4.825 frigoríficos matriculados en 2025[21]
Áridos, obra y residuos	Bañera resistente y ligera	1.781 basculantes en 2024, un 36,9% más[9]
Químico y combustibles	Cisterna vigilada en su fabricación[13]	867 cisternas en 2024[9]
Administración	Pliego y precio	Tragsa: 63 remolques de 750 kilos por 242.000 € antes de impuestos[22]

Lo de Tragsa sale a unos 3.841 euros por remolque ligero, en una cuenta mía. En lo público se compra por precio: para mí, una fábrica que vive de pliegos vale menos que una con transportistas que repiten.

En el semirremolque, la referencia es el ingreso por unidad. Schmitz Cargobull Ibérica facturó **160 millones con 3.878 unidades**, unos 41.300 euros cada una, en una cuenta mía[23].

Guillén, que hacía lonas, furgones y portacontenedores, ingresaba unos 25.500 euros por unidad: más de 16 millones con 627 unidades[24].



Gráfico. Cómo entra el dinero en una fábrica de semirremolques. Ingreso medio por unidad, cuenta propia[23,24].

Para el que compra, la pregunta es qué parte es pedido nuevo y qué parte es posventa. Las cuentas públicas no lo separan.

FUENTES

9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
13 Ministerio de Industria, mercancías perecederas y Real Decreto 237/2000, 2026. industria.gob.es
21 Alimarket, matriculaciones de enero a agosto de 2026 y previsión de Asfares, septiembre de 2026. alimarket.es
22 TED, Tragsa licita 63 remolques de 750 kg, octubre de 2024. ted.europa.eu
23 Schmitz Cargobull, nueva planta de Zaragoza, junio de 2023. Dato de la empresa. cargobull.com
24 Trans.info, Wielton compra el 80% de Guillén, diciembre de 2021. trans.info

TRES MARCAS MATRICULAN EL 56% DE LOS SEMIRREMOLQUES QUE SE VENDEN EN ESPAÑA

EN CORTO

1. El sector vendió 3.620 millones en 2024 con 631 empresas, según el INE[4].
2. Tres marcas matriculan el 56,1% de los semirremolques, y ocho llegan al 73,1%[2].
3. Grandes y pequeñas ganan parecido antes de amortizar: entre el 8,6% y el 10,1% de sus ventas[6].

QUIÉN HACE QUÉ

La cadena tiene cinco eslabones. El fabricante compra casi todo fuera, suelda y monta, y luego compite por la posventa con los talleres.



Gráfico. Cadena de valor del semirremolque en España. Margen antes de amortizar de SAF-Holland y del sector en el INE[25,4].

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
25 Stockanalysis, SAF-Holland, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com

LA CADENA, ESLABÓN A ESLABÓN

1



Bertux | CC BY-SA 4.0

Componentes

Ejes, suspensiones, frenos, neumáticos y equipos de frío. Los hacen especialistas que venden a todos los fabricantes. SAF-Holland, de ejes y suspensiones, gana un 11,8% de EBITDA, lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones[25].

EBITDA SAF-HOLLAND
11,8%

COMPRAS DEL FABRICANTE
70,5%

2



Willtron | CC BY-SA 4.0

Fabricante

Corta, suelda, pinta y monta. Las 631 empresas del sector venden 3.620 millones, y las ocho de más de 250 personas hacen la mitad[6]. Lecitrailer y Schmitz Cargobull fabrican en Zaragoza[27].

VENTAS 2024
3.620 M€

EXCEDENTE BRUTO
9,9%

3



Feria de Zaragoza | CC BY 2.5

Venta y exportación

La fábrica vende directo, en ferias o por su red, y fuera. España exportó 282,7 millones de dólares en semirremolques de mercancías en 2024 e importó 102,0[3].

EXPORTADO 2024
282,7 M$

IMPORTADO 2024
102,0 M$

4



DanTD | CC BY 4.0

Alquiler y usado

Las flotas también alquilan. TIP Trailer Services compró en 2022 la empresa de alquiler y venta del grupo Guillén[30]. El tamaño del alquiler en España no se publica.

COMPRA DE TIP
2022

TAMAÑO
sin dato

FUENTES

3 Naciones Unidas, UN Comtrade, comercio de España en las partidas 871631 y 871639, 2019 a 2024. comtradeplus.un.org
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
25 Stockanalysis, SAF-Holland, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com
26 Foto: Bertux, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
27 elEconomista, ranking de empresas del CNAE 2920 por ventas de 2024, con datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es
28 Foto: Willtron, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
29 Foto: Feria de Zaragoza, CC BY 2.5, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
30 Cuatrecasas, Grupo Guillén vende una compañía a Wielton y otra a TIP Trailer Services, enero de 2022. cuatrecasas.com
31 Foto: DanTD, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

5



ricard Catala | CC BY-SA 3.0

Posventa e ITV

Recambio, reparación y la ITV, anual hasta los 10 años y semestral después[10]. Lecitrailer tiene siete centros de servicio propios, dos fuera de España[20].

ITV HASTA 10 AÑOS
anual

CENTROS LECITRAILER
7

DÓNDE SE QUEDA EL BENEFICIO

No hay un eslabón escondido que gane mucho más. Por tamaño, las fábricas ganan parecido: del **9,2%** de las pequeñas al **10,1%** de las grandes, antes de amortizar[6].

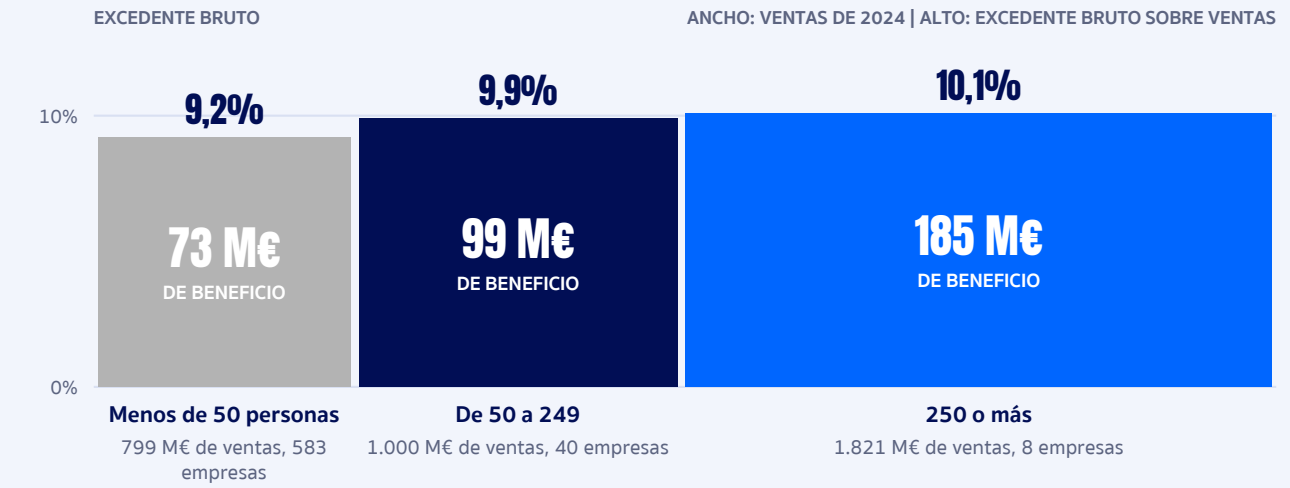


Gráfico. Reparto del excedente bruto de explotación del sector en 2024 por tamaño de empresa. Cuenta propia con el INE[6].

De los 357 millones de excedente del sector, las ocho grandes se llevan 185, en una cuenta mía[6]. Fuera de España, los componentes ganan más que el fabricante: SAF-Holland, un 11,8% de EBITDA[25].

CUÁNTO MUEVE

El sector vendió **3.620 millones** en 2024, un 64% más que en 2018[4]. Ojo con la cifra: el código del INE junta remolques, carrocerías de autobús, autocaravanas y recolectores de basura.

Por eso en el ranking del sector aparecen Benimar-Ocarsa, de autocaravanas, con 264,5 millones, y Ros Roca, de recolectores, con 164,8[27]. Las caravanas de ocio y los autobuses quedan fuera de este estudio.

FUENTES

4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
10 BOE, Real Decreto 920/2017, inspección técnica de vehículos. boe.es
20 Lecitrailer, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es
25 Stockanalysis, SAF-Holland, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com
27 elEconomista, ranking de empresas del CNAE 2920 por ventas de 2024, con datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es
32 Foto: ricard Catala, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

Lo que sí es solo remolque son las matriculaciones: 17.518 en 2025 y 13.758 hasta septiembre de 2026, un 19% más[2,33]. Asfares espera pasar de 18.500 este año[21].

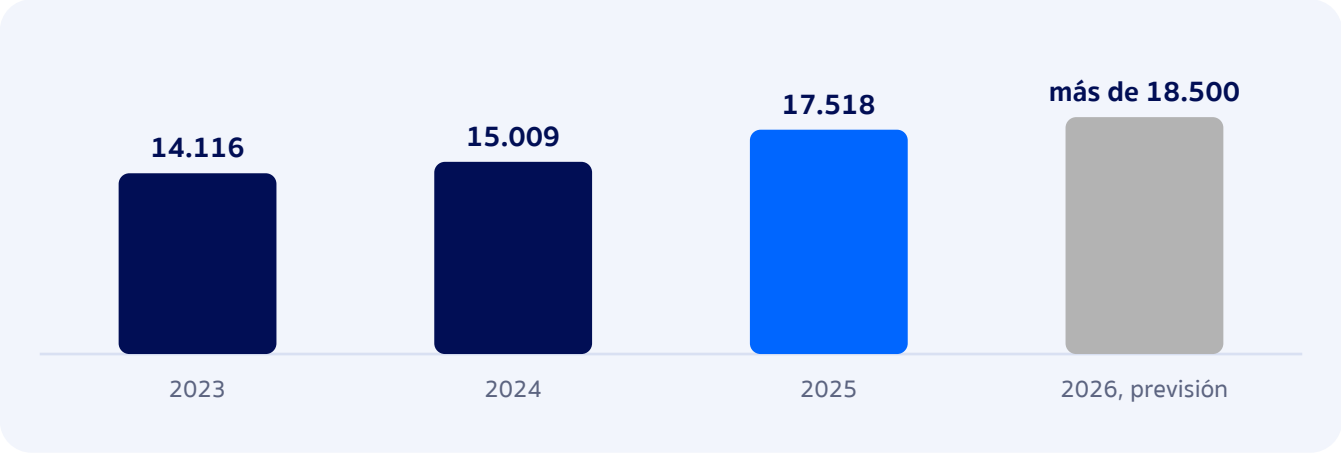


Gráfico. Remolques y semirremolques matriculados en España por año, en unidades. 2026, previsión de Asfares[9,2,21].

Las fábricas están repartidas. Barcelona, Murcia, Valencia, Ciudad Real y Zaragoza suman 127 de las 392 empresas del ranking del sector[27].

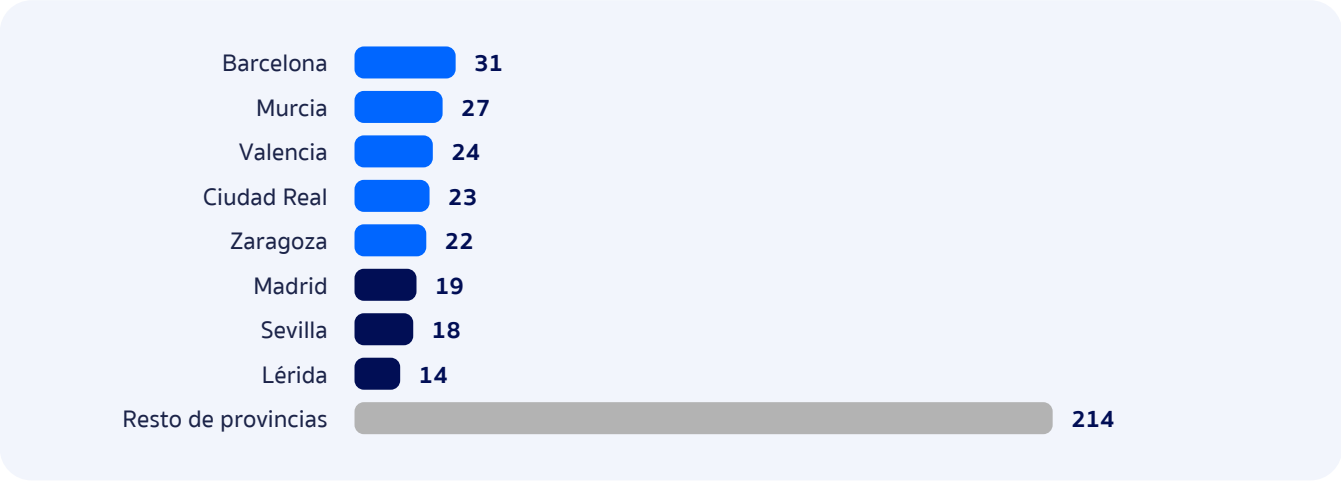


Gráfico. Empresas del CNAE 2920 en el ranking por ventas de 2024, por provincia. Cuenta propia con elEconomista e Informa[27].

No he encontrado un dato de semirremolques por habitante que compare España con otros países. Lo que sí hay es comercio: España exporta casi tres veces lo que importa[3].

La demanda la mueven tres cosas: lo que invierten los transportistas, la norma de 44 toneladas y la exportación. Las tres tienen cifra en esta sección[1,11,3].

FUENTES

1 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, transporte de mercancías por carretera. ine.es
2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
3 Naciones Unidas, UN Comtrade, comercio de España en las partidas 871631 y 871639, 2019 a 2024. comtradeplus.un.org
9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
11 Dirección General de Tráfico, España eleva a 44 toneladas la masa máxima, julio de 2025. dgt.es
21 Alimarket, matriculaciones de enero a agosto de 2026 y previsión de Asfares, septiembre de 2026. alimarket.es
27 elEconomista, ranking de empresas del CNAE 2920 por ventas de 2024, con datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es
33 Alimarket, matriculaciones de enero a septiembre de 2026, con datos de Asfares, octubre de 2026. alimarket.es

QUIÉN SE REPARTE EL PASTEL

Tres marcas tienen el **56,1%** de las matriculaciones y las ocho primeras, el 73,1%[2]. Lecitrailer y Schmitz Cargobull fabrican en Zaragoza; Krone, en Alemania[34].

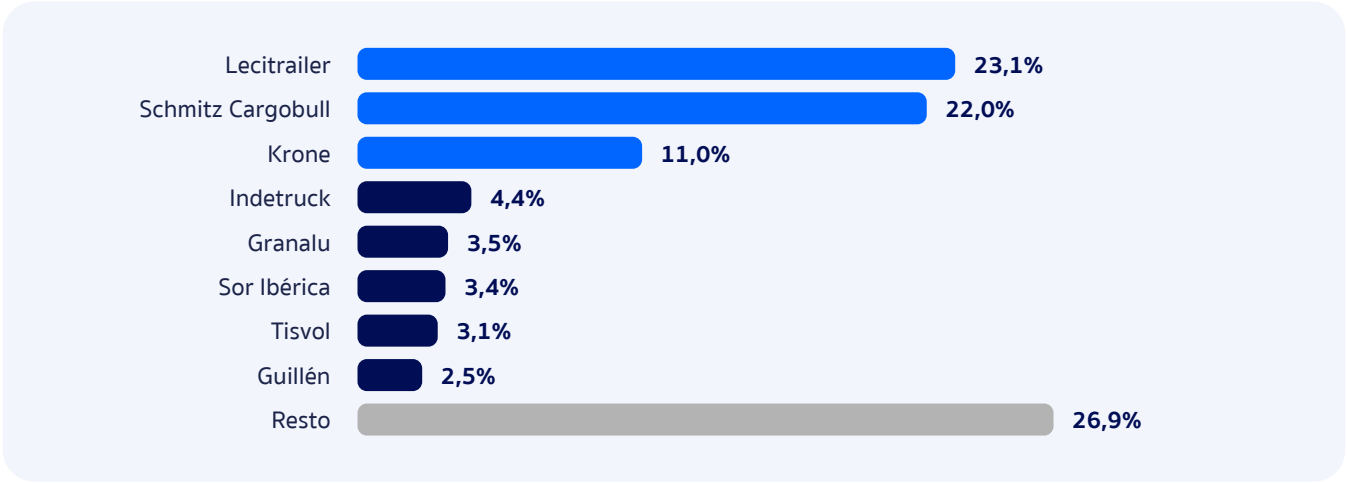


Gráfico. Cuota de las matriculaciones de remolques y semirremolques en España en 2025, según Asfares[2].

Grupo	Ventas	Unidades	Personas	Margen
Lecitrailer, 2024	295,1 M€[27]	3.722 en España[9]	Más de 1.000, grupo[20]	Sin dato
Schmitz Cargobull Ibérica, 2024	198,4 M€[27]	3.511 en España[9]	Casi 330 en 2023[23]	Sin dato
Sor Ibérica, 2024	80,0 M€[27]	593 en 2025[2]	Sin dato	Sin dato
Inde Truck, 2024	64,6 M€[35]	777 en 2025[2]	Sin dato	3,8% de EBITDA[35]
Tecnove, 2024	50,2 M€[36]	Sin dato	Sin dato	5,2% de EBITDA[36]
Schmitz Cargobull, grupo, 2024/25	2.160 M€	42.353	6.400	Cerca de 1 M€ de beneficio[5]

La tabla junta años y medidas distintas, así que sirve para ver tamaños. Las cuentas de Lecitrailer, Schmitz Ibérica y Sor no las he podido abrir.

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
5 Schmitz Cargobull, resultados del ejercicio 2024/25, septiembre de 2025. Dato de la empresa. cargobull.com
9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
20 Lecitrailer, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es
23 Schmitz Cargobull, nueva planta de Zaragoza, junio de 2023. Dato de la empresa. cargobull.com
27 elEconomista, ranking de empresas del CNAE 2920 por ventas de 2024, con datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es
34 Eurotransport, Krone vende 2.300 millones en 2024/25, febrero de 2026. eurotransport.de
35 elEconomista, ficha de Inde Truck con datos de Informa, 2024. ranking-empresas.eleconomista.es
36 elEconomista, ficha de Tecnove con datos de Informa, 2024. ranking-empresas.eleconomista.es

PYMES QUE SE PUEDEN COMPRAR

Quedan **219 empresas de 10 a 249 personas**, con 1.619 millones de ventas[6]. Salen a 7,4 millones de media, en una cuenta mía. Entre todas ganan un 9,7% antes de amortizar, también en una cuenta mía con el INE[6].

> Quedan 219 empresas de 10 a 249 personas, con 1.619 millones de ventas.

Debajo hay 404 talleres de menos de 10 personas, que venden 180 millones entre todos[6]. Ahí no hay empresa que comprar: hay un oficio.

FUENTES

6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es

UNA FÁBRICA DE 30 PERSONAS GANA UN 9,5%, Y CON UN 20% MENOS DE PEDIDOS, UN 4%

EN CORTO

1. Una fábrica tipo de 30 personas y 150 unidades gana un 9,5% de EBITDA, en una cuenta mía con el INE.
2. Con un 20% menos de pedidos y la misma plantilla, ese margen baja al 4%, cuenta mía.
3. Cobrar a la entrega o a 49 días mueve unos 705.000 euros de caja, en una cuenta mía.

Monto la cuenta de una fábrica de 30 personas, el tamaño medio del grupo de 20 a 49 del INE, que vende 5,27 millones[6]. Marco qué es dato y qué es supuesto mío.

Partida	Por unidad	Total al año	De dónde sale
Ingresos: 150 unidades	35.000 €	5.250.000 €	Supuesto: entre los 25.500 € de Guillén y los 41.300 € de Schmitz Ibérica[24,23]
Materiales y servicios	23.940 €	3.591.000 €	Supuesto, el 68,4%. El INE da un 70,5% de compras, con parte que va a existencias[6]
Personal: 30 personas	7.740 €	1.161.000 €	Dato: 38.700 € por persona con Seguridad Social, en ese tamaño[6]
EBITDA	**3.320 €**	**498.000 €, un 9,5%**	Lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones. El INE da un 9,5%[6]

La palanca es el volumen. La plantilla no se ajusta de un mes a otro, así que cada pedido que falta sale del margen.

FUENTES

6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es

23 Schmitz Cargobull, nueva planta de Zaragoza, junio de 2023. Dato de la empresa. cargobull.com

24 Trans.info, Wielton compra el 80% de Guillén, diciembre de 2021. trans.info



Gráfico. La misma cuenta, por unidad vendida. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

> La palanca es el volumen.



Gráfico. EBITDA sobre ingresos según las unidades vendidas con la misma plantilla. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

Con 120 unidades en vez de 150, el margen baja del 9,5% al 4,0%. Con 180, sube al 13,2%, en una cuenta mía.

LO QUE DICEN LAS CUENTAS DE VERDAD

El INE confirma que el margen se mueve con el ciclo. El sector ganó un 8,1% en 2019, un 5,5% en 2021 y un 9,9% en 2024[4].

FUENTES

4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es



Gráfico. Excedente bruto de explotación sobre ventas del grupo 292, de 2018 a 2024. Cuenta propia con el INE[4].

En 2021 vendió más que en 2019 y ganó bastante menos por cada euro: de 8,1 a 5,5 céntimos[4]. Vender no basta si el acero y los equipos suben antes que el precio.

Las dos pymes con cuentas abiertas ganan menos que la media. **Inde Truck**, en Alicante, vendió 64,6 millones en 2024 con un 3,8% de EBITDA y un 1,6% de resultado[35].

Tecnove, en Ciudad Real, vendió 50,2 millones con un 5,2% de EBITDA y un 4,2% de resultado[36].

Los grandes de fuera tampoco ganan mucho. Schmitz Cargobull vendió 2.160 millones y ganó cerca de uno[5]. Wielton, polaco y en bolsa, deja un 0,6% de EBITDA[37].

Con dos casos no saco una media. Saco la primera pregunta de la due diligence, la revisión a fondo antes de firmar: ¿dónde se queda el margen? Miro tres cosas.

- Los **equipos de frío y los ejes que se revenden**: pasan por la cuenta y bajan el porcentaje.
- El **precio cerrado con el cliente** frente al acero comprado meses después.
- El **sueldo del dueño y de la familia**, que en una pyme suele ir como gasto.

CUÁNTA CAJA DEJA

Quien compra con deuda paga al banco con la caja que deja el negocio. Aquí la fábrica invierte un 2,6% de sus ventas al año, según el INE[4].

De los 498.000 euros de EBITDA quedan unos **271.500 en caja**, el 55%. Y eso sin crecer: el circulante, el dinero atrapado en existencias y en lo que deben los clientes, se come lo demás.

FUENTES

4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
5 Schmitz Cargobull, resultados del ejercicio 2024/25, septiembre de 2025. Dato de la empresa. cargobull.com
35 elEconomista, ficha de Inde Truck con datos de Informa, 2024. ranking-empresas.eleconomista.es
36 elEconomista, ficha de Tecnove con datos de Informa, 2024. ranking-empresas.eleconomista.es
37 Stockanalysis, Wielton, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com



Gráfico. Del EBITDA a la caja en la fábrica tipo, sin crecer. Cuenta propia: impuesto del 25% e inversión del 2,6% de las ventas, como el sector[4].

LO QUE MÁS MUEVE LA CAJA: CUÁNDO SE COBRA

Una cotizada europea del sector, Wielton, cobra a 49 días y tiene en el almacén 78 días de su coste[38]. Con esos plazos y pagando a 60 días, la fábrica tipo ata 882.000 euros.

Si el transportista paga a la entrega con su banco, solo queda atado el almacén menos lo que se debe a los proveedores. Son dos mundos.

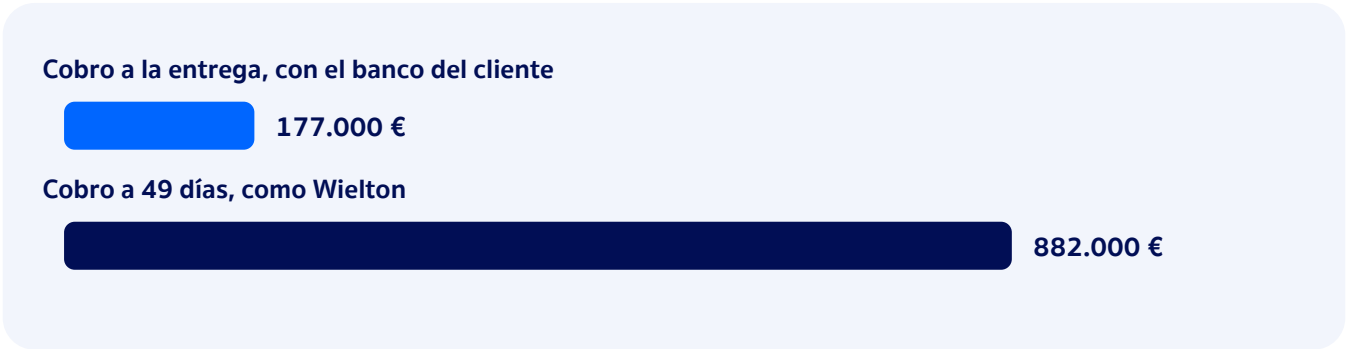


Gráfico. Dinero atrapado en el día a día de la fábrica tipo según cuándo cobra. Cuenta propia: existencias a 78 días del coste y clientes a 49, como Wielton, y proveedores a 60, supuesto[38].

La diferencia son unos **705.000 euros**. Es más de dos años de caja libre de la fábrica tipo.

FUENTES

4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es

38 Stockanalysis, balance de Wielton de 2023 a 2025. stockanalysis.com

HOMOLOGAR CUESTA, PERO KRONE PASÓ DE 1.080 A 1.926 MATRICULACIONES EN UN AÑO

EN CORTO

1. Cada modelo se homologa, y en frío y cisternas hay ensayo y vigilancia oficial[19,13].
2. Pero no hay contrato: el cliente compara en cada pedido, y Krone ganó un 78,3% en un año[2].
3. La barrera de verdad es tener red de posventa y plazo de entrega.

Aquí el cliente no está atado. No hay cuota ni permanencia: cada semirremolque es un pedido nuevo, y el transportista pide precio a varias marcas.

La prueba es Krone. Pasó de 1.080 matriculaciones en 2024 a 1.926 en 2025, un 78,3% más, mientras el mercado crecía un 16,7%[9,2].

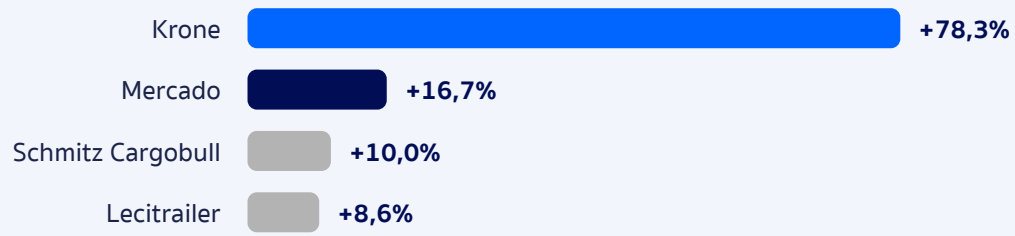


Gráfico. Variación de las matriculaciones de 2025 frente a 2024, por marca, según Asfares[2].

Y entra producto de fuera: España importó 102,0 millones de dólares en semirremolques de mercancías en 2024[3]. No he encontrado datos de cuántos transportistas repiten marca.

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
3 Naciones Unidas, UN Comtrade, comercio de España en las partidas 871631 y 871639, 2019 a 2024. comtradeplus.un.org
9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
13 Ministerio de Industria, mercancías perecederas y Real Decreto 237/2000, 2026. industria.gob.es
19 EUR-Lex, Reglamento (UE) 2018/858, homologación de vehículos de motor y sus remolques. eur-lex.europa.eu

LO QUE CUESTA ENTRAR Y CAMBIAR

Montar una fábrica cuesta más que montar un taller. Cada modelo necesita su homologación para matricularse en la Unión Europea[19].

En frío, el prototipo se ensaya en una estación oficial antes del certificado de tipo. En cisternas de mercancía peligrosa, un organismo de control vigila la fabricación de cada una[13].

Para el cliente, cambiar no cuesta nada. El semirremolque viejo sigue rodando y el nuevo puede ser de otra marca. Lo que pesa es el taller que se lo arregla cerca y el plazo de entrega.

La barrera de verdad es la posventa. Lecitrailer tiene siete centros de servicio propios, y en 2025 abrió una tienda en línea de recambios para empresas[20,39].

> “La barrera de verdad es la posventa.

+78,3%

subió Krone sus matriculaciones en un solo año.

102 M$

en semirremolques importó España en 2024.

107.296

empresas de transporte: ningún cliente pesa en el sector.

FUENTES

13 Ministerio de Industria, mercancías perecederas y Real Decreto 237/2000, 2026. industria.gob.es
19 EUR-Lex, Reglamento (UE) 2018/858, homologación de vehículos de motor y sus remolques. eur-lex.europa.eu
20 Lecitrailer, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es
39 Lecitrailer en Solutrans 2025, noviembre de 2025. Dato de la empresa. lecitrailer.es

CRECER PIDE CAJA, PORQUE CADA MILLÓN DE VENTAS NUEVAS ATA UNOS 170.000 EUROS EN ALMACÉN Y CLIENTES

EN CORTO

1. Con los plazos de Wielton, cada millón de ventas ata unos 168.000 euros en almacén y clientes, cuenta mía[38].
2. Por debajo de 10 personas se vende menos por persona: 140.900 euros frente a 174.400[6].
3. Integrar no es fácil: Wielton quería más de 1.600 unidades de Guillén en 2025, y matriculó 444[24,2].

Aquí se crece con cuatro cosas: personas, caja, precios que aguanten el acero y modelos homologados. Las cuatro tienen su freno.

Personas

El sector gasta 40.536 euros por persona y año, con Seguridad Social[40]. Crecer un 20% en la fábrica tipo son unas 6 personas más, en una cuenta mía.

Caja

Wielton cobra a 49 días y guarda 78 días de su coste en el almacén[38]. Cada pedido nuevo se paga antes de cobrarlo.

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
24 Trans.info, Wielton compra el 80% de Guillén, diciembre de 2021. trans.info
38 Stockanalysis, balance de Wielton de 2023 a 2025. stockanalysis.com
40 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, ratios del grupo 292. ine.es

Ciclo y acero

En 2021 el sector vendió más que en 2019 y su margen cayó del 8,1% al 5,5%[4]. Crecer en un año malo es crecer sin margen.

Homologación

Cada modelo nuevo pide su homologación[19], y en frío su prototipo pasa por un túnel oficial[13].

CUÁNTA CAJA PIDE CRECER

Con un circulante del 16,8% de las ventas, que sale de los plazos de la sección 3, crecer es poner caja antes de cobrarla[38].



Gráfico. Circulante que pide cada tamaño de fábrica, con las ventas medias del INE por tamaño y los plazos de Wielton. Cuenta propia[6,38].

Pasar de 5,3 a 25 millones de ventas pide unos 3,3 millones más de circulante, en una cuenta mía. Antes de comprar máquinas, hay que tener esa caja.

TAMAÑO MÍNIMO PARA QUE FUNCIONE

El INE marca la frontera en las 10 personas. Por debajo, cada persona vende 140.900 euros y el margen es del 8,6%; de 10 a 49, unos 174.000 euros y del 9,2% al 9,5%[6].

Para mí, el mínimo está en unas 20 personas y 5 millones de ventas. Es lo justo para pagar oficina técnica, homologaciones y un taller de posventa sin que se coman el margen.

FUENTES

4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
13 Ministerio de Industria, mercancías perecederas y Real Decreto 237/2000, 2026. industria.gob.es
19 EUR-Lex, Reglamento (UE) 2018/858, homologación de vehículos de motor y sus remolques. eur-lex.europa.eu
38 Stockanalysis, balance de Wielton de 2023 a 2025. stockanalysis.com

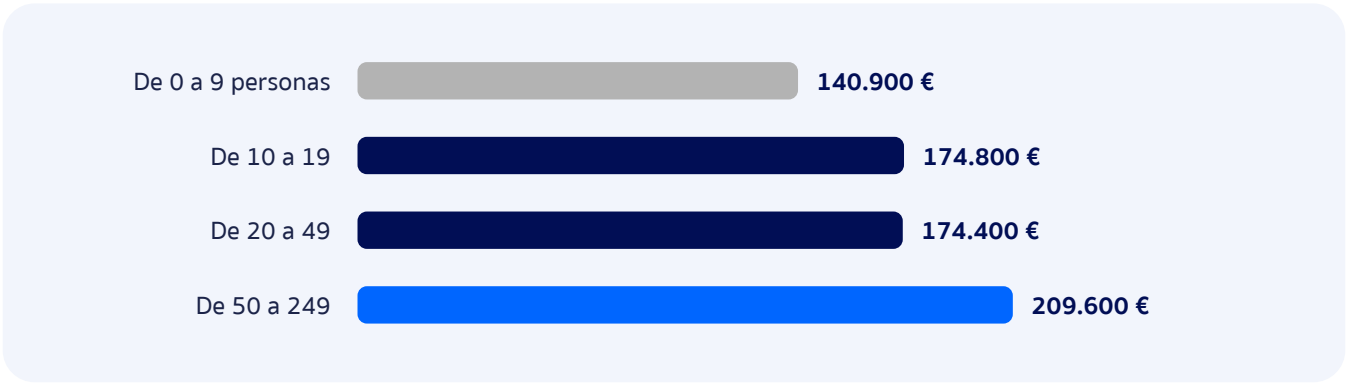


Gráfico. Ventas por persona ocupada según el tamaño de la fábrica, en 2024. Cuenta propia con el INE[6].

CÓMO INTEGRAN LOS QUE CRECEN COMPRANDO

Hay dos formas en el sector. Wielton compró Guillén para vender sus semirremolques por su red y fabricar en España para Francia y Portugal[24].

Se puso como meta más de 1.600 unidades al año en 2025, desde unas 627 en 2021[24]. En 2025 la marca Guillén matriculó 444 en España[2]. No es la misma medida, pero la distancia es grande.

Miura hizo lo contrario con Sor Ibérica y Chereau: mantuvo las dos marcas separadas, invirtió 30 millones en capacidad y la subió un 40%[41,7].

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
6 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, grupo 292 por tamaño. Márgenes, cuenta propia. ine.es
7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es
24 Trans.info, Wielton compra el 80% de Guillén, diciembre de 2021. trans.info
41 Cadena de Suministro, Miura Private Equity compra Chereau, 2016. cadenadesuministro.es

LECITRAILER EMPEZÓ A FABRICAR EN 1990 Y HOY MATRICULA CASI UNO DE CADA CUATRO SEMIRREMOLQUES

EN CORTO

1. Lecitrailer fabrica desde 1990 y matriculó el 23,1% de los semirremolques de España en 2025[20,2].
2. Compra lo que le falta: en 2013, una fábrica de paneles de frío[42].
3. Un fondo español juntó Sor Ibérica y Chereau y vendió en 2021 con 270 millones de ventas[7].

La mejor historia del sector es aragonesa. Lecitrailer empezó a fabricar semirremolques en 1990, en Zaragoza, según la propia empresa[20].

En 2013 compró Carrocerías EGA, una fábrica de paneles frigoríficos con 22 empleados[42]. Así pasó a hacer en casa la caja del frío, el segundo tipo que más se vende.



Gráfico. Lecitrailer, de fábrica aragonesa a primera marca de España[20,42,27,9,2,39].

En 2024 vendió **295,1 millones**, más que nadie en el sector[27]. En 2025 matriculó 4.041 semirremolques en España, el 23,1%[2].

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es
9 Alimarket, la matriculación de remolques de 2024 supera a la de 2023, con datos de Asfares, enero de 2025. alimarket.es
20 Lecitrailer, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es
27 elEconomista, ranking de empresas del CNAE 2920 por ventas de 2024, con datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es
39 Lecitrailer en Solutrans 2025, noviembre de 2025. Dato de la empresa. lecitrailer.es
42 Alimarket, Lecitrailer compra Carrocerías EGA, marzo de 2013. alimarket.es

Y no depende solo de España: exporta el 57% de lo que fabrica, según su web[43]. Tiene más de 1.000 empleados y siete centros de servicio, dos fuera[20].

Lo que más me interesa es la posventa. En 2025 abrió una tienda en línea de recambios para empresas[39]. Es la parte del negocio que se repite.

SOR IBÉRICA Y THE REEFER GROUP, UN FONDO QUE SUMA

Miura es un fondo español de private equity, de los que compran empresas, las hacen crecer y las revenden. Compró Sor Ibérica en noviembre de 2015 y la francesa Chereau en 2016[41].

Juntas vendían más de 220 millones, y cada una mantuvo su marca y sus fábricas[41,44].

En 2021 vendió el grupo a un consorcio liderado por Amundi, en una operación valorada en **120 millones**, con 270 millones de ventas[7]. Sor vendía 51 millones en 2020 y 80,0 en 2024[7,27].

FUENTES

7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es
20 Lecitrailer, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es
27 elEconomista, ranking de empresas del CNAE 2920 por ventas de 2024, con datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es
39 Lecitrailer en Solutrans 2025, noviembre de 2025. Dato de la empresa. lecitrailer.es
41 Cadena de Suministro, Miura Private Equity compra Chereau, 2016. cadenadesuministro.es
43 Lecitrailer, página de inicio, octubre de 2026. Dato de la empresa. lecitrailer.es
44 L'argus, Chéreau pasa a manos españolas, enero de 2016. largus.fr

LAS POCAS COMPRAS DESDE 2018 SE HAN PAGADO A MENOS DE MEDIA VEZ LAS VENTAS

EN CORTO

1. Desde 2018 hay pocas compras con nombre: Guillén, The Reefer Group, Nextrailer y Car-bus.net[24,7,30,45].
2. Las dos con cifra se pagaron a 0,36 y 0,44 veces las ventas, en una cuenta mía[24,7].
3. Las que no encontraron comprador acabaron en concurso o en liquidación[46,47].

Nadie pone en una nota de prensa que vende porque no tiene relevo. Pero mira las fechas: Guillén viene de 1895 y Chereau, de 1953[24,44].

> “Nadie pone en una nota de prensa que vende porque no tiene relevo.

No hay un dato público de la edad de los dueños del sector. Lo que sí hay es una lista corta de compras.

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la comprada
Wielton, Polonia	El 80% de Guillén Desarrollos Industriales, Valencia	2021	627 unidades y más de 16 M€; 4,6 M€ por el 80%[24]
Consorcio liderado por Amundi	The Reefer Group: Sor Ibérica y Chereau	2021	270 M€ de ventas; operación de 120 M€[7]
TIP Trailer Services	Nextrailer Rent, alquiler y venta del grupo Guillén	2022	Sin cifra publicada[30]

FUENTES

7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es
24 Trans.info, Wielton compra el 80% de Guillén, diciembre de 2021. trans.info
30 Cuatrecasas, Grupo Guillén vende una compañía a Wielton y otra a TIP Trailer Services, enero de 2022. cuatrecasas.com
44 L'argus, Chéreau pasa a manos españolas, enero de 2016. largus.fr
45 Indcar, integración de Car-bus.net, septiembre de 2025. Dato de la empresa. indcar.es
46 Alimarket, Leciñena entra en concurso voluntario por segunda vez, enero de 2024. alimarket.es
47 Orain, empieza la liquidación de Sunsundegui, abril de 2025. orain.eus

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la comprada
Indcar, Arbúcies	Car-bus.net, Manresa, carrocera de minibuses	2025	120 unidades, más de 45 empleados y unos 10 M€[45]
Sin comprador	Leciñena Trailer, Zaragoza	2023 y 2024	Segundo concurso, con 9 M€ más de deudas que activos[46]
Sin comprador	Sunsundegui, Alsasua, autobuses	2025	Liquidación con más de 330 empleados[47]

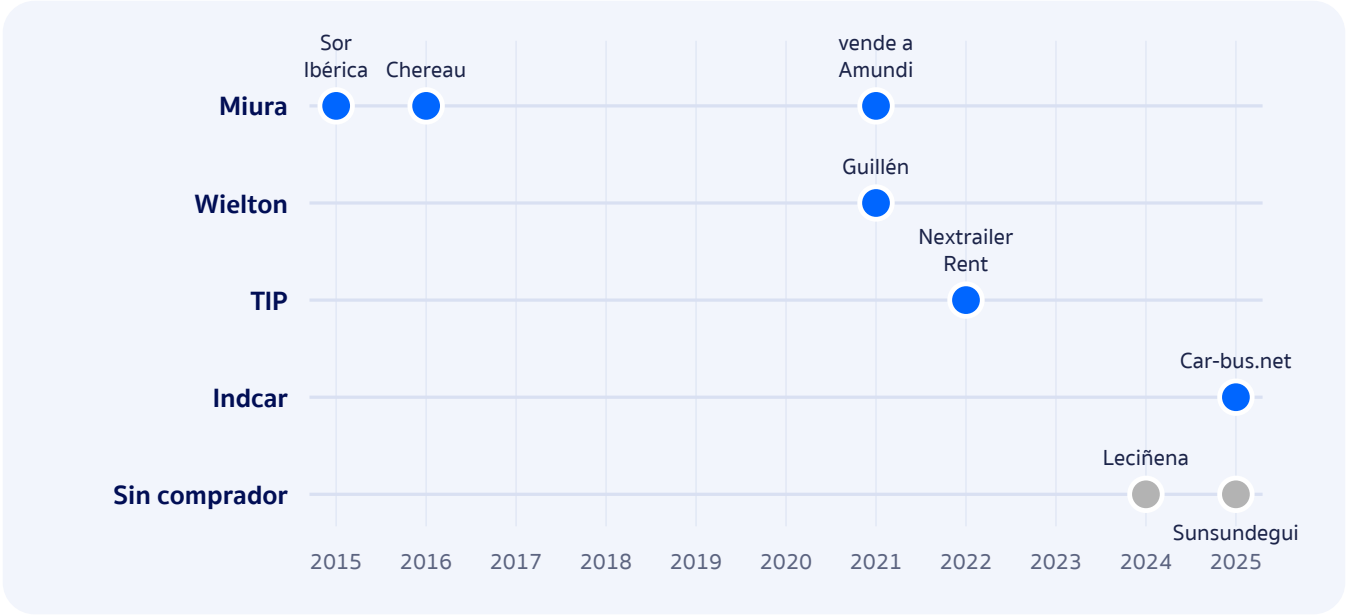


Gráfico. Compras y cierres de fabricantes de remolques y carrocerías en España, por comprador y año. Las fuentes están en la tabla y en el texto[41].

POR QUÉ VENDEN

Por edad y por ciclo. La mitad de los empleadores de España tiene 50 años o más, y uno de cada cinco pasa de 60, según CEPYME[48].

En la industria manufacturera, el 33,5% de los autónomos tiene 56 años o más, en una cuenta mía con el Ministerio de Trabajo[49].

Y solo un 33% de las empresas familiares llega a la segunda generación, según la consultora Family Business Solutions[50]. Ciclo malo, dueño mayor y sin relevo: cuando se juntan las tres, se vende.

FUENTES

41 Cadena de Suministro, Miura Private Equity compra Chereau, 2016. cadenadesuministro.es
45 Indcar, integración de Car-bus.net, septiembre de 2025. Dato de la empresa. indcar.es
46 Alimarket, Leciñena entra en concurso voluntario por segunda vez, enero de 2024. alimarket.es
47 Orain, empieza la liquidación de Sunsundegui, abril de 2025. orain.eus
48 El Diario de Madrid, CEPYME y la edad de los empleadores, mayo de 2026. eldiariodemadrid.es
49 Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y actividad, tabla AUT-9, agosto de 2026. Porcentaje, cuenta propia. mites.gob.es
50 Emprendedores, relevo en la empresa familiar, con datos de la consultora Family Business Solutions, octubre de 2024. emprendedores.es

Leciñena es el aviso. Entró en concurso por segunda vez a finales de 2023 tras varios años en pérdidas[46]. En 2024 el inversor que iba a comprarla se retiró y sus activos salieron a subasta[51].

A QUÉ PRECIO

Solo dos compras españolas tienen cifra, y ninguna da el EBITDA. Así que comparo con las ventas: es la medida que sí se publica.

Operación o cotizada	Veces las ventas	Veces el EBITDA
Wabash compra Supreme, carrocerías, Estados Unidos, 2017	1,1, cuenta mía[52]	Sin dato
Consorcio de Amundi compra The Reefer Group, 2021	0,44, cuenta mía[7]	Sin dato
Wielton compra el 80% de Guillén, 2021	0,36 sobre las acciones, cuenta mía[24]	Sin dato
SAF-Holland en bolsa, octubre de 2026	0,81[25]	6,2
Wabash en bolsa	0,70[53]	EBITDA negativo
Wielton en bolsa	0,47[37]	37, con el EBITDA casi a cero
CIMC Vehicles en bolsa	0,36[54]	4,8

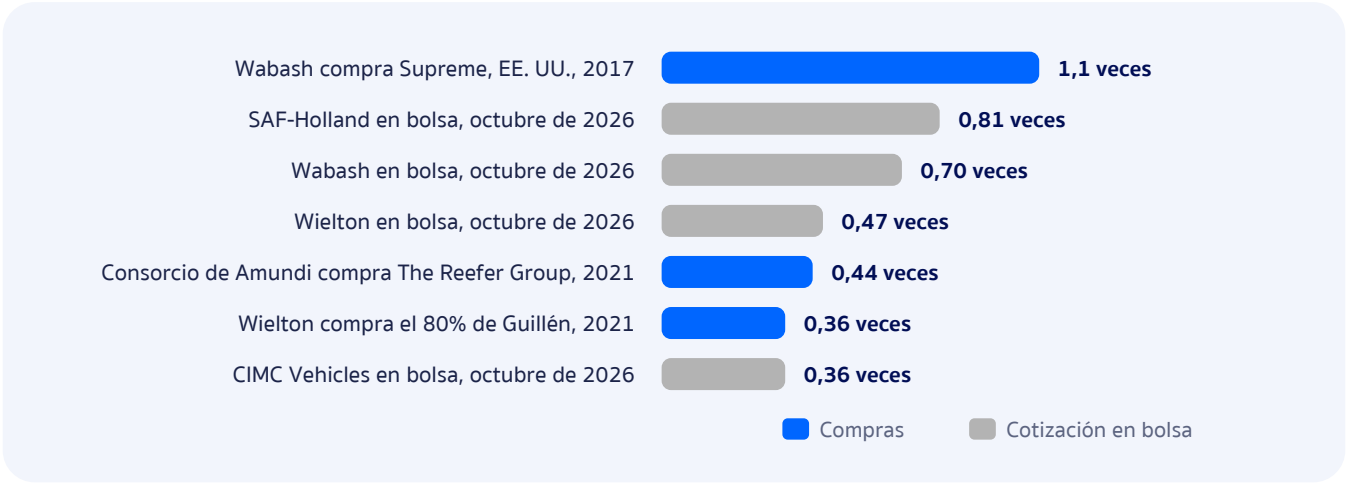


Gráfico. Veces las ventas que se pagó en cada compra o a las que cotiza cada grupo en bolsa. Las fuentes están en la tabla.

FUENTES

7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es
24 Trans.info, Wielton compra el 80% de Guillén, diciembre de 2021. trans.info
25 Stockanalysis, SAF-Holland, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com
37 Stockanalysis, Wielton, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com
46 Alimarket, Leciñena entra en concurso voluntario por segunda vez, enero de 2024. alimarket.es
51 Cadena de Suministro, noticias de Leciñena de 2024. cadenadesuministro.es
52 Truck Parts and Service, Wabash compra Supreme Industries, agosto de 2017. truckpartsandservice.com
53 Stockanalysis, Wabash National, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com
54 Stockanalysis, CIMC Vehicles, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com

Para la fábrica tipo, media vez las ventas son unos 2,6 millones: unas 5,3 veces su EBITDA de 498.000 euros, en una cuenta mía. CIMC Vehicles, que cotiza en China, está a 4,8 veces[54].

FONDOS Y CONSOLIDADORES

Solo he encontrado un fondo español con una compra y una venta con nombre en el sector: Miura[41,7]. Wielton compró, pero hoy pierde dinero: 160 millones de zlotys en 2025[55].

Desde 2022 no he encontrado ningún grupo comprando fábricas de remolques en serie en España. Para el que vende, hay pocos compradores; para el que compra, poca competencia.

FUENTES

7 Alimarket, Miura vende The Reefer Group en una operación valorada en 120 millones, mayo de 2021. alimarket.es
41 Cadena de Suministro, Miura Private Equity compra Chereau, 2016. cadenadesuministro.es
54 Stockanalysis, CIMC Vehicles, cotización a 23 de octubre de 2026. stockanalysis.com
55 Stockanalysis, cuenta de resultados de Wielton de 2021 a 2025. stockanalysis.com

SI FUERA A COMPRAR UNA FÁBRICA DE SEMIRREMOLQUES, ESTO ES LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

EN CORTO

1. El mayor riesgo es el ciclo: en 2020 el sector vendió un 12,4% menos[4].
2. El segundo, el margen del pedido: en 2021 cayó al 5,5% aunque se vendía más[4].
3. Lo primero que pediría: la cartera de pedidos, el margen por modelo y cómo se cobra.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **El ciclo.** En 2020 el sector vendió un 12,4% menos[4]. Wielton bajó sus ventas un 39% de 2022 a 2024 y pasó a pérdidas[55].
- **El margen del pedido.** En 2021 el sector vendió como en 2019 y ganó un 5,5%[4]. Con un 20% menos de pedidos, la fábrica tipo baja al 4%, en una cuenta mía.
- **El rival más grande.** Krone creció un 78,3% en un año[2], y Leciñena acabó en concurso con 9 millones más de deudas que activos[46].

-12,4%

vendió el sector en 2020 frente a 2019.

5,5%

fue su margen en 2021, frente al 9,9% de 2024.

+78,3%

creció Krone en matriculaciones en 2025.

El ciclo se lleva por delante a la fábrica que no tiene caja.

FUENTES

2 Alimarket, el mercado de semirremolques crece a doble dígito en 2025, con datos de Asfares, enero de 2026. alimarket.es
4 INE, Estadística Estructural de Empresas, grupo 292, serie de 2018 a 2024. Márgenes, cuenta propia. ine.es
46 Alimarket, Leciñena entra en concurso voluntario por segunda vez, enero de 2024. alimarket.es
55 Stockanalysis, cuenta de resultados de Wielton de 2021 a 2025. stockanalysis.com

> El ciclo se lleva por delante a la fábrica que no tiene caja.

LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

Si mañana comprara una, buscaría una fábrica de 5 a 25 millones de ventas, de frío, cisterna o basculante. Y que tenga las homologaciones a su nombre y al menos un 15% de posventa. Es mi criterio.



- **La cartera de pedidos.** Cuántas unidades hay firmadas, a qué precio y con qué fecha. Y si el acero de esos pedidos ya está comprado.
- **De dónde vienen los clientes.** Cuánto pesan los cinco primeros transportistas y cuántos han repetido en los últimos cinco años.
- **Las homologaciones.** Qué modelos están homologados, a nombre de quién, y los certificados de frío y de cisterna vigentes.
- **El margen por modelo y por año.** Desde 2019, para ver cuánto cayó en 2020 y 2021 y por qué.
- **La plantilla.** Cuántos soldadores y montadores hay, qué edad tienen y quién lleva la oficina técnica.
- **La posventa.** Cuánto se factura en recambios, reparaciones e ITV: es la parte que se repite.
- **Cómo se cobra y el circulante normal.** Si se cobra a la entrega o a plazo, y el circulante de los últimos 12 meses: el precio se ajusta con él al cerrar.

QUÉ HARÍA CON LA IA DESPUÉS DE COMPRARLA: PRESUPUESTOS MÁS RÁPIDOS Y MENOS ACERO PARADO

EN CORTO

1. La IA no suelda ni homologa: el semirremolque sale de una nave con su certificado[19].
2. Donde más mueve es en materiales: son el 68,4% de los ingresos de la fábrica tipo, cuenta mía.
3. Casi todas las cifras de la IA vienen de otros sectores o de quien vende la tecnología.

Primero, lo que la IA, la inteligencia artificial, no cambia. Hay que cortar, soldar y montar cada unidad, y homologar cada modelo[19].

Así que el dinero no está en fabricar sin personas. Está en comprar mejor y en contestar antes.

> Así que el dinero no está en fabricar sin personas. Está en comprar mejor y en contestar antes.

PARTIDA POR UNIDAD VENDIDA		QUÉ HACE LA IA	
Materiales y servicios	23.940 €	Protege	Compras y plan de producción
Ventas	35.000 €	Suma	Presupuestos más rápidos
Personal	7.740 €	Baja	Oficina técnica y soldadura
Posventa	sin dato	Suma	Recambios y asistente

Gráfico. Dónde toca la IA en la cuenta de la fábrica tipo de 150 unidades. Partidas de la sección 3, cuenta propia.

FUENTES

19 EUR-Lex, Reglamento (UE) 2018/858, homologación de vehículos de motor y sus remolques. eur-lex.europa.eu

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos impacto en el margen.

1

Plan de producción y compras

Ordena pedidos, turnos y compras de acero y ejes según los plazos de entrega

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Con el almacén a 78 días del coste, cada 10 días menos liberan unos 98.000 euros en la fábrica tipo

LO QUE DICEN LOS DATOS

Krone ya lo usa en una planta de Alemania y no publica cifras[34]

2

Presupuestos y oficina técnica

Convierte lo que pide el transportista en oferta, planos y lista de piezas

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Contestar antes gana pedidos, y la oficina técnica dedica menos horas a cada oferta

LO QUE DICEN LOS DATOS

En redacción profesional, un 40% menos de tiempo, según un estudio publicado en Science[56]

3

Visión en la soldadura

Revisa cada cordón y para el robot si ve un poro

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Menos retrabajos y menos garantías, que salen del margen

LO QUE DICEN LOS DATOS

Deere lo probó con Intel y no da porcentaje. Dato del vendedor[57]

4

Asistente de posventa

Responde a talleres y clientes con los planos y despieces de cada unidad

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Vende más recambio y forma antes a los nuevos

LO QUE DICEN LOS DATOS

En atención técnica, un 14% más de casos por hora, y un 34% en los novatos[58]

FUENTES

34 Eurotransport, Krone vende 2.300 millones en 2024/25, febrero de 2026. eurotransport.de
56 Noy y Zhang, Experimental evidence on the productivity effects of generative AI, Science, julio de 2023. doi.org
57 Assembly Magazine, Deere usa IA para detectar soldaduras defectuosas, 2021. Dato del vendedor. assemblymag.com
58 Brynjolfsson, Li y Raymond, Generative AI at Work, Quarterly Journal of Economics, 2025. nber.org

5

Telemática del frío

Avisa de fallos de temperatura y de mantenimiento en la flota del cliente

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Abre un servicio con cuota, la parte que daría recurrencia al negocio

LO QUE DICEN LOS DATOS

Schmitz Cargobull lo hace con una empresa española de telemática. Dato del fabricante[5]

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por el plan de producción y compras. En la cuenta de la sección 3, los materiales son el 68,4% de los ingresos y el almacén ata unos 767.000 euros.

Lo que no haría todavía es automatizar la línea entera. Schmitz Cargobull invirtió más de 73 millones en un ejercicio y ganó cerca de uno[5].

En España ya hay quien se mueve. En la industria de 10 o más empleados, el 17,5% de las empresas usa IA[59]. Lecitrailer vende recambios en línea desde 2025[39].

OJO CON LOS DATOS

- Casi todas las cifras de esta sección vienen de otros sectores o de quien vende la tecnología.
- Ningún fabricante español de remolques ha publicado sus resultados con IA.

FUENTES

5 Schmitz Cargobull, resultados del ejercicio 2024/25, septiembre de 2025. Dato de la empresa. cargobull.com
39 Lecitrailer en Solutrans 2025, noviembre de 2025. Dato de la empresa. lecitrailer.es
59 INE, uso de TIC y de inteligencia artificial en las empresas, primer trimestre de 2025. ine.es

RelevoFamiliar

LA NOTA

LA NOTA: 11 SOBRE 25, UN NEGOCIO DE PEDIDO QUE SUBE Y BAJA CON EL TRANSPORTE

Cinco criterios del 1 al 5, los mismos para cada sector que analizo. En el ranking de 304 sectores de Relevo Recursos, las carrocerías y remolques sacan un 61,6 sobre 100, en el puesto 184. Con los umbrales fijos de la serie bajo cuatro de sus notas y subo una.

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Recurrencia	1 DE 5	Ni cuota ni contrato: se vende pedido a pedido, y la posventa no tiene cifra. Uno menos que el ranking.
Margen	2 DE 5	La pyme de 10 a 249 gana un 9,7%, las dos con nombre no pasan del 5,2% y el circulante ata un 17%. Uno menos.
Foso	2 DE 5	Homologar cuesta, pero el cliente compara en cada pedido: Krone ganó un 78% en un año. Uno menos que el ranking.
Fragmentación	3 DE 5	Ocho grandes hacen la mitad de las ventas, y quedan 219 empresas de 10 a 249 personas. Uno más que el ranking.
Resistencia	3 DE 5	No la sustituye una aplicación, pero en un año malo vende un 12,4% menos. Uno menos que el ranking.
Total	11 SOBRE 25	

HABLEMOS

Si tienes una fábrica de remolques o carrocerías y quieres saber cuánto vale para un comprador, escríbeme a **hola@relevofamiliar.com**.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.