REPORTE DEL ESTADO DE LA INDUSTRIA PCI EN ESPAÑA 2026

El sector del Mantenimiento PCI, medido con datos reales.

Elaborado por

COFRAI

Objetivo del reporte

Este reporte recoge la visión de 140 empresas mantenedoras PCI en España. Su objetivo es ofrecer una imagen fiel del sector: **identificar retos operativos, tendencias de negocio y oportunidades de mejora.**

140 Empresas PCI de toda España.

Propietarios, gerentes, ingenieros y técnicos PCI.

Operativa diaria, estructura empresarial, formación, normativa y tecnología.

Tabla de contenidos

01 Resumen ejecutivo

02 Perspectiva y crecimiento de negocio

03 Riesgos y escasez de mano de obra

04 Tecnología y digitalización

05 Inteligencia Artificial

06 Regulación y cumplimiento normativo

07 Taller y operativa

08 Servicios complementarios: necesidades del sector

09 Demografía de los encuestados

01 – RESUMEN EJECUTIVO

Rentabilidad, talento, digitalización, IA y normativa: los cinco ejes que definen la industria PCI en 2026

1 Optimismo más cauto en ingresos y márgenes

El 70% espera crecer en 2026, pero las expectativas de mejora de margen caen del 60% al 48% respecto a 2025. La presión de costes (mano de obra y transporte) sigue comprimiendo la rentabilidad.

2 La crisis de mano de obra se intensifica

La escasez de mano de obra cualificada sube como amenaza del 71% al 78% con respecto al año pasado. Solo el 1% de los encuestados tiene menos de 25 años y el 28% supera los 55. El 88% ha tenido problemas para captar o retener personal técnico en el último año.

3 La digitalización de campo se consolida

El 61% de las empresas automatiza sus órdenes de trabajo y solo el 44% tiene un software que le permite optimizar la ruta de sus técnicos. Dos áreas clave que impactan directamente en los mayores costes del sector: la mano de obra y el transporte.

4 La IA entra en escena con mucha fuerza

En su primer año de medición, el 44% de las empresas ya usa o prueba IA. El beneficio percibido número uno es reducir la carga administrativa (46%), encajando exactamente con el dato de que dos de cada tres empresas dedican más del 40% del tiempo de oficina a tareas repetitivas.

5 Un sólido cumplimiento normativo

El 82% ya está adaptado o en proceso con Verifactu, frente al 48% de 2025. El cumplimiento normativo PCI también aumenta con respecto al año pasado, obteniendo un 87% de empresas al día con la normativa vigente (RIPCI, RSCIEI, UNE).

02 – PERSPECTIVA Y CRECIMIENTO DE NEGOCIO

Crecimiento más moderado. Márgenes bajo presión sostenida.

La expectativa de crecimiento se mantiene positiva pero menos eufórica que en 2025. El problema estructural está en los márgenes: suben los ingresos, pero los costes suben más rápido.

70%

Espera que los ingresos aumenten vs el 76% en 2025.

48%

Espera que el margen mejore vs el 60% del año pasado.

63%

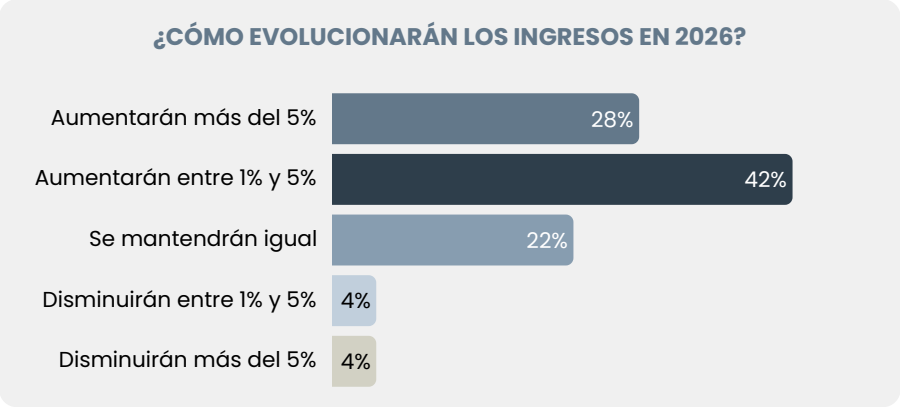
Comenta que más del 40% de los ingresos proviene del mantenimiento.

67%

Destaca los costes de transporte como uno de los que más impactan en el día a día.

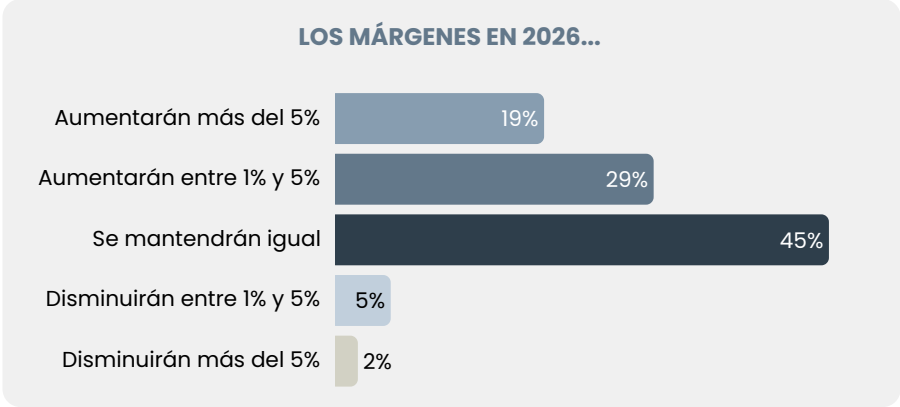
Evolución esperada de ingresos y márgenes

El optimismo en ingresos se modera pero sigue siendo sólido: el 70% de las empresas espera crecer, aunque la cifra cae 6 puntos respecto a 2025. La señal más preocupante está en los márgenes: pasar del 60% al 48% significa que uno de cada dos empresarios duda de poder mejorar su rentabilidad aunque sus ingresos suban. **La ecuación es clara: los ingresos crecen, pero los costes crecen más rápido.**



97 Empresas de 140

creen que los ingresos aumentarán en 2026.



45% vs 23%

Comparativa respecto al 2025 entre quienes creen que el margen neto se mantendrá igual.

El mantenimiento recurrente gana peso

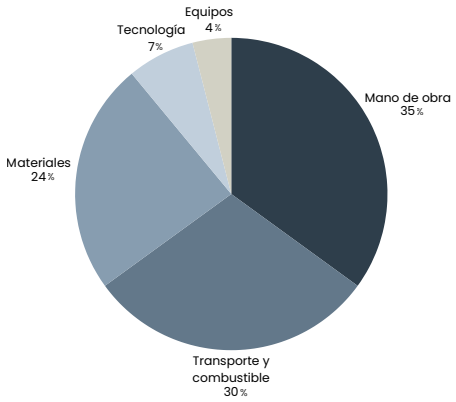
La base de ingresos recurrentes del sector se consolida año a año. El hecho de que el **63% de las empresas obtenga ya más del 40% de su facturación del mantenimiento**, frente al 53% en 2025, refleja un modelo de negocio que madura hacia contratos estables y predecibles.

Para las empresas que han logrado construir una cartera de mantenimiento sólida, esto es una ventaja competitiva real: ingresos predecibles y clientes fidelizados.

Costes:
el transporte irrumpe como una gran amenaza a la rentabilidad

Tras años en los que la mano de obra dominaba la conversación sobre costes, **el transporte irrumpe como segunda preocupación**. Sin duda una combinación con gran impacto para un sector que opera con técnicos en movimiento durante gran parte de la jornada.

COSTES CON MAYOR IMPACTO EN LA RENTABILIDAD

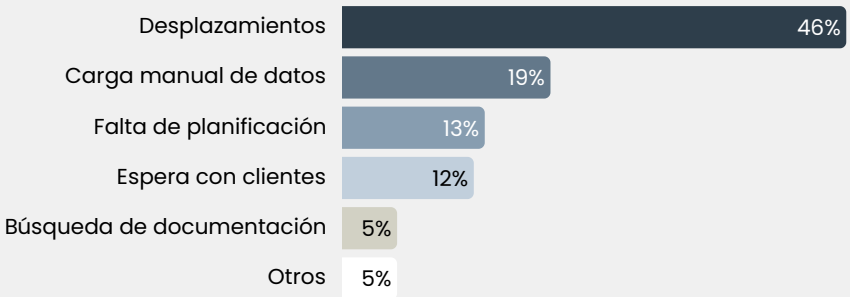


Aunque la mayoría de las empresas todavía no tiene claro cómo contener el aumento de los costes, algunas ya están avanzando: un **16% apuesta por optimizar las rutas y la planificación de los servicios**.

Costes ocultos:
lo que pocos tienen en cuenta, pero aún así cuenta

Casi la mitad de los encuestados identifica los desplazamientos como la principal fuente de tiempo no productivo. Un dato relevante del reporte evidencia que entre quienes toman decisiones en la empresa, el **40% admite no medir la productividad de los técnicos de ninguna manera, y solo 1 de cada 5 lo mide al detalle**.

DÓNDE SE PIERDE EL MAYOR TIEMPO EN CAMPO



Optimización de rutas

La optimización de rutas no es solo un problema de eficiencia, también es una palanca de rentabilidad directa.

03 – RIESGOS Y ESCASEZ DE MANO DE OBRA

Por tercer año consecutivo, la escasez de mano de obra es la amenaza número uno.

Sube del 71% al 78% con respecto al año pasado. La crisis no es nueva, lo nuevo es que se agudiza mientras la brecha generacional se ensancha y la presión salarial no da tregua. El grupo de 45 a 64 años representa el 61% de la muestra.

78%

Ve a la escasez de mano de obra como amenaza #1. Sube 7 puntos con respecto al 2025.

88%

Ha tenido problemas para captar o retener talento. Solo el 13% no experimenta dificultades.

1%

Solo una persona entre 140 tiene menos de 25 años. Indicador que evidencia la falta de relevo generacional.

28%

Mayores de 55 años. Casi 3 de cada 10. El sector envejece sin reemplazo visible.

RANKING DE LAS PRINCIPALES AMENAZAS PARA LA INDUSTRIA PCI

1. #1 Escasez de mano de obra
2. #2 Aumento de precios de materias primas
3. #3 Aumento de costes laborales
4. #4 Incertidumbre económica general
5. #5 Productividad ineficiente de técnicos

Un podio que no cambia.

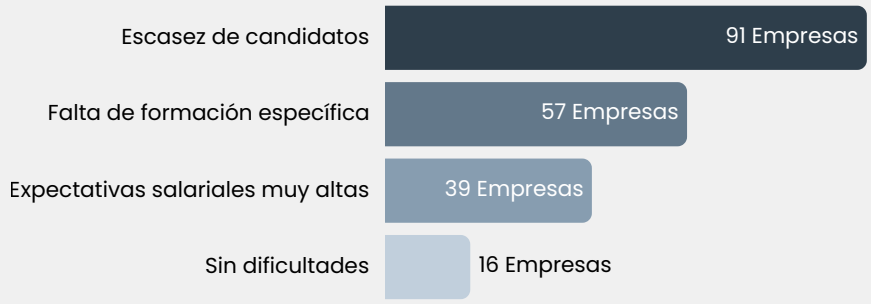
El podio de amenazas no ha cambiado en tres años consecutivos: escasez de mano de obra, costes de materias primas y costes laborales. Lo que cambia es la intensidad. La escasez sigue escalando porque el sector no ha encontrado respuesta estructural: no llegan técnicos jóvenes, la formación específica es escasa y los técnicos que hay reciben ofertas de salario crecientes.

¿Por qué cuesta tanto encontrar y retener técnicos cualificados?

Una pregunta que muchos se hacen

El 65% señala la escasez de candidatos como la causa principal. No es un problema de condiciones laborales ni de imagen del sector: es que no hay suficientes técnicos cualificados en el mercado.

¿CUÁNTAS EMPRESAS RECONOCEN EL DESAFÍO? – DE 140 ENCUESTADAS

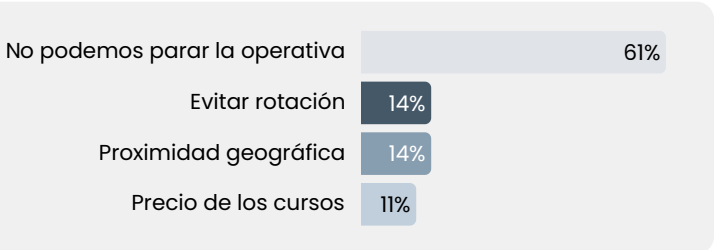


¿Todo en orden?

Solo el 13% indica no tener dificultades a la hora de encontrar o retener talento.

Y si hablamos de la formación de los técnicos en las empresas, ¿cómo se encuentra el sector?

60%	25%	11%	4%
Tienen a todos los técnicos formados según RIPCI.	Tienen a un solo técnico formado en todo y es quien firma.	Tienen a un técnico formado para cada familia y es quien firma lo de esa familia.	No tienen a ningún técnico formado según RIPCI.



Y los que no están formados, ¿por qué no se capacitan?

La mayoría de las empresas señala la escasez de talento como su principal amenaza, **pero la respuesta del sector es paradójica:** el 61% no puede parar la operativa para formar a sus técnicos, y el 14% directamente prefiere no formarlos para evitar que se vayan con los conocimientos.

04 - TECNOLOGÍA Y DIGITALIZACIÓN

La digitalización avanza,
pero aún queda mucho por hacer.

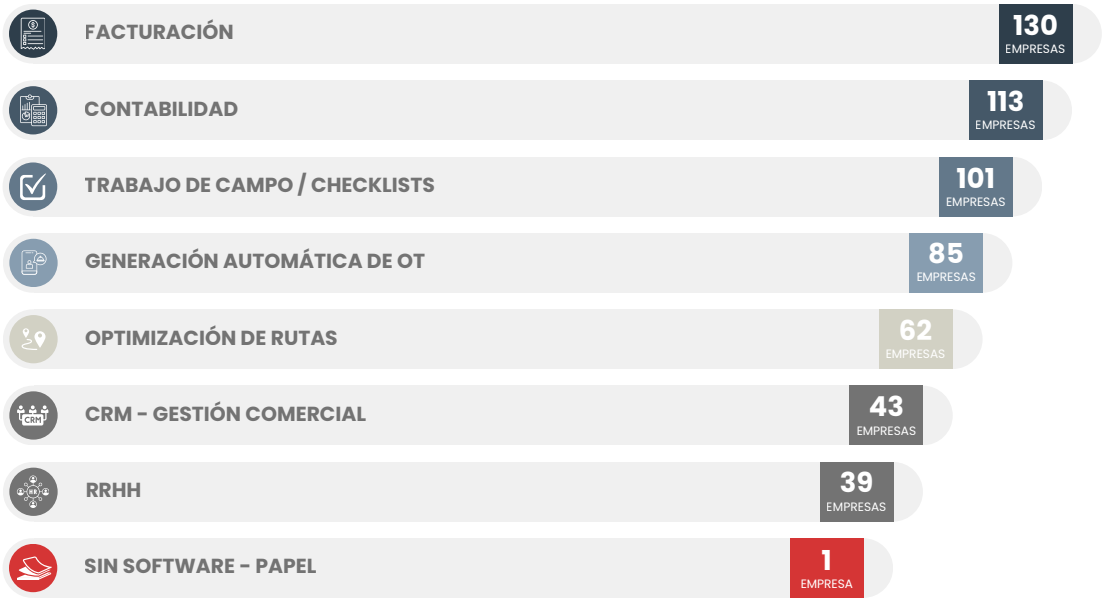
La facturación y la contabilidad están prácticamente consolidadas, pero en la gran mayoría son herramientas completamente independientes a la gestión operativa de la empresa.

La diferencia real no está en tenerlas, sino en integrarlas de manera efectiva a la operativa diaria para ahorrar tiempo, minimizar errores y tener un mejor control.

EL SIGUIENTE PASO

Lo que realmente mueve la aguja a la hora de digitalizar es la rentabilidad. **Optimizar rutas y automatizar las órdenes de trabajo son la respuesta directa a los retos que el sector lleva años enfrentando.**

EMPRESAS QUE UTILIZAN ALGUNA SOLUCIÓN DE SOFTWARE - 140 ENCUESTADAS



75 DE 140 EMPRESAS
han implementado alguna solución de software en los últimos 12 meses.

107 DE 140 EMPRESAS
evalúan implementar nuevas soluciones en el próximo año.

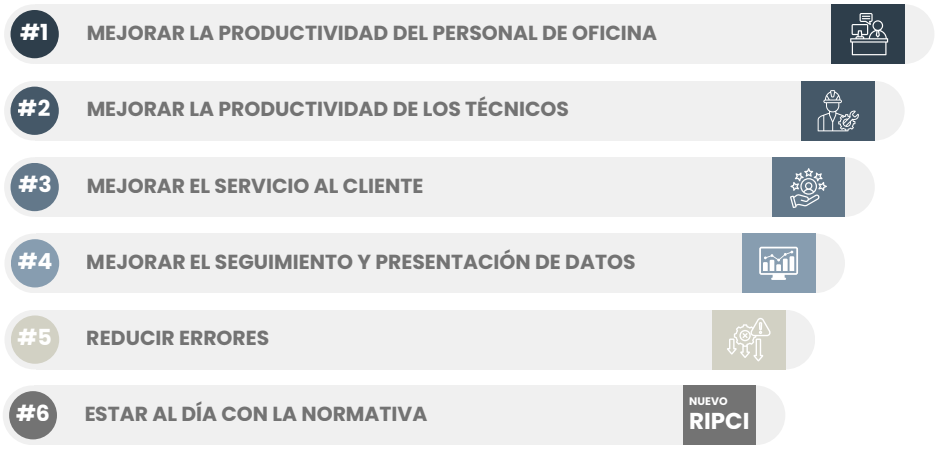
TRABAJO DE CAMPO y CHECKLISTS
son las áreas donde las empresas más ven la necesidad a la hora de digitalizarse.

Los datos también muestran una brecha pendiente: la generación automática de OT (61%), y la asignación y optimización de rutas (44%) tienen aún recorrido considerable, **especialmente cuando los desplazamientos son la principal fuente de tiempo perdido en campo**.

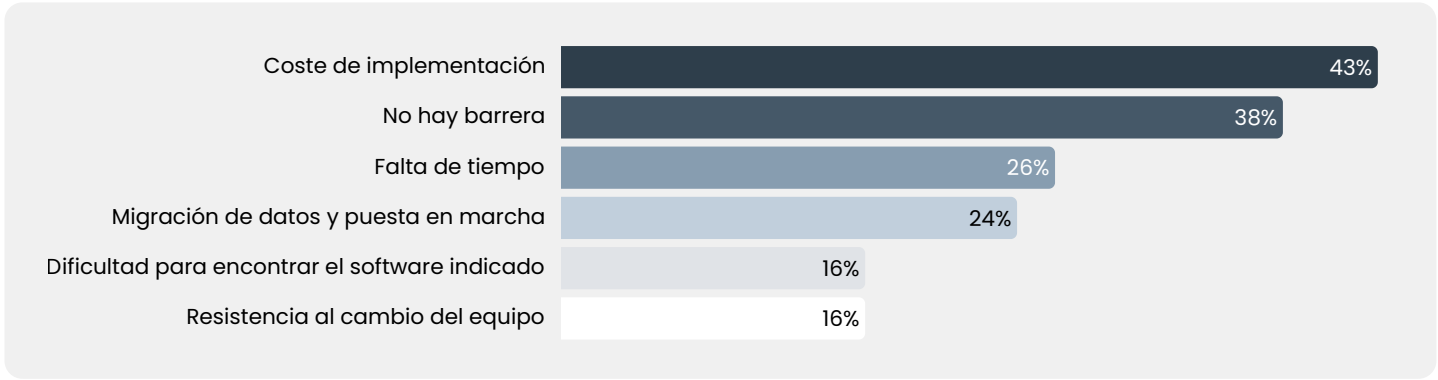
Facturación y Contabilidad resueltas, ¿y la parte operativa?

El sector no adopta tecnología por modas ni por presión normativa, lo hace porque necesita que su personal trabaje mejor y dar un mejor servicio. Los tres incentivos más citados son: la productividad de oficina, la productividad de los técnicos y la satisfacción del cliente.

RANKING DE INCENTIVOS DE LAS EMPRESAS PARA DIGITALIZAR SUS PROCESOS



Si la necesidad y los incentivos son evidentes, ¿qué frena la adopción de nuevas tecnologías?



EL 26% NO TIENE TIEMPO PARA IMPLEMENTAR UNA NUEVA SOLUCIÓN

Las empresas quieren digitalizarse, pero no encuentran el momento ni la energía para hacer el cambio. Esto tiene una implicación directa para los proveedores de software: la adopción no se gana solo con funcionalidades, sino con una **implementación, migración de datos y curva de aprendizaje que quite fricción desde el primer día.**

COSTE DE IMPLEMENTACIÓN, LA MAYOR BARRERA

Los costes asociados a la implementación de nuevas tecnologías y los precios de las distintas soluciones, son la principal razón que frena la digitalización operativa de los técnicos. Esto afecta directamente a aquellos proveedores de software con un alto coste y tiempo de implementación.

05 – INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La IA entra en el sector más rápido de lo esperado

Primera sección sobre IA en el reporte. Los resultados son contundentes: casi la mitad del sector ya usa o prueba herramientas de inteligencia artificial. **El escepticismo se concentra en el miedo a no saber usarla**, no en el coste ni en la falta de interés.

24%

Está haciendo pruebas con IA.

En su primer año de medición, la IA ya tiene presencia real en el sector.

61%

Cree que la IA tendrá un gran impacto en el sector.

Solo un 14% no está de acuerdo con esta afirmación.

56%

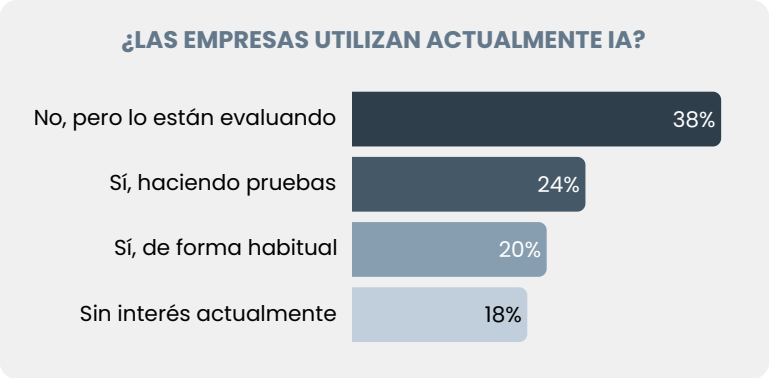
Apunta a la productividad como el beneficio principal.

Mientras que un 18% aún no ve beneficios claros.

25%

Ve a la falta de conocimiento interno como barrera #1.

Solo el 7% no está interesado en usar IA en el futuro.

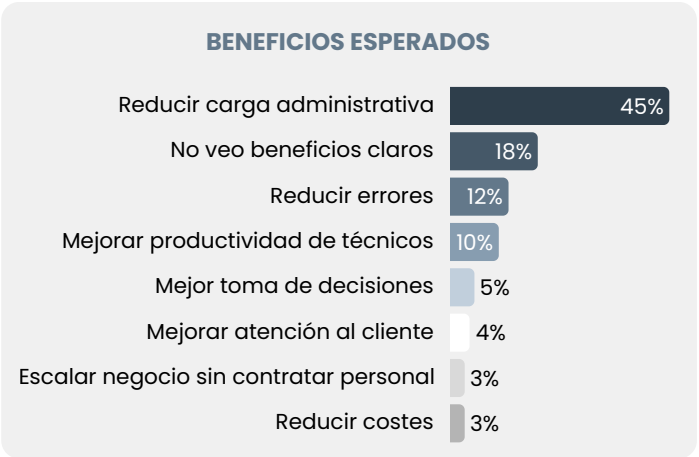


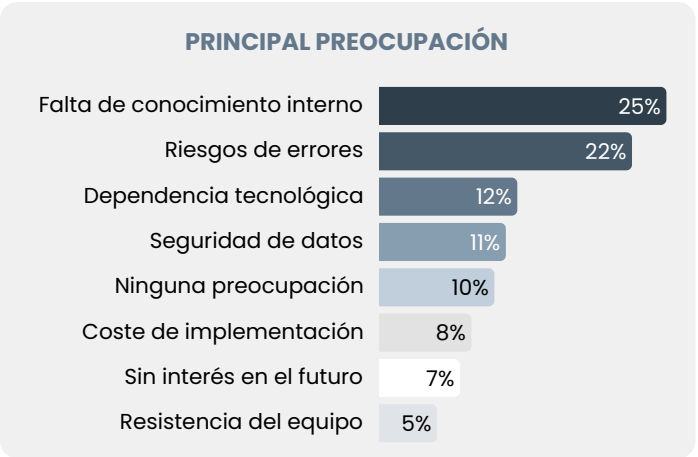
El **44% del sector ya usa o prueba herramientas de inteligencia artificial**, un porcentaje alto para una industria que hace dos años apenas hablaba de digitalización de campo.

El 38% dice que lo están evaluando, mientras que el 18% restante dice no tener interés, aunque ese número muy probablemente descenderá cuando los que ya usan IA empiecen a hacer visibles sus resultados en el sector.

Beneficios vs Preocupación

El beneficio más esperado de la IA por mucha diferencia es **reducir la carga administrativa**. La barrera no es el precio ni la falta de interés: es el conocimiento interno. El 25% que cita "falta de conocimiento interno" y el 22% que teme cometer errores, son evidencia de que necesitan formación y acompañamiento en sus primeros pasos.





El sector tiene un problema de tiempos administrativos y operativos. Las empresas que logren usar IA para automatizar su gestión integral, liberarán horas que podrán destinar a crecer y atender mejor a los clientes. **Los primeros que entiendan este punto tendrán una ventaja importante.**

06 - REGULACIÓN Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Verifactu:
de la incertidumbre al cumplimiento.

El sector ha hecho los deberes normativos. Pasar del **47% al 82% en un solo año** refleja que el sector, cuando tiene claridad sobre lo que se le pide y fecha límite, se mueve con determinación.

82%

de las empresas ya cumplen con Verifactu.

18%

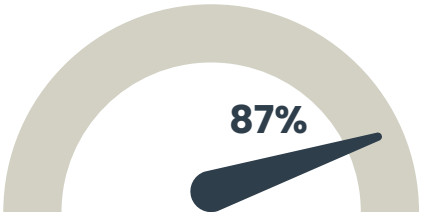
no cumplen, o simplemente no lo saben.

Normativa PCI:
RSCIEI, RIPCI y cumplimiento sectorial.

Más allá de Verifactu, el sector mantiene altos niveles de cumplimiento con la normativa técnica propia del sector. Las cifras muestran una industria que gestiona el cumplimiento con rigor.

87%

están completamente al día con la normativa PCI poniendo en evidencia un alto nivel de cumplimiento normativo en el sector.

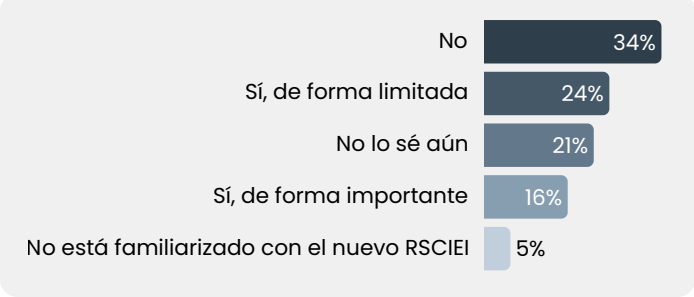


NUEVO
RIPCI
Reglamento de Instalaciones de Protección Contra incendios

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

El nuevo RSCIEI,
¿afecta la operativa en el sector?

El impacto percibido del RSCIEI se modera (del 27% al 16% que lo considera importante), lo que sugiere que las empresas han tenido tiempo de evaluar su situación concreta y muchas han concluido que el cambio normativo les afecta menos de lo que anticipaban.



07 – TALLER Y OPERATIVA

El taller:
activo histórico del sector con márgenes comprometidos.

Por primera vez el reporte incorpora datos sobre la operativa de taller. **El retimbrado y la recarga han sido durante décadas el corazón del negocio PCI**, pero los números de 2026 revelan una actividad bajo presión.

70%

Tiene taller propio con retimbrado y recarga.

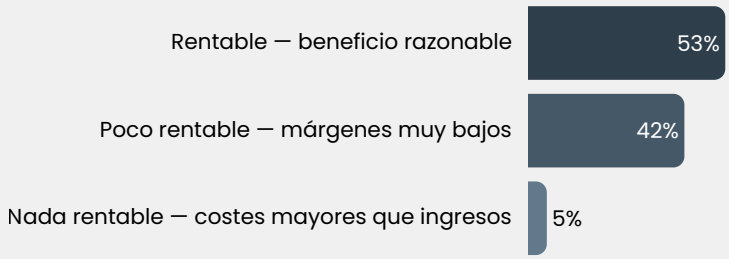
46%

Considera que el taller es poco o nada rentable.

¿Cómo de rentable es la operativa del taller?

El taller ha sido históricamente el diferencial del negocio PCI: tenerlo propio daba autonomía operativa, capacidad de respuesta inmediata y un argumento comercial frente a competidores que externalizaban.

Pero los datos de 2026 muestran que ese diferencial está siendo erosionado por los costes: el 42% lo considera poco rentable y el 5% ya opera a pérdida, y están, en muchos casos, sosteniendo el taller por inercia o por obligación contractual, no porque les sea rentable hacerlo.



RENTABILIDAD ABSOLUTA:
1 EMPRESA DE 140

De todas las empresas encuestadas, solo una indica que la operativa en taller le es significativamente rentable. Evidentemente una excepción en la industria.

08 - SERVICIOS COMPLEMENTARIOS: NECESIDADES DEL SECTOR

Lo que el sector realmente necesita es evidente: formación y mano de obra cualificada

El ranking de intereses en servicios complementarios no deja lugar a dudas: la mano de obra cualificada es el problema estructural. La formación, el relevo generacional y la captación de nuevos talentos son los retos donde el sector tendrá que trabajar durante los próximos años.

Mientras tanto, **la tecnología ofrece un camino paralelo: hacer más con los mismos recursos**. Rutas optimizadas, órdenes de trabajo automáticas y gestión digitalizada permiten que cada técnico y cada administrativo rinda más y sea más productivo.

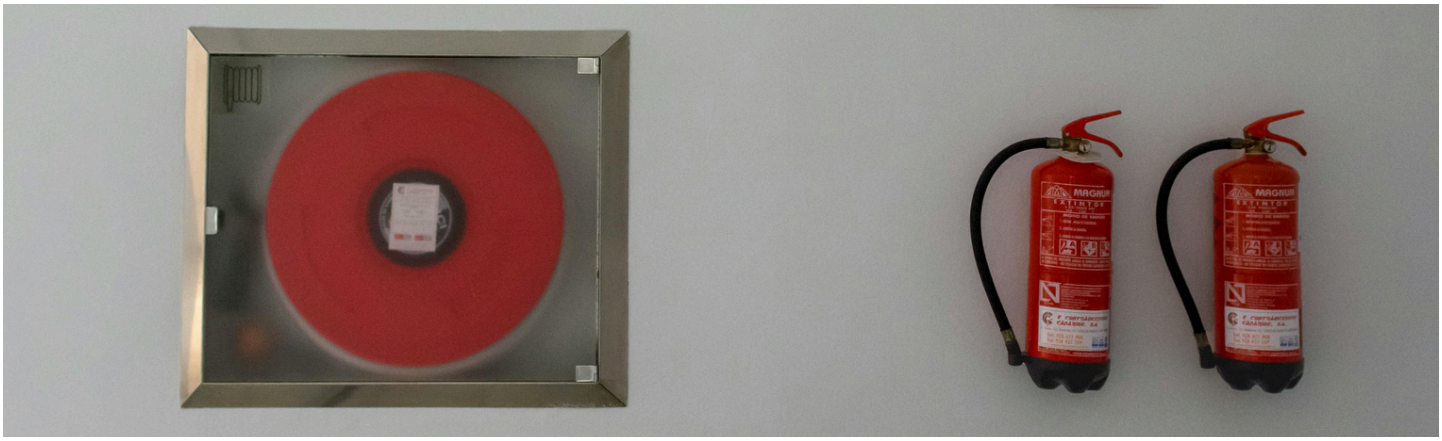
RANKING DE INTERESES EN SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- #1 FORMACIÓN TÉCNICA RIPCI — NUEVO RIPCI
- #2 PLATAFORMA DE TÉCNICOS PCI BAJO DEMANDA
- #3 FORMACIÓN NORMATIVA Y PRL
- #4 ALERTAS PARA LICITACIONES PCI
- #5 CONSULTORÍA ISO
- #6 SOPORTE EN CAPTACIÓN DE CLIENTES
- #7 DISEÑO WEB Y PRESENCIA ONLINE
- #8 FINANCIACIÓN DE CAPITAL CIRCULANTE
- #9 PERSONAL ADMINISTRATIVO POR HORAS

Escasez y cualificación de técnicos PCI

Los tres servicios más valorados responden todos al mismo problema en la mano de obra.

La formación técnica RIPCI lidera con claridad (64%), siendo totalmente coherente con el dato de que el 40% de los técnicos no están formados. La plataforma de técnicos bajo demanda ocupa el segundo lugar (56%), un servicio que aún no existe hoy en el mercado de forma estructurada y que el sector demanda con fuerza.



09 - DEMOGRAFÍA DE LOS ENCUESTADOS

Sector maduro, empresas mayormente familiares, y una brecha generacional sin respuesta.

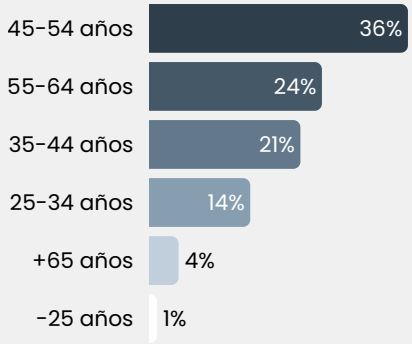
El perfil del encuestado confirma lo que los datos de talento ya señalan: un sector experimentado, con alta propiedad familiar y un perfil de edad que envejece sin que llegue el relevo.

140	35%	64%	22 AÑOS
Empresas PCI encuestadas.	**Con más de 20 años de experiencia.**	**Empresas de propiedad familiar.**	**Promedio de antigüedad de las empresas PCI.**

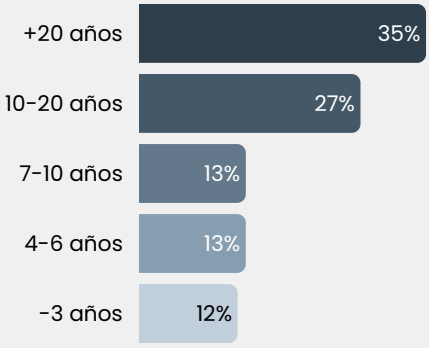
Perfil de los encuestados

La distribución de edades es la representación visual más nítida de la crisis de talento. El 81% de los encuestados tiene entre 35 y 64 años, con el grupo de 45 a 54 como el más numeroso. **El segmento de menores de 25 años es prácticamente inexistente.**

GRUPO DE EDAD



AÑOS DE EXPERIENCIA



GÉNERO

72% hombres

28% mujeres

POSICIÓN EN LA EMPRESA

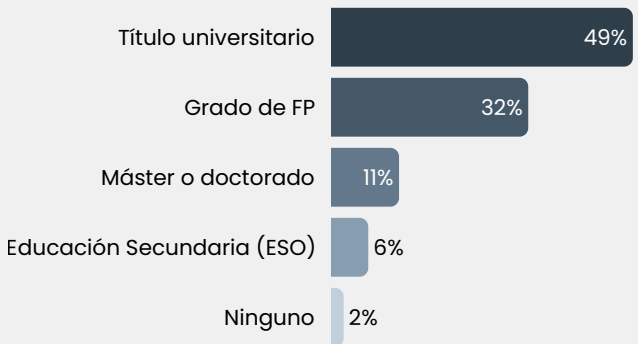
28% Propietarios

41% Gerentes, Ingenieros y Responsables de área

23% Personal administrativo

8% Técnico PCI cualificado

NIVEL DE EDUCACIÓN



Salarios brutos anuales

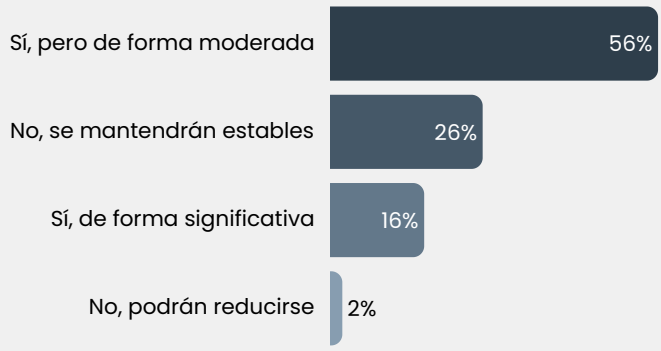
La brecha salarial dentro del sector PCI es pronunciada. Gerentes e ingenieros se concentran claramente en la franja alta que superan los 30.000€ brutos anuales. Los técnicos cualificados muestran una distribución con salarios más altos de lo esperado. **El técnico cualificado gana más que el administrativo**, la escasez de talento está revalorizando el perfil técnico dentro del sector.

DISTRIBUCIÓN SALARIAL BRUTA ANUAL POR POSICIÓN

Cada porcentaje refleja la proporción de salarios por tipo de posición.

Tramo salarial	Gerentes	Ingenieros, Responsables y Supervisores	Técnicos PCI	Administrativos
Menos de 21.000€	20%	10%	34%	41%
21.000€ a 30.000€	13%	34%	33%	52%
Más de 30.000€	67%	56%	33%	7%

¿OPTIMISMO DE AUMENTO SALARIAL EN EL FUTURO?



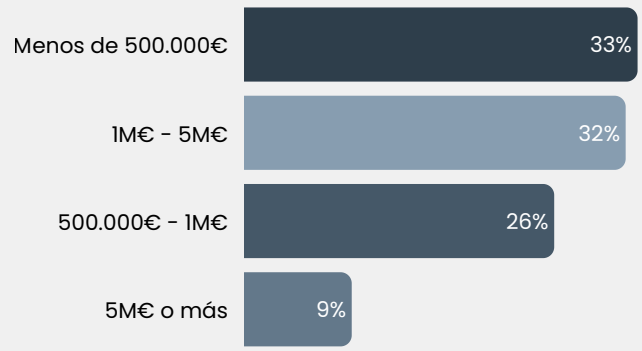
AUMENTO SALARIAL EN EL ÚLTIMO AÑO

Un 25% de los encuestados ha tenido un aumento salarial en los últimos 12 meses. Sin embargo, solo un cuarto de éstos de representa un **aumento significativo mayor al 6%**.

Perfil de las empresas

El sector está mayoritariamente compuesto por empresas medianas y pequeñas: el 59% factura menos de un millón de euros. Solo el 9% supera los 5M€. La combinación de tamaño pequeño, propiedad familiar y alta experiencia crea un perfil de empresa resiliente, pero también con poco margen para absorber cambios bruscos.

INGRESOS TOTALES EN 2025



TIPOS DE CLIENTES SEGÚN ACTIVIDAD

- #1 Industria
- #2 Comunidad de propietarios
- #3 Administración pública
- #4 Retail y comercios
- #5 Garajes
- #6 Otros

¿CÓMO BUSCAN LAS EMPRESAS AUMENTAR SUS INGRESOS EN 2026?

La respuesta del sector para mejorar beneficios en 2026 es pragmática y sin sorpresas: mejorar el servicio (56%) y reducir costes (54%) lideran por amplio margen.

Lo que sorprende es que el sector prefiere reducir costes antes que subir precios — solo 1 de cada 5 empresas contempla aumentar tarifas para defender sus márgenes.

EMPRESAS FAMILIARES

63%

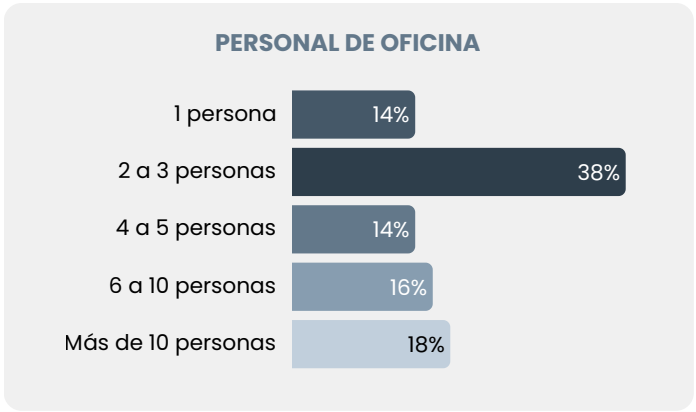
Aproximadamente 6 de cada 10 empresas son familiares, pero solo un 39% tiene claro que el negocio seguirá en la familia o en manos de alguien cercano de confianza.

47%
aún no sabe, o no piensa en el futuro de la empresa familiar.

39%
dejará la empresa a manos de un familiar o persona de confianza interna.

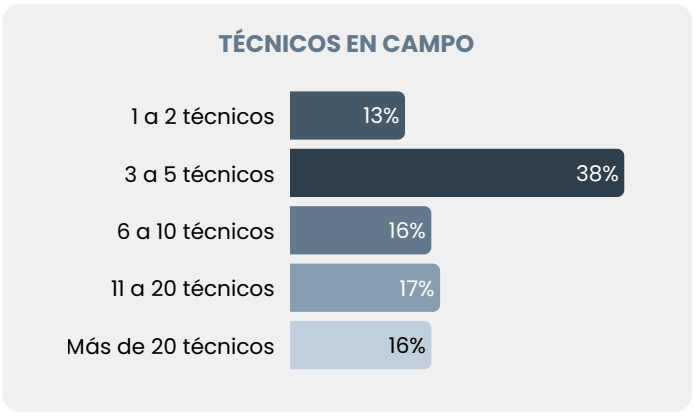
14%
especula con una posible venta de la empresa a un grupo empresarial.

Plantilla por empresa:
Personal de oficina vs técnicos en campo.



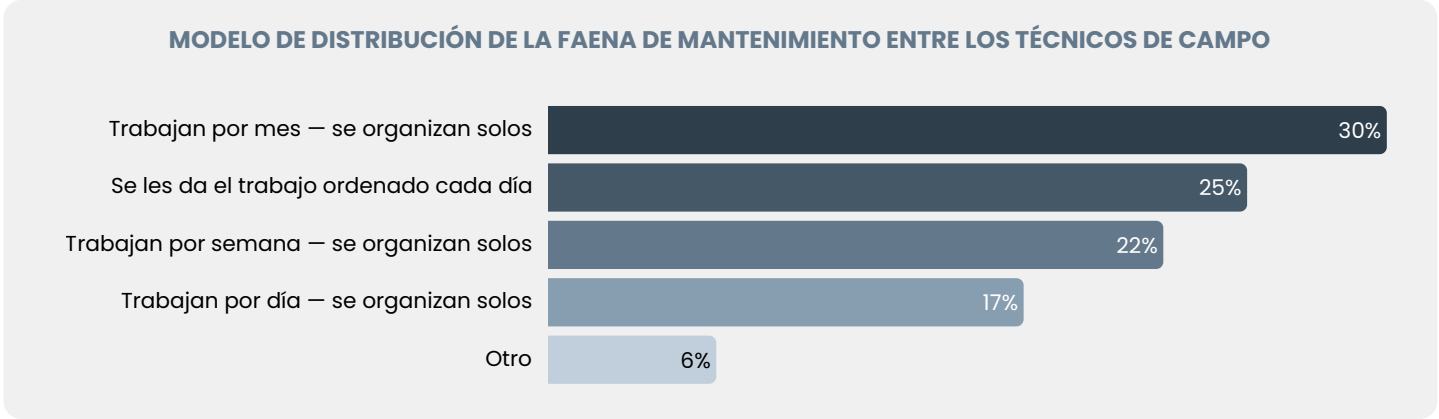
65%

de las empresas comenta que dedica más de un 40% del tiempo en oficina a trabajos repetitivos. Una clara oportunidad para que la IA y un buen software de gestión ayude a optimizar los procesos en oficina.



69%

del sector delega en el propio técnico la organización de su faena, ya sea diaria, semanal o mensual. Solo 1 de cada 4 empresas planifica y ordena el trabajo día a día desde la oficina.



EL SECTOR YA SABE LO QUE NECESITA.
LA PREGUNTA ES QUIÉN VA A MOVERSE PRIMERO.

Reporte del Estado de la Industria PCI en España 2026

Septiembre 2026

Elaborado por

COFRAI