ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

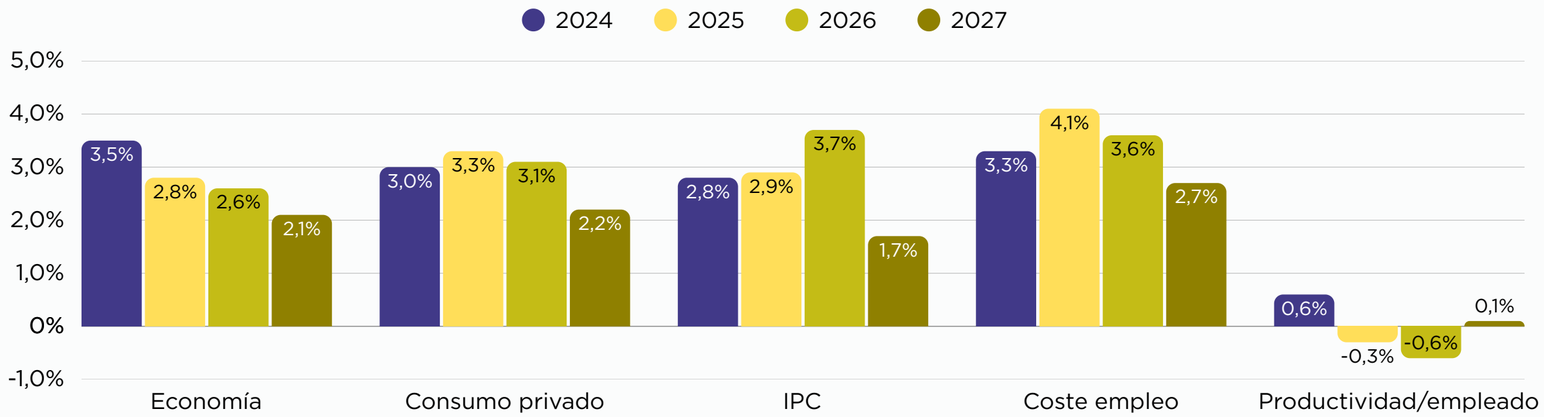
OPEN ANALYTICS



Q3 | 2026

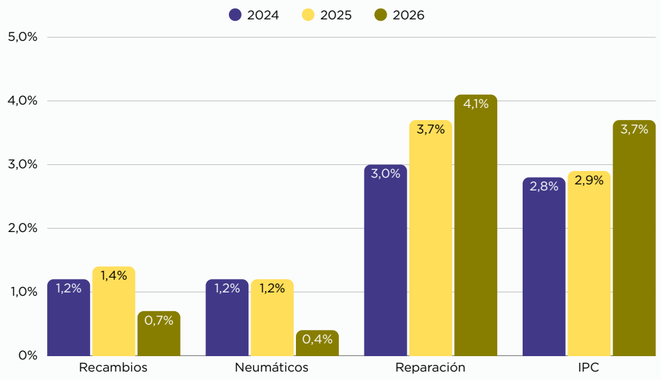
www.openredes.org

Macroeconomía

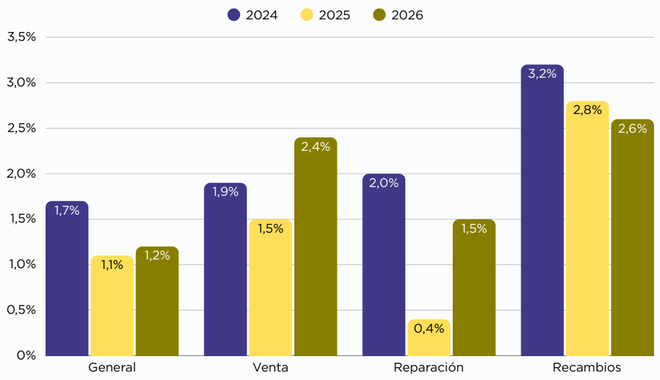


IPC septiembre 2026: 4,9%, máximo desde 2023 por los carburantes. Los talleres facturan al ritmo de los precios, no del volumen.

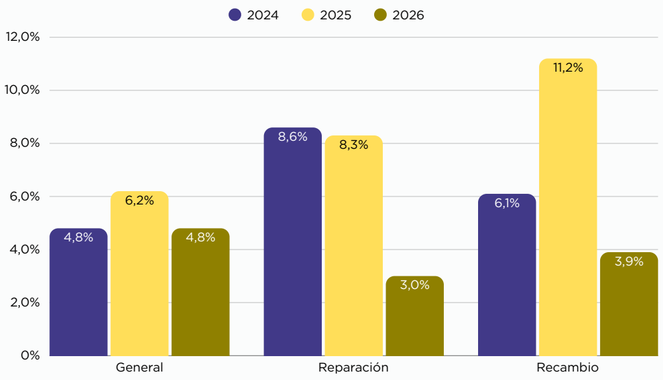
IPC



Empleo



Cifra



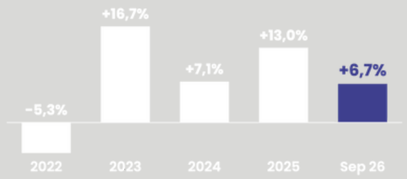
Matriculaciones

Datos Turismo y 4X4

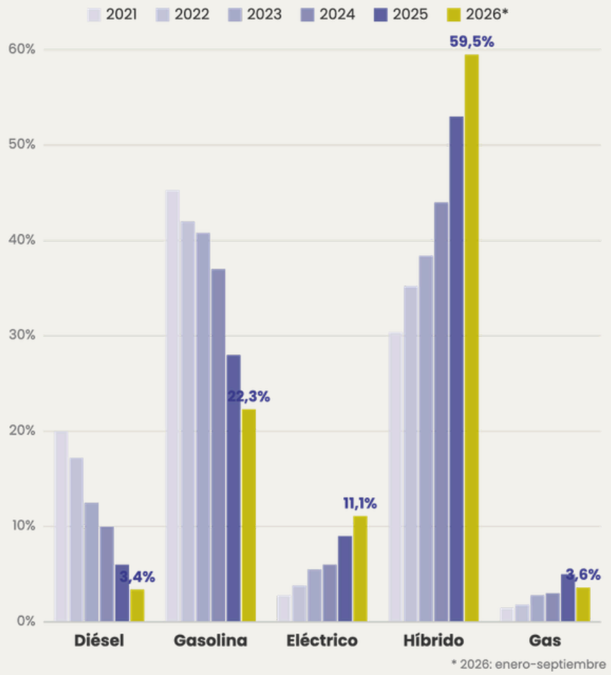


+6,7%

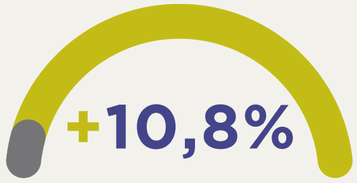
Septiembre 2026: 912.059 unidades
2025: 1.150.410 unidades
2024: 1.018k unidades
2023: 951k unidades
2022: 814k unidades
2021: 860k unidades



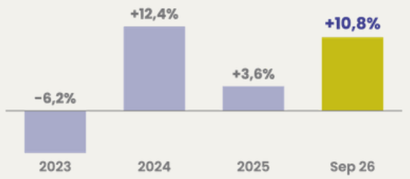
TIPO COMBUSTIBLE



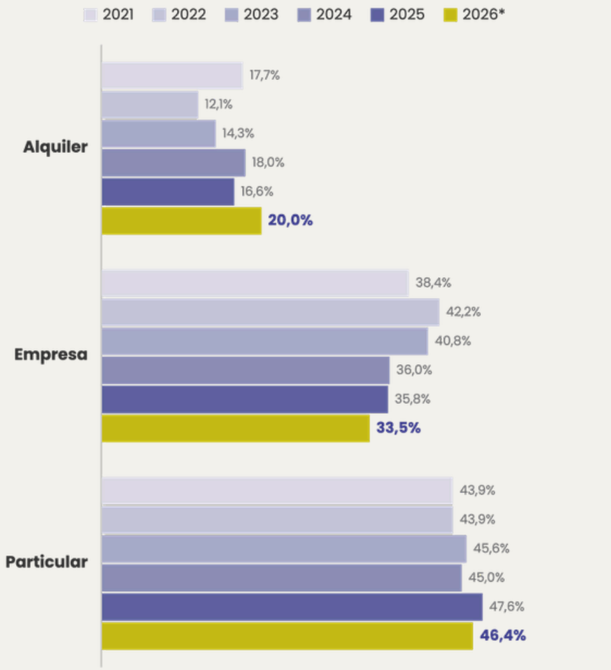
RENTING



Sep 2026: 229.224 unidades
2025: 281.961 unidades
2024: 272k unidades
2023: 242k unidades



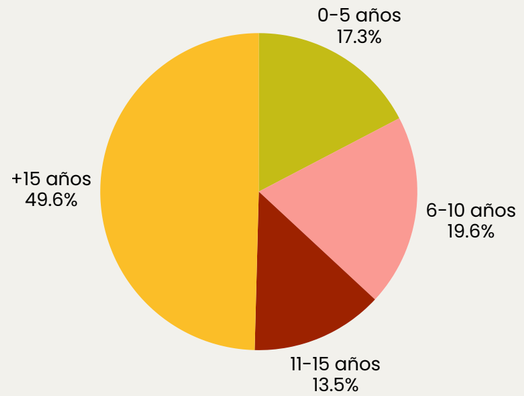
CANALES



Parque Circulante

Total Parque
25,6 MILLONES
(23,5 hasta 30 años)

Edad media
16 AÑOS
(13,8 hasta 30 años)

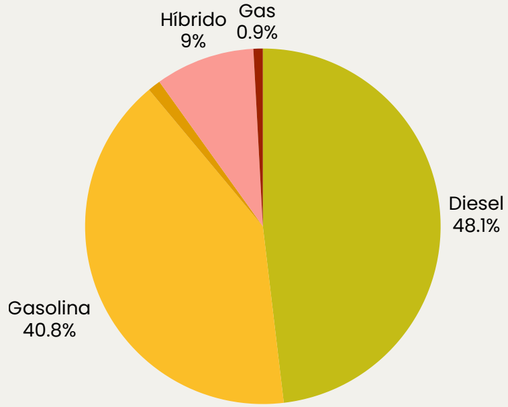


› Implicaciones para la posventa

Los vehículos nuevos suelen requerir **reparaciones menos frecuentes pero más costosas**. En el rango de 6 a 10 años, los vehículos suelen salir de la cobertura de garantía, lo que representa una oportunidad de negocio para nuestro sector.

El segmento de mayor antigüedad constituye casi la mitad del parque, y suelen perseguir la mejor relación calidad-precio.

TIPO COMBUSTIBLE



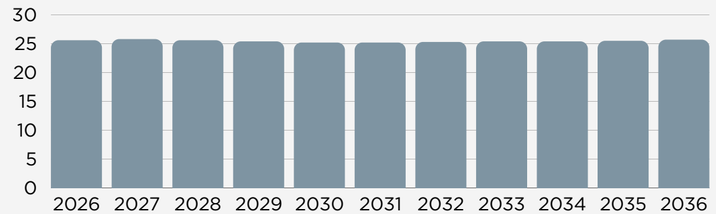
› Conclusiones

La **demanda de vehículos diésel sigue siendo alta, aunque destacando la tendencia hacia modelos híbridos y eléctricos.**

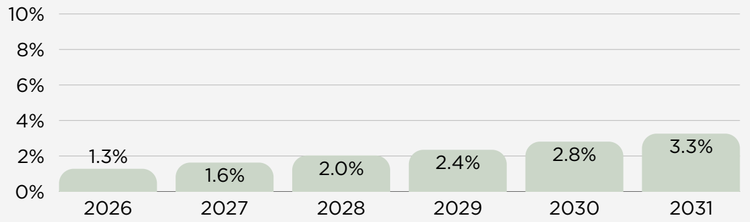
Es crucial prestar atención a la **diversidad del parque.**

RENTING = **3,3%** del total

PREDICCIONES TOTAL

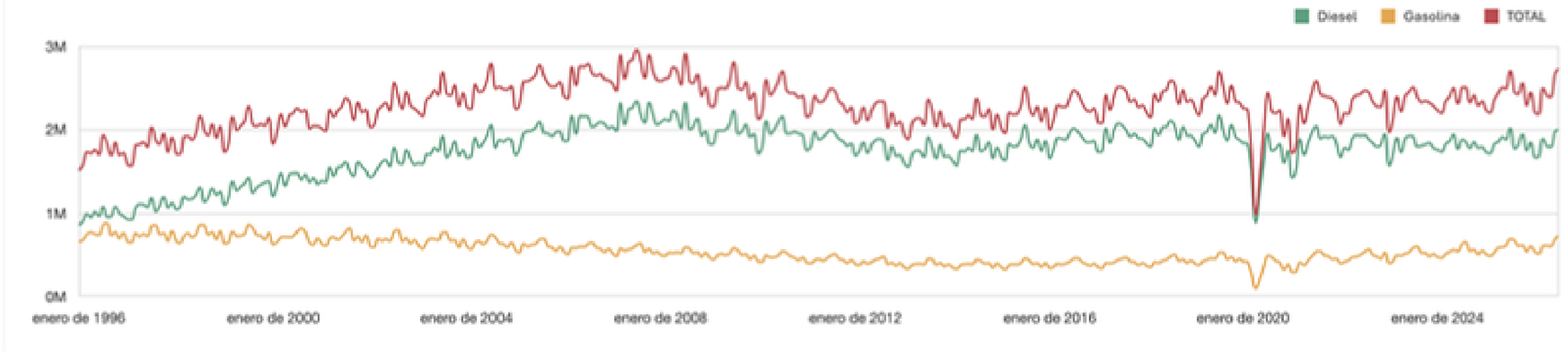


PREDICCIONES ELÉCTRICO

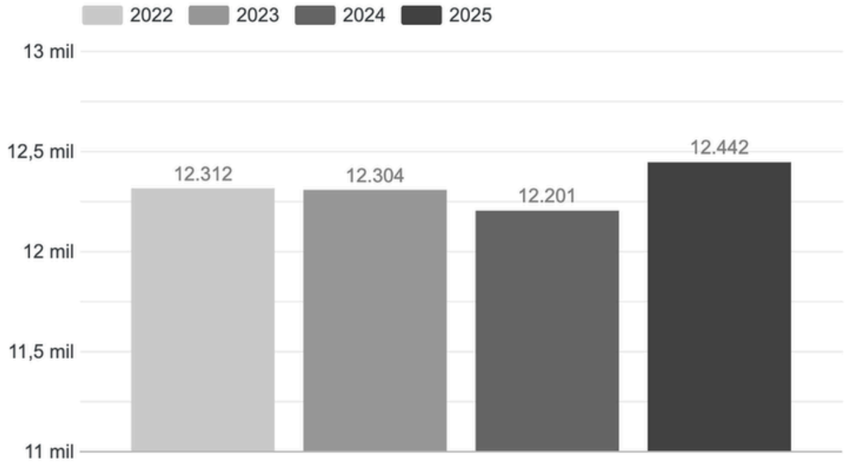


Consumo Combustible Kilometraje

> Consumo Combustible



> Kilometraje





Metodología

01 Participación

Respuesta a la **encuesta online** enviada por correo electrónico a las redes **especializadas en neumáticos y mecánica**

02 Margen de Error

Margen de error **máximo del 2,8%**

03 Muestra

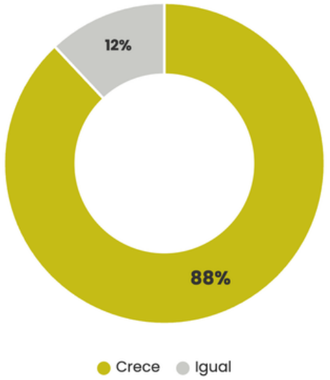
Muestra representativa de **2.089 talleres especialistas en neumático** de turismo, sobre un total de 4.500 (en torno al 50% están en red)

Q3 2026 vs Q3 2025

ACTIVIDAD BRUTA

> +4,2%

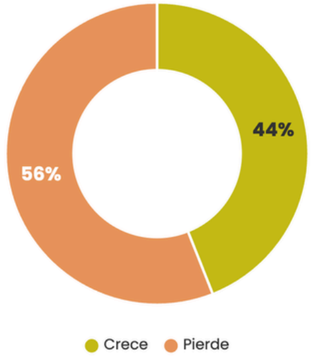
de crecimiento en el tercer trimestre de 2026 respecto al mismo de 2025

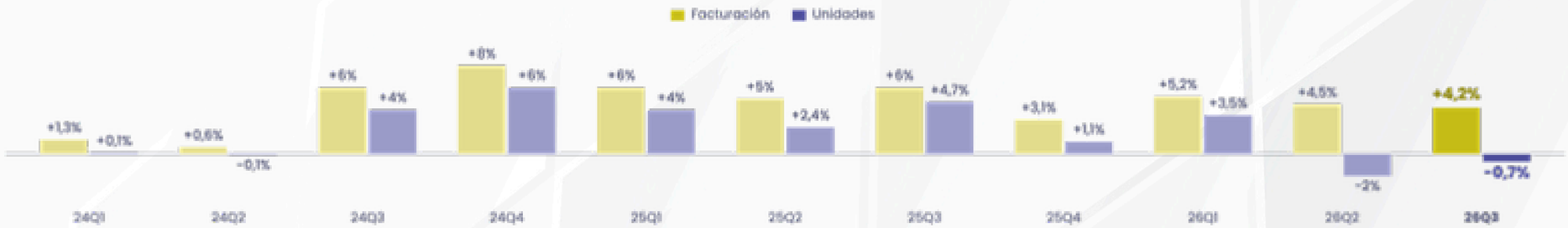


UNIDADES NEUMÁTICOS

> -0,7%

en unidades vs Q3 2025: se crece por precio, no por volumen





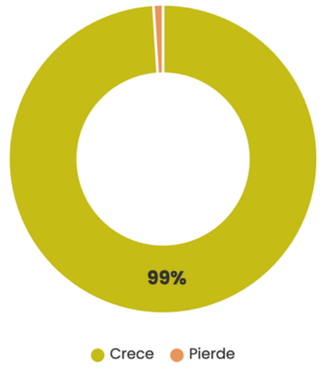
Q3 2024 +6% / +4% · Q3 2025 +6% / +4,7%. Con un IPC medio del 4,3% en el trimestre, la facturación apenas crece en términos reales.

Q3 2026 vs Q2 2026

ACTIVIDAD BRUTA

> +5,2%

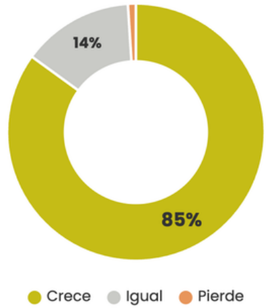
de actividad en el 3er trimestre de 2026 respecto al 2º.

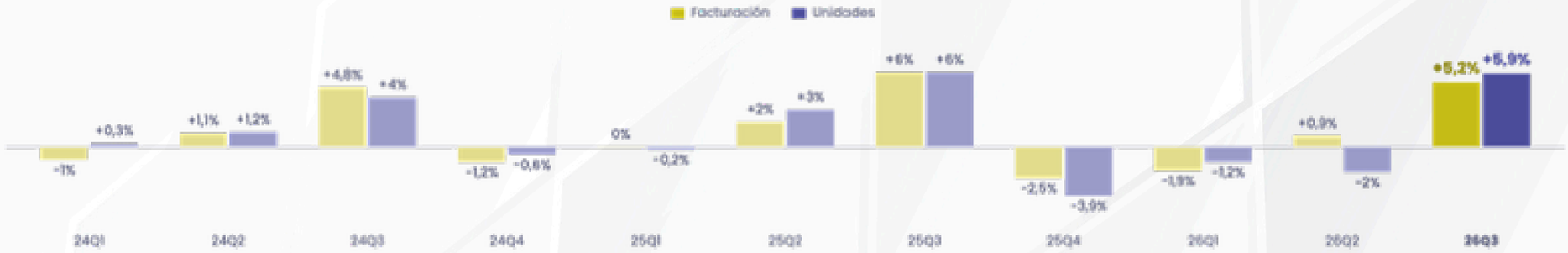


UNIDADES NEUMÁTICOS

> +5,9%

El mercado de neumáticos crece frente al Q2 por la temporada de verano





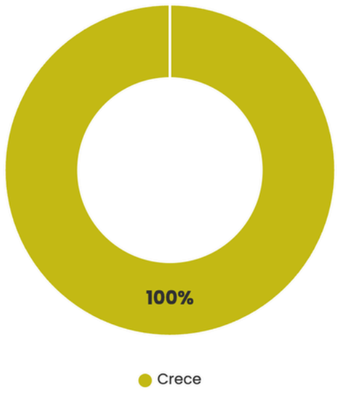
Q3 vs Q2 en años anteriores: 2024 +4,8% / +4% · 2025 +6% / +6%. El verano vuelve a ser el trimestre más fuerte del año.

Acumulado 9 meses 2026 vs 9 meses 2025

ACTIVIDAD BRUTA

> +4,7%

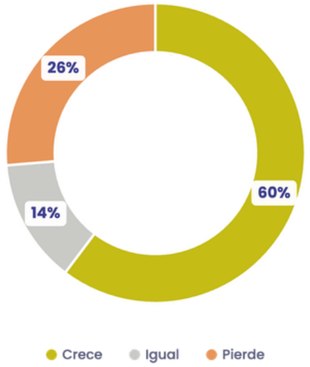
de actividad de enero a septiembre de 2026 respecto al mismo periodo de 2025.

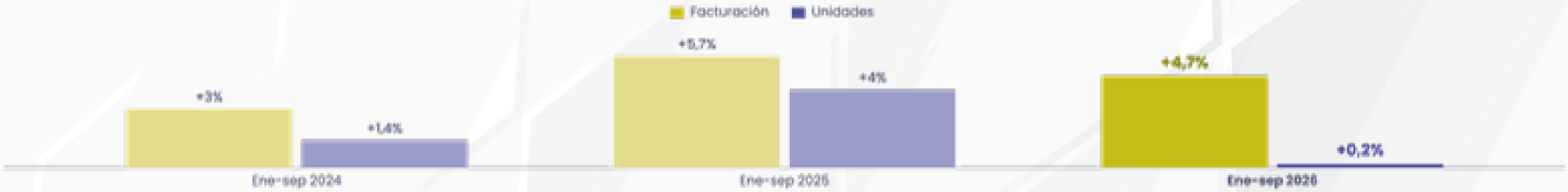


UNIDADES NEUMÁTICOS

> +0,2%

El volumen de neumáticos se mantiene prácticamente estable frente a 2025.





Enero-septiembre en años anteriores: 2024 +3% / +1,4% · 2025 +5,7% / +4%. 2026 mantiene la facturación, pero el volumen se frena: se crece por precio.

Previsión ejercicio 2026

ACTIVIDAD BRUTA

> +4,5%

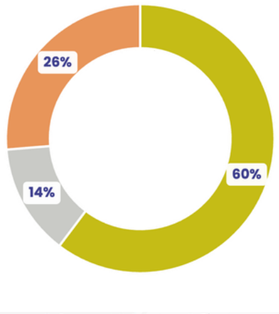
de crecimiento esperado en 2026

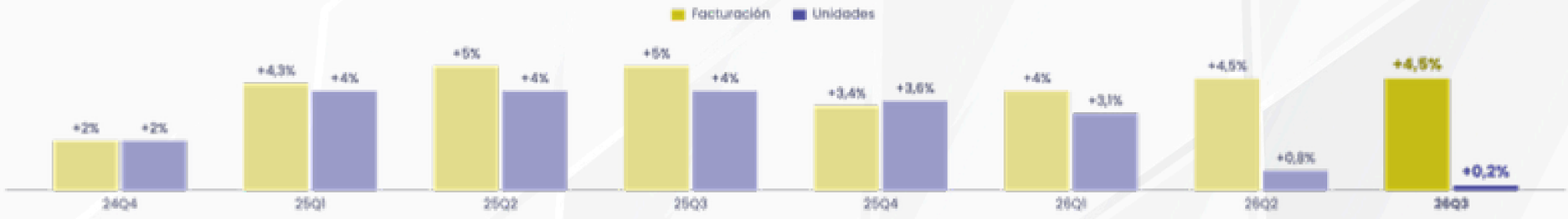


UNIDADES NEUMÁTICOS

> +0,2%

en unidades: se espera cerrar 2026 con el volumen estable





En la encuesta del Q2 se esperaba +4,5% / +0,8%: la facturación se mantiene y el volumen se modera tras un Q3 flojo en unidades.

Resumen

1er trimestre

+5,2% facturación
+3,5% uni. neumático

2º trimestre

+4,5% facturación
-2% uni. neumático

3er trimestre

+4,2% facturación
-0,7% uni. neumático

4º trimestre

- facturación
- uni. neumático

1er semestre

+5% facturación
+0,6% uni. neumático

2º semestre

- facturación
- uni. neumático

Acumulado 9 meses

+4,7% facturación
+0,2% uni. neumáticos

Previsión cierre año 2026

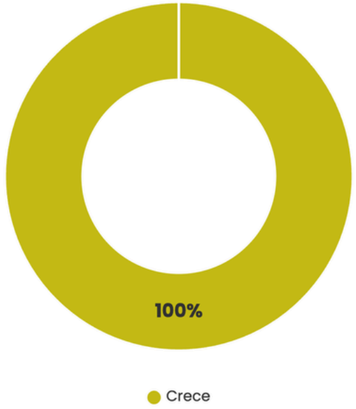
+4,5% facturación
+0,2% uni. neumáticos

Previsión ejercicio 2027

ACTIVIDAD BRUTA

> +3,8%

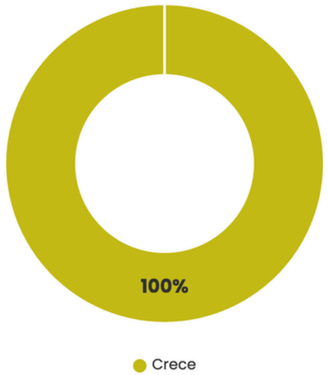
de crecimiento esperado en 2027

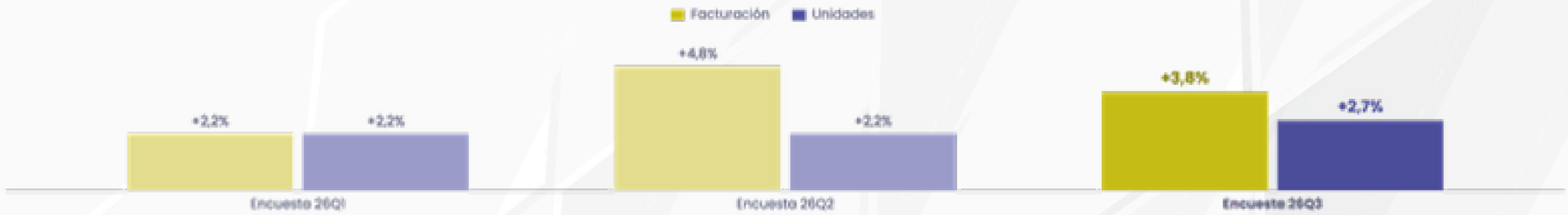


UNIDADES NEUMÁTICOS

> +2,7%

de crecimiento en 2027 en unidades de neumáticos





En la encuesta del Q2 se esperaba +4,8% / +2,2% para 2027: la previsión se modera en facturación y mejora en unidades.

Retos y preocupaciones

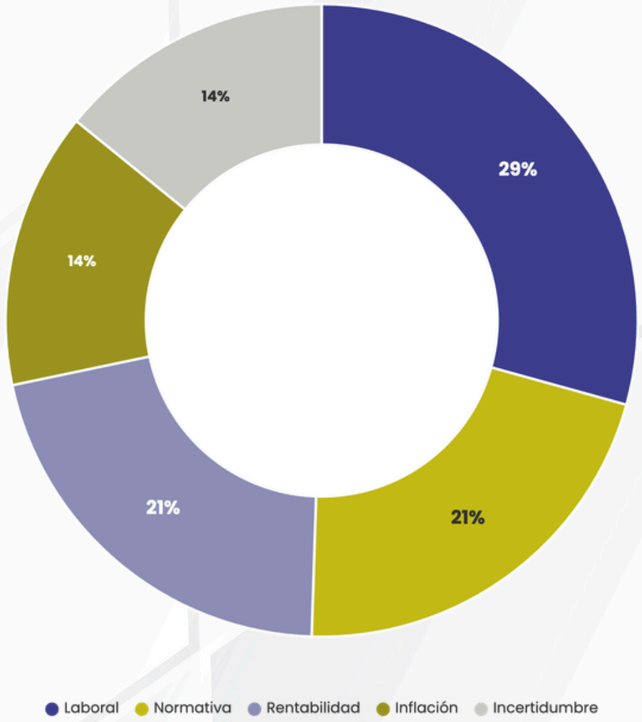
LABORAL
- Atraer a nuevas generaciones al taller
- Falta de profesionales, absentismo y retención

NORMATIVA
- Exceso de normativa difícil de cumplir
- Nuevas reglamentaciones
- Presión fiscal e impuestos

RENTABILIDAD, cliente y tecnología
- Mejora de la rentabilidad del taller
- Adaptación a las nuevas tecnologías del automóvil
- Cambios en los hábitos de compra
- Retención y propuesta de valor al cliente

Inflación y CONSUMO
- Inflación y pérdida de poder adquisitivo
- Frenada del consumo y menos movilidad
- Venta forzada de producto más económico

Incertidumbre POLÍTICA
- Inestabilidad política interior y exterior
- Política europea
- Mercado más exigente y competitivo



Qué pides a OPEN



INFORMACIÓN
Y ESTUDIOS

Información de calidad y legislativa
Informes de evolución del sector
Comparativas y tendencias



DEFENSA DE INTERESES
Y AYUDA EN NORMAS

Seguimiento de reglamentaciones
Voz en foros, asociaciones y Europa
Menos presión normativa



BOLSA DE EMPLEO,
FORMACIÓN Y SUBVENCIONES

Escuelas de formación profesional
Subvenciones para nuevas tecnologías
Atraer nuevas generaciones al taller

Conclusiones

9 MESES 2026

+4,7% de crecimiento en **actividad**

+0,2% en unidades de **neumáticos**

PREVISIÓN 2026

+4,5% de crecimiento en **actividad**

+0,2% en unidades de **neumáticos**

ESPERADO EN 2027

+3,8% de crecimiento en **actividad**

+2,7% en unidades de **neumáticos**

RETOS Y PREOCUPACIONES

- Laboral: falta de profesionales
- Normativa
- Rentabilidad y nuevas tecnologías
- Inflación e incertidumbre política

A OPEN

- Información y estudios
- Defensa ante la normativa
- Formación de profesionales

Muchas Gracias

91 564 23 86

open@ancera.org

www.openredes.org

C/ Príncipe de Vergara, 74 28006 Madrid



SSGNUS nace con el objetivo de ofrecer un mecanismo para que los productores puedan cumplir con las obligaciones establecidas en el Real Decreto 1619/2005, relacionado con la gestión de neumáticos fuera de uso.

Autoinfor ofrece acceso a datos técnicos y administrativos de vehículos en España, incluyendo conversión de matrícula a bastidor, decodificación VIN y otros servicios clave para el sector de la posventa.