

---

**ESTUDIO OPEN**

# **Redes de talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida**

**Cierre 2025**

---

# ÍNDICE

- 1. Introducción**
- 2. Datos macroeconómicos**
  - 2.1. IPC**
  - 2.2. Ocupación**
  - 2.3. Cifra negocio del INE**
- 3. Parque circulante**
  - 3.1. Matriculaciones**
  - 3.2. Parque circulante**
  - 3.3. Consumo de combustible y kilometraje**
- 4. Estudio redes de talleres de neumáticos y mecánica rápida**
  - 4.1. Metodología**
  - 4.2. Cuarto trimestre 2025 vs cuarto trimestre 2024**
  - 4.3. Cuatro trimestre vs anterior**
  - 4.4. Año 2025**
  - 4.5. Resumen anual**
  - 4.6. Previsión 2026**
- 5. Retos y preocupaciones**
- 6. Peticiones a OPEN**
- 7. Conclusiones y resumen ejecutivo**

# 1. Introducción

El taller especialista en neumáticos y mecánica rápida desempeña un papel esencial en el funcionamiento real de la movilidad en España. Más allá del debate sobre nuevas tecnologías o de los cambios en el mercado de vehículos nuevos, la realidad cotidiana del parque circulante, su envejecimiento y su uso intensivo hacen que el mantenimiento y la reparación sigan siendo un pilar crítico para la seguridad vial, la sostenibilidad y la economía del país.

En este contexto, OPEN, como organización profesional que agrupa a las principales redes de talleres especialistas en neumáticos, presenta el reciente estudio con el objetivo de ofrecer una visión rigurosa, actualizada y basada en datos sobre la evolución del sector, su situación económica, sus perspectivas de futuro y los principales retos a los que se enfrentan los talleres. Este informe no pretende ser únicamente una fotografía coyuntural, sino una herramienta de análisis y de reflexión estratégica al servicio de los propios talleres, de las redes y del conjunto del ecosistema de la posventa.

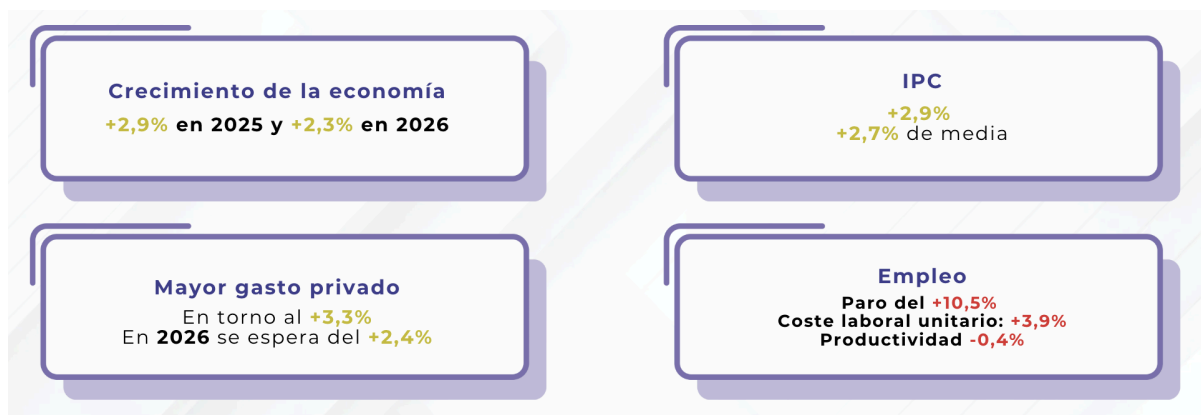
El estudio combina información macroeconómica y sectorial procedente de fuentes oficiales con el análisis detallado de los datos reales de actividad de una muestra representativa de redes especialistas. Esta doble aproximación permite contextualizar la evolución del negocio en el marco general de la economía y, al mismo tiempo, aterrizar ese contexto en la realidad operativa diaria de los talleres.

Los resultados confirman que el sector atraviesa un momento de fortaleza en términos de actividad, pero manifiesta una transformación profunda del modelo de negocio. El crecimiento ya no depende exclusivamente del volumen de neumáticos vendidos, sino cada vez más de la capacidad de los talleres para generar valor añadido, diversificar servicios y gestionar de forma más profesional y eficiente sus recursos en un entorno marcado por el aumento de costes, la escasez de talento y una creciente complejidad normativa.

Asimismo, se subraya que el futuro del sector se construirá en un entorno caracterizado por la coexistencia de múltiples tecnologías de propulsión, por un parque circulante cada vez más diverso y un cliente más exigente e informado. En este escenario, la capacidad de adaptación, la inversión en formación, la mejora continua de los procesos y la cooperación dentro de estructuras de red y organizaciones sectoriales serán factores determinantes para garantizar la competitividad y la sostenibilidad de los talleres en el medio y largo plazo.

Con este estudio, OPEN reafirma su compromiso de poner a disposición del sector información de valor, análisis estratégico y una base objetiva para la toma de decisiones, contribuyendo así a reforzar el posicionamiento del taller especialista como un actor clave de la movilidad, la seguridad y el servicio al ciudadano.

## 2. Datos macroeconómicos



El contexto macroeconómico en el que han operado los talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida durante 2025 ha sido, en términos generales, favorable, aunque no exento de tensiones relevantes para la gestión diaria del negocio. El crecimiento de la economía, situado en torno al 2,9% en 2025 y con una previsión del 2,3% para 2026, ha generado un entorno de mayor actividad, más movilidad y un uso más intensivo del vehículo. Este mayor dinamismo económico suele trasladarse, de forma casi directa, a un incremento de los desplazamientos por motivos laborales, de ocio y de consumo, lo que acelera el desgaste de componentes críticos como los neumáticos y eleva la probabilidad de que el conductor detecte o atienda necesidades de mantenimiento que, en contextos más inciertos, tiende a posponer. Para el taller, este escenario no se traduce únicamente en más entradas por sustitución de neumáticos, sino también en un mayor flujo de operaciones de mantenimiento asociado, desde alineaciones hasta revisiones rápidas, pasando por intervenciones en frenos, suspensión o dirección.

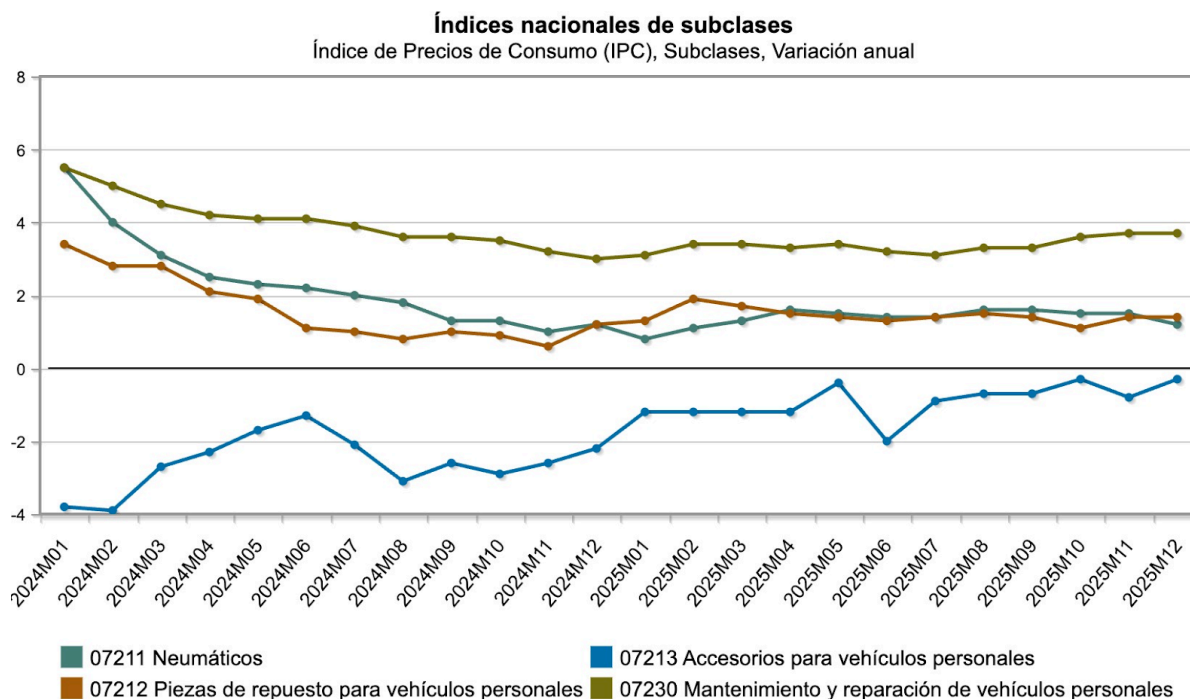
Este entorno de crecimiento se ve reforzado por un aumento del gasto privado, estimado en torno al 3,3% en 2025, aunque con una previsión de moderación hasta el 2,4% en 2026. En la práctica, este comportamiento del consumo explica por qué, durante 2025, muchos talleres han observado una mayor predisposición del cliente a no limitar su decisión únicamente al “mínimo imprescindible”. En un contexto de mayor confianza económica, el conductor tiende a aceptar con más facilidad propuestas de valor añadido vinculadas a la seguridad y a la fiabilidad del vehículo, como la realización de una alineación tras el cambio de neumáticos, la sustitución preventiva de elementos de desgaste o la contratación de pequeños paquetes de mantenimiento. Sin embargo, la previsión de desaceleración del gasto privado para 2026 apunta a un escenario en el que el cliente volverá a mostrar una sensibilidad mayor al precio y en el que será todavía más importante, para el taller, saber justificar cada operación no sólo en términos de coste, sino de valor, seguridad y tranquilidad para el usuario.

La evolución de los precios, con un IPC situado en torno al 2,9% y una media del 2,7%, configura un marco en el que el cliente asume que los costes generales suben, pero sigue siendo extremadamente exigente en todo lo que afecta al neumático, un producto altamente comparable y con una enorme transparencia de precios en el mercado. Para el taller, esto significa que la capacidad de trasladar incrementos de costes directamente al precio final del producto es limitada y que el margen debe protegerse cada vez más a través del servicio, de la eficiencia operativa y de la correcta estructuración del ticket medio por operación. En este contexto, cobra especial importancia la capacidad del taller para convertir una entrada por neumáticos en una intervención más completa, donde el valor añadido del montaje profesional, la alineación, la revisión de seguridad o la garantía ofrecida tengan un peso real tanto en la percepción del cliente como en la rentabilidad del negocio.

Donde el entorno macroeconómico muestra su cara más exigente para el taller es en el ámbito laboral. A pesar de que el nivel de paro se sitúa en torno al 10,5%, el coste laboral unitario crece un 3,9% mientras que la productividad retrocede un 0,4%. Esta combinación describe con bastante precisión una de las principales tensiones que viven hoy los talleres: la mano de obra es cada vez más cara y, al mismo tiempo, cada vez resulta más difícil encontrar perfiles con la cualificación y la experiencia necesarias para mantener ritmos elevados de productividad. En el día a día, esto se traduce en una mayor presión sobre los márgenes, en dificultades para absorber picos de demanda en campañas estacionales y en la necesidad de profesionalizar al máximo la organización interna del taller. Cada minuto improductivo, cada cuello de botella en la planificación de citas o cada operación mal preparada tiene hoy un impacto mayor en la cuenta de resultados que hace unos años, precisamente porque el coste de cada hora de trabajo es más alto y porque el mercado no siempre permite repercutir ese incremento directamente al cliente.

En conjunto, este marco macroeconómico ayuda a entender por qué, incluso en un año de crecimiento de la actividad, muchos talleres perciben que la gestión es cada vez más compleja y que no basta con “vender más”. El entorno acompaña en términos de demanda y uso del vehículo, pero al mismo tiempo obliga a una gestión mucho más fina de los procesos, de la productividad y de la propuesta de valor al cliente. Es en este equilibrio, entre un mercado que ofrece oportunidades y una estructura de costes cada vez más exigente, donde se explica gran parte de los comportamientos observados posteriormente en la evolución de la actividad de las redes de talleres especialistas integradas en OPEN.

## 2.1. IPC



El análisis detallado del IPC por subclases directamente vinculadas a la actividad del taller ofrece una información especialmente valiosa para interpretar tanto la evolución de los márgenes como los cambios en el comportamiento del cliente. Los datos del INE muestran que, en términos interanuales a cierre de 2025, el precio de la reparación crece un 3,7%, mientras que los neumáticos lo hacen un 1,4% y los recambios un 1,2%, con una caída del 0,3% en accesorios. Esta misma estructura se repite en la media anual, lo que indica que no se trata de un fenómeno puntual de final de ejercicio, sino de una tendencia ya consolidada a lo largo del año.

Esta divergencia en la evolución de precios es clave para entender lo que está ocurriendo en los talleres. El hecho de que la reparación crezca muy por encima de los neumáticos y los recambios refleja, en gran medida, el impacto directo del incremento de los costes laborales, de los costes generales de estructura y de la mayor complejidad técnica de las intervenciones. En otras palabras, el mercado está aceptando que el “servicio profesional” es más caro, porque detrás hay más tiempo, más formación, más equipamiento y más responsabilidad. Para el taller especialista, esto supone una oportunidad clara: el valor del trabajo, del diagnóstico y de la ejecución está siendo reconocido en precio, lo que permite sostener mejor la rentabilidad de la parte de mano de obra y de servicios.

Sin embargo, la evolución mucho más contenida del precio de los neumáticos y de los recambios dibuja un escenario completamente distinto en el ámbito del producto. El neumático, en particular, sigue estando sometido a una enorme presión competitiva, con un cliente cada vez más informado y con una

transparencia de precios casi total gracias a los comparadores online y a la oferta multicanal. Que el IPC de neumáticos crezca sólo un 1,4% en un contexto de inflación general más elevada indica que el mercado apenas permite trasladar incrementos de costes al precio final del producto, lo que estrecha inevitablemente los márgenes si no se compensa por otras vías. En la práctica, esto explica por qué muchos talleres perciben que “vender neumáticos” cada vez es más exigente desde el punto de vista de rentabilidad, incluso en años en los que el volumen de trabajo crece.

La evolución de los recambios, con un incremento del 1,2%, refuerza esta misma idea: el componente producto está mucho más tensionado que el componente servicio. El cliente acepta que una hora de trabajo o una intervención técnica suban de precio, pero sigue siendo extremadamente sensible a cualquier variación en el coste de las piezas o de los neumáticos. Esta asimetría obliga al taller a replantear de forma estructural su modelo de negocio, poniendo cada vez más el foco en la capacidad de generar valor alrededor del producto, y no solo en el producto en sí.

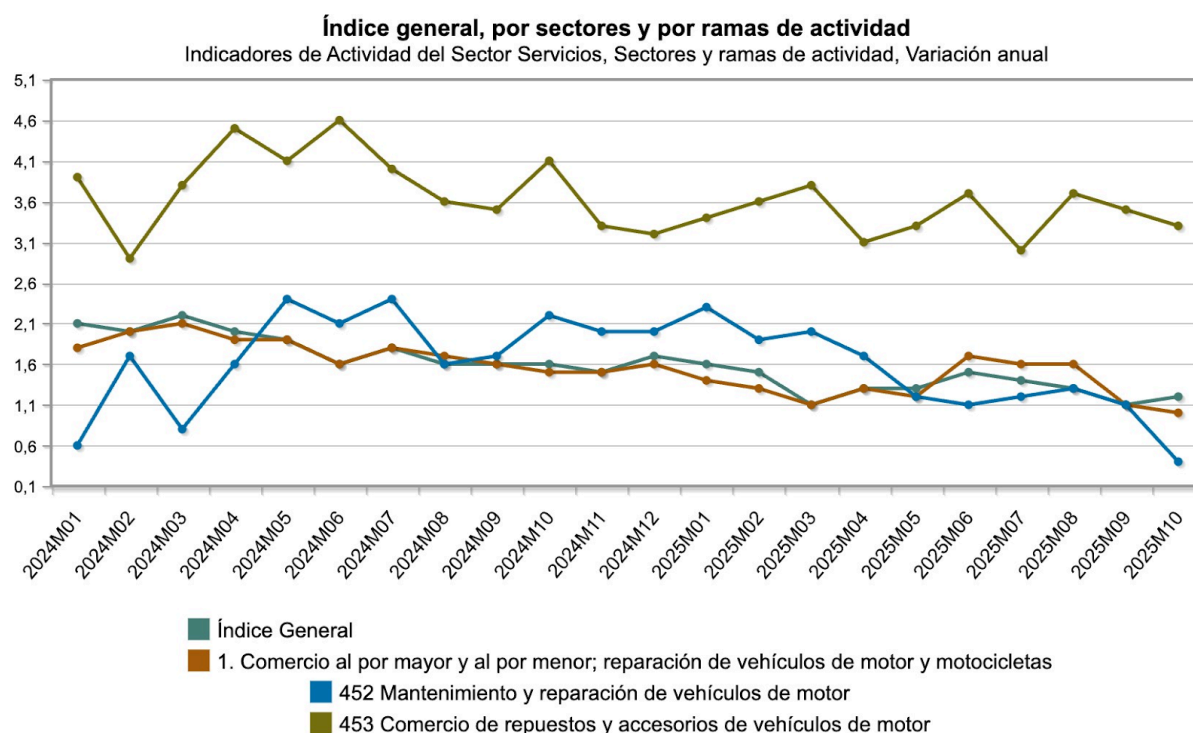
En este contexto, la caída del precio de los accesorios, aunque pueda parecer marginal, es también ilustrativa del comportamiento del consumidor. El cliente prioriza aquello que percibe como necesario para la seguridad y el funcionamiento del vehículo, y es mucho más reticente a gastar en elementos considerados prescindibles. Para el taller especialista, esto confirma que el crecimiento del negocio no vendrá tanto de la venta impulsiva de complementos, sino de la correcta gestión de las operaciones esenciales: neumáticos, alineación, frenos, suspensión y mantenimiento preventivo.

Todo este comportamiento de precios ayuda a entender por qué, en los datos de las redes de talleres, la actividad crece más que las unidades. Cuando la facturación aumenta por encima del volumen de neumáticos vendidos, como ocurre en 2025, una parte relevante de ese crecimiento suele proceder precisamente de los servicios asociados y de la reparación, cuyos precios sí están evolucionando de forma más dinámica. En otras palabras, el taller no está creciendo solo porque venda más cubiertas, sino porque está siendo capaz de construir un ticket medio más completo alrededor de cada visita, incorporando operaciones que el cliente acepta y valora.

Desde un punto de vista estratégico, este escenario refuerza una idea fundamental para los especialistas del neumático y la mecánica rápida: la sostenibilidad del negocio depende cada vez menos del margen puro del producto y cada vez más de la capacidad de estructurar una oferta de servicio profesional, eficiente y bien explicada al cliente. En un entorno donde el precio del neumático está prácticamente “intervenido” por el mercado y la competencia, la verdadera diferencia competitiva se construye en la calidad del servicio, en la productividad del taller y en la capacidad de convertir cada entrada en una relación de mayor valor y mayor fidelidad.

En definitiva, la evolución del IPC por subclases confirma que el mercado está empujando al taller hacia un modelo más profesionalizado, más orientado al servicio y más dependiente de la eficiencia interna. Y explica también por qué, incluso en un año de crecimiento de la actividad como 2025, la gestión del negocio se percibe como cada vez más exigente: porque el crecimiento se apoya en el trabajo, en la organización y en la capacidad de aportar valor, mucho más que en la simple venta de producto.

## 2.2 Ocupación



La evolución de la ocupación en los distintos segmentos vinculados al sector de la automoción aporta una lectura especialmente relevante para entender algunas de las tensiones estructurales que están condicionando el funcionamiento diario de los talleres. Los datos del INE muestran que, en comparación con diciembre de 2024, el empleo crece un 1% en el conjunto de la economía y un 1,2% en el ámbito de la automoción, mientras que la distribución de recambios presenta un crecimiento mucho más intenso, del 3,3%, y el taller lo hace únicamente en un 0,4%. Si se observa la media anual, el patrón se mantiene: el empleo general y el de automoción crecen en torno al 1,3%, la distribución de recambios lo hace un 3,4% y el taller un 1,4%.

Esta divergencia entre la evolución del empleo en la distribución y en el propio taller es muy ilustrativa de una realidad que muchos especialistas viven en primera persona. La cadena de la posventa está creciendo, pero ese crecimiento

no se está trasladando de forma homogénea a la base productiva, que es el taller. En otras palabras, hay más actividad en el sistema, hay más movimiento de mercancías, más logística, más gestión y más servicios alrededor del vehículo, pero el incremento de capacidad en el punto donde realmente se ejecuta el trabajo es mucho más limitado. Esto ayuda a explicar por qué, incluso en un contexto de crecimiento de la actividad, muchos talleres tienen la sensación de estar permanentemente tensionados en términos de carga de trabajo, tiempos de espera y dificultad para absorber picos de demanda.

El hecho de que la distribución de recambios crezca en empleo a un ritmo muy superior al del taller sugiere, además, un desplazamiento progresivo del valor hacia las capas intermedias de la cadena, mientras que el eslabón final, que es el que transforma ese recambio en servicio al cliente, sigue teniendo dificultades para reforzar sus equipos al mismo ritmo. Para el taller especialista, esto se traduce en un problema muy concreto: hay más oferta de producto, más disponibilidad logística y, potencialmente, más oportunidades comerciales, pero la capacidad real de ejecución en el taller sigue siendo el principal cuello de botella.

Este contexto laboral tiene implicaciones directas en la productividad y en la rentabilidad. Cuando el crecimiento del empleo en el taller es limitado, pero la demanda de servicios aumenta, la presión se traslada automáticamente a los equipos existentes. Esto suele derivar en jornadas más cargadas, agendas saturadas y, en muchos casos, en una priorización de las operaciones más urgentes o más sencillas en detrimento de trabajos de mayor valor añadido que requieren más tiempo o más planificación. A medio plazo, este desequilibrio puede acabar afectando tanto a la calidad del servicio como a la capacidad del taller para desarrollar plenamente su potencial comercial en áreas como la mecánica rápida o el mantenimiento preventivo.

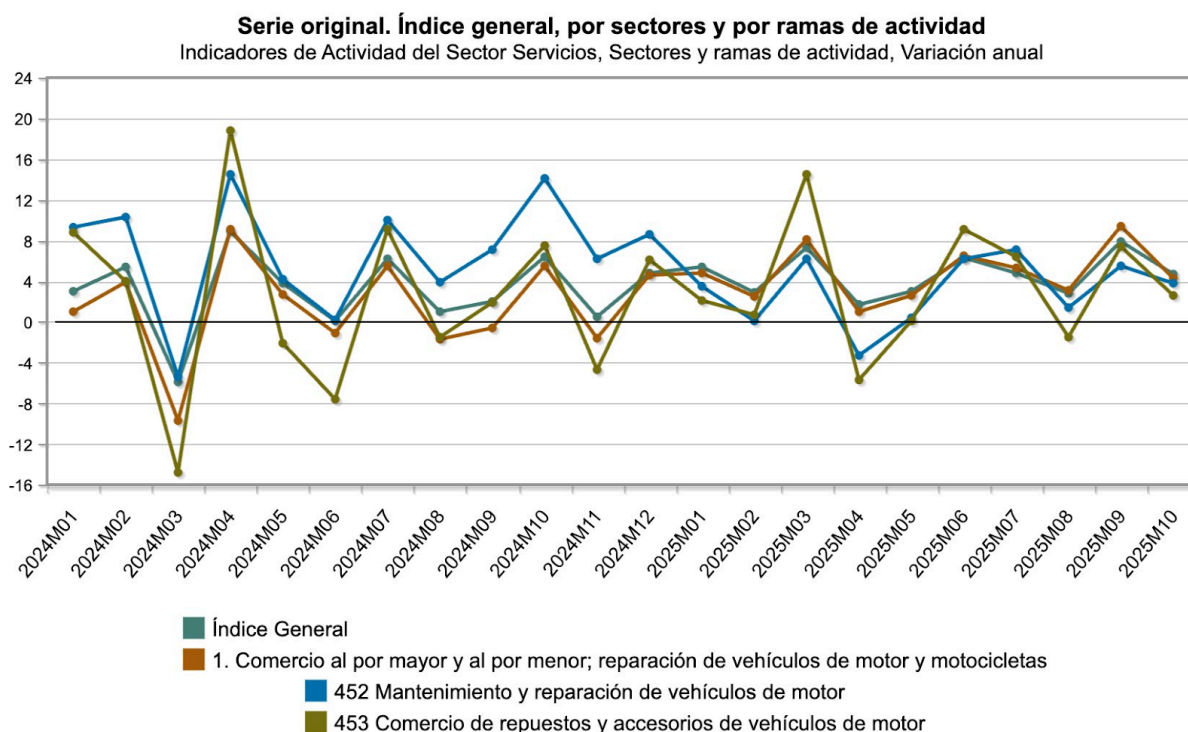
Además, esta evolución desigual del empleo explica también parte de la dificultad que tienen muchos talleres para mejorar su productividad. Aunque la media anual muestra un crecimiento del 1,4% en el empleo en el taller, este incremento es insuficiente para compensar plenamente el aumento de la actividad y, sobre todo, para absorber el impacto de la rotación, las bajas o la falta de perfiles cualificados. En un entorno en el que el coste laboral unitario crece y la productividad, a nivel macro, retrocede, la escasez relativa de mano de obra en el punto de servicio se convierte en un factor crítico para la cuenta de resultados.

Desde el punto de vista de las redes de talleres especialistas integradas en OPEN, esta situación refuerza la importancia de trabajar de forma colectiva en varios frentes. Por un lado, en la atracción y retención de talento, mejorando la imagen del sector y profesionalizando los itinerarios de formación y carrera. Por otro, en la estandarización de procesos y en la mejora de la organización interna de los talleres, con el objetivo de extraer más rendimiento de cada hora disponible en el elevador y reducir los tiempos improductivos. En un entorno en el que no es fácil

crecer en personas al mismo ritmo que crece el mercado, la ventaja competitiva se construye cada vez más sobre la base de la eficiencia, la planificación y la calidad de la gestión.

En definitiva, los datos de ocupación muestran que el crecimiento del sector no se está distribuyendo de forma uniforme a lo largo de la cadena y que el taller, como núcleo productivo, sigue siendo el eslabón más tensionado. Esta realidad ayuda a entender por qué, incluso en un año de crecimiento de la actividad como 2025, muchos especialistas perciben que el esfuerzo operativo es mayor que nunca y que el verdadero reto ya no es solo captar clientes, sino ser capaces de atenderlos con los niveles de calidad, rapidez y rentabilidad que el mercado exige.

## 2.3 Cifra negocio del INE



La evolución de la cifra de negocio en los distintos segmentos del sector confirma que 2025 ha sido un año de crecimiento, aunque también pone de manifiesto algunas diferencias relevantes en la forma en que ese crecimiento se distribuye a lo largo de la cadena de valor. Los datos del INE muestran que, en comparación con julio de 2024, la cifra de negocio crece un 4,7% en el conjunto de la economía, un 4,3% en el ámbito de la automoción, un 2,6% en la distribución de recambios y un 3,8% en el taller. Si se observa la media anual, el patrón es muy similar: el conjunto de la economía crece un 4,7%, la automoción un 4,8%, la distribución de recambios un 3,5% y el taller un 3,1%.

El hecho de que la distribución de recambios crezca en cifra de negocio a un ritmo inferior al del taller en la comparación interanual, pero superior en la media

anual, apunta además a un entorno muy competitivo y volátil, donde el ritmo de facturación está sometido a oscilaciones importantes de un mes a otro, como reflejan los gráficos de la serie original. Para el taller, esta volatilidad se traduce en una cierta irregularidad en el pulso del negocio, con meses especialmente fuertes y otros más débiles, lo que refuerza la necesidad de una planificación fina de campañas, de la gestión de stock y, sobre todo, de la capacidad operativa.

Desde el punto de vista del negocio del especialista, hay un elemento clave que conviene subrayar: que la cifra de negocio crezca en torno al 3% en media anual en el taller en un contexto de inflación cercana al 3% significa que, en términos reales, el crecimiento es mucho más moderado. Es decir, una parte relevante del aumento de facturación no procede tanto de un incremento del volumen de trabajo como del efecto precio y de la composición del ticket. Esto encaja muy bien con lo que muestran los datos de actividad de las redes OPEN, donde la actividad bruta crece más que las unidades de neumáticos: el taller está facturando más, pero no exclusivamente porque venda muchas más cubiertas, sino porque cada intervención incorpora más servicios y más valor añadido.

Esta lectura ayuda también a entender por qué, a pesar del crecimiento de la cifra de negocio, muchos talleres no perciben una mejora proporcional en su rentabilidad. Cuando el crecimiento de facturación se mueve en magnitudes similares a la inflación y, al mismo tiempo, los costes laborales y generales crecen por encima, el margen se mantiene bajo presión. En este escenario, la gestión del mix de servicios, la productividad del taller y la capacidad de convertir cada visita en una operación más completa se convierten en factores absolutamente determinantes para que el crecimiento de la cifra de negocio se traduzca realmente en mejora de resultados.

Para las redes de talleres especialistas integradas en OPEN, esta situación refuerza un mensaje estratégico muy claro: el potencial de crecimiento no está solo en “hacer más coches”, sino en “hacer mejor cada coche”. Es decir, en aumentar el valor medio por intervención, en mejorar la tasa de conversión de servicios asociados y en profesionalizar cada vez más la relación con el cliente. El entorno macro y sectorial ofrece un viento de cola moderado, pero la verdadera diferencia entre talleres la está marcando, y la marcará cada vez más, la capacidad de gestión, de organización interna y de construcción de una propuesta de valor que vaya más allá de la simple venta de producto.

En definitiva, la evolución de la cifra de negocio confirma que el sector se encuentra en una fase de crecimiento, pero también que ese crecimiento es exigente, competitivo y cada vez más dependiente de la eficiencia y del modelo de servicio del taller. Este contexto ayuda a entender por qué, en paralelo, las redes OPEN muestran incrementos de actividad relevantes, pero también por qué esos incrementos deben leerse siempre a la luz de un entorno de costes y de competencia que obliga a gestionar con un nivel de profesionalización cada vez mayor.

### 3. Parque circulante

Las matriculaciones, el parque y el kilometraje ofrecen una imagen coherente de la situación del mercado de la automoción y, por extensión, del entorno en el que operan los talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida. Por un lado, el mercado de vehículos nuevos muestra una recuperación clara en los principales segmentos, especialmente en turismo y vehículos comerciales, lo que contribuye a renovar parcialmente el parque, aunque sin alterar todavía su estructura de envejecimiento. Por otro lado, el parque circulante sigue estando dominado por vehículos de más de diez años, con una edad media de 13,4 años y cerca de la mitad de los vehículos por encima de los quince años, lo que garantiza una base de demanda estructural muy sólida para el mantenimiento y la reparación.

A esta realidad se suma un patrón de uso del vehículo que, aunque con oscilaciones, se mantiene en niveles elevados de kilometraje medio anual, y un consumo de combustibles que, tras el ajuste de los años de pandemia y de la crisis energética, vuelve a estabilizarse en niveles coherentes con una movilidad intensa. En conjunto, todos estos factores apuntan a un mercado en el que el volumen potencial de actividad para los talleres sigue siendo alto, pero en el que la clave no está tanto en la cantidad de vehículos como en su edad, su uso y la complejidad creciente de su mantenimiento.

Para el taller especialista, este contexto significa que existe una base de trabajo sólida y recurrente, pero también que el negocio se apoya cada vez más en una combinación de tres factores: la capacidad de captar al cliente cuando su vehículo entra en la fase de mantenimiento intensivo, la habilidad para gestionar un parque tecnológicamente cada vez más diverso y la necesidad de maximizar el valor de cada entrada al taller en un entorno de fuerte presión competitiva.

#### 3.1. Matriculaciones



## Datos Comerciales



Las matriculaciones de 2025 confirman una recuperación clara en los principales segmentos. El turismo y los 4x4 crecen un 13%, alcanzando 1.150.410 unidades, mientras que los vehículos comerciales aumentan un 11,3% hasta las 185.090 unidades. En contraste, el vehículo industrial retrocede un 5,1%, situándose en 28.927 unidades, y el autobús se mantiene prácticamente estable con un ligero crecimiento del 0,1%. Este comportamiento refleja un mercado que se normaliza tras años de fuerte volatilidad, con una recuperación especialmente marcada en los segmentos más ligados al consumo y a la actividad económica cotidiana.

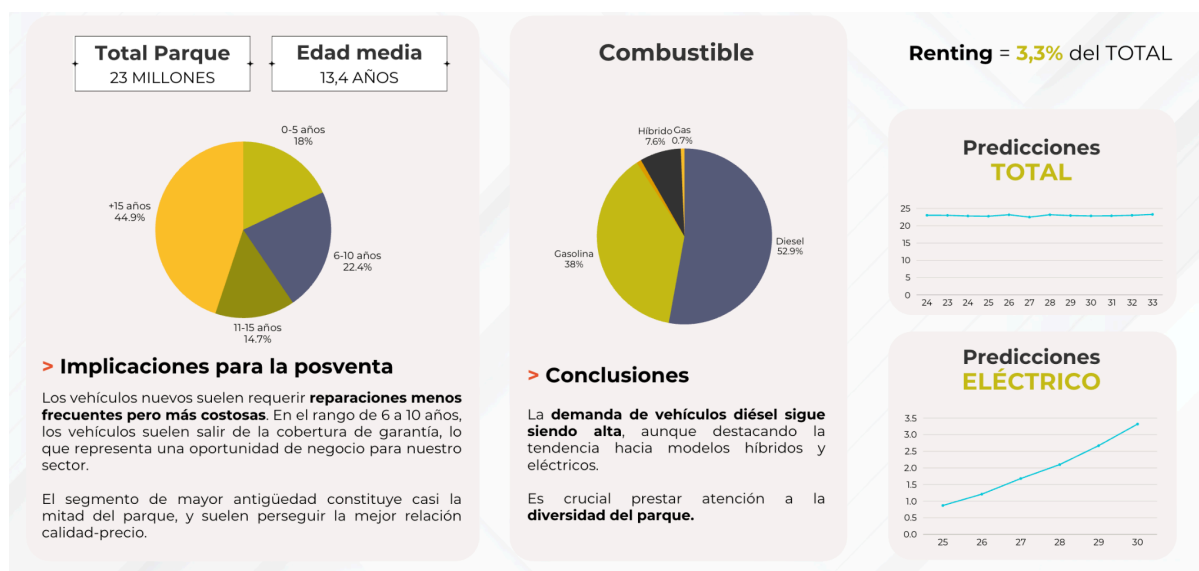
Cuando se analiza el caso concreto del turismo, se observa además una transformación progresiva en la estructura por tipo de combustible. Aunque la gasolina y el diésel siguen teniendo un peso muy relevante, los híbridos ganan terreno de forma sostenida y los eléctricos avanzan, aunque todavía desde una base reducida. Esta evolución implica que, aunque el parque seguirá siendo mayoritariamente térmico durante muchos años, el taller empieza a convivir con una diversidad tecnológica cada vez mayor, que exige adaptación en formación, procedimientos y equipamiento.

El análisis del renting muestra también un crecimiento moderado, del 3,6% en turismo y del 8,7% en comerciales, lo que indica que una parte creciente del mercado nuevo entra en circuitos de flotas y uso profesional. Para el taller independiente y, en particular, para las redes de especialistas, esto tiene una doble lectura. A corto plazo, estos vehículos suelen permanecer más tiempo en canales cerrados o en redes concertadas, pero a medio plazo alimentan el mercado de ocasión y acaban incorporándose al parque "libre", donde se convierten en clientes potenciales de alto interés por su intensidad de uso y sus necesidades de mantenimiento.

Desde el punto de vista estratégico, las matriculaciones son más una señal de lo que vendrá que de lo que ya está ocurriendo en el taller. La recuperación del

mercado de nuevos es positiva para la salud del sector, pero no cambia de forma inmediata el núcleo del negocio del especialista, que sigue estando anclado en un parque envejecido y muy utilizado.

## 3.2 Parque circulante



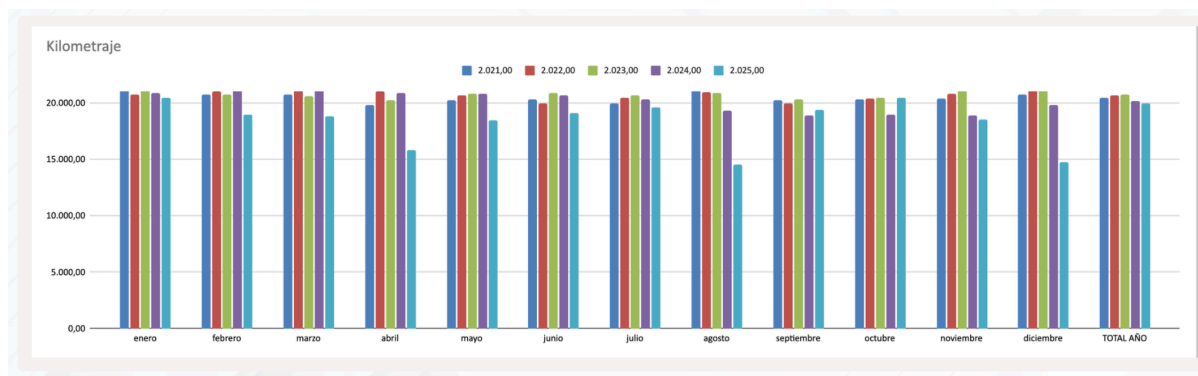
El parque circulante sigue siendo el gran pilar sobre el que se sostiene la actividad de la posventa. Con un total de 23 millones de vehículos y una edad media de 13,4 años, el mercado español presenta una estructura claramente orientada al mantenimiento y la reparación. El 44,9% de los vehículos tiene más de 15 años, y solo el 18% se sitúa en el tramo de 0 a 5 años. Esto significa que casi la mitad del parque está en una fase de vida en la que las intervenciones son más frecuentes, más imprevisibles y, en muchos casos, más sensibles al precio.

El tramo de 6 a 10 años, que representa el 22,4% del parque, es especialmente estratégico para el taller especialista. Es en este momento cuando muchos vehículos salen de los circuitos de mantenimiento vinculados a la marca o al renting y empiezan a elegir taller en función de proximidad, confianza y relación calidad-precio. Captar a este cliente en ese momento es clave, porque suele ser cuando se construye la relación de largo plazo.

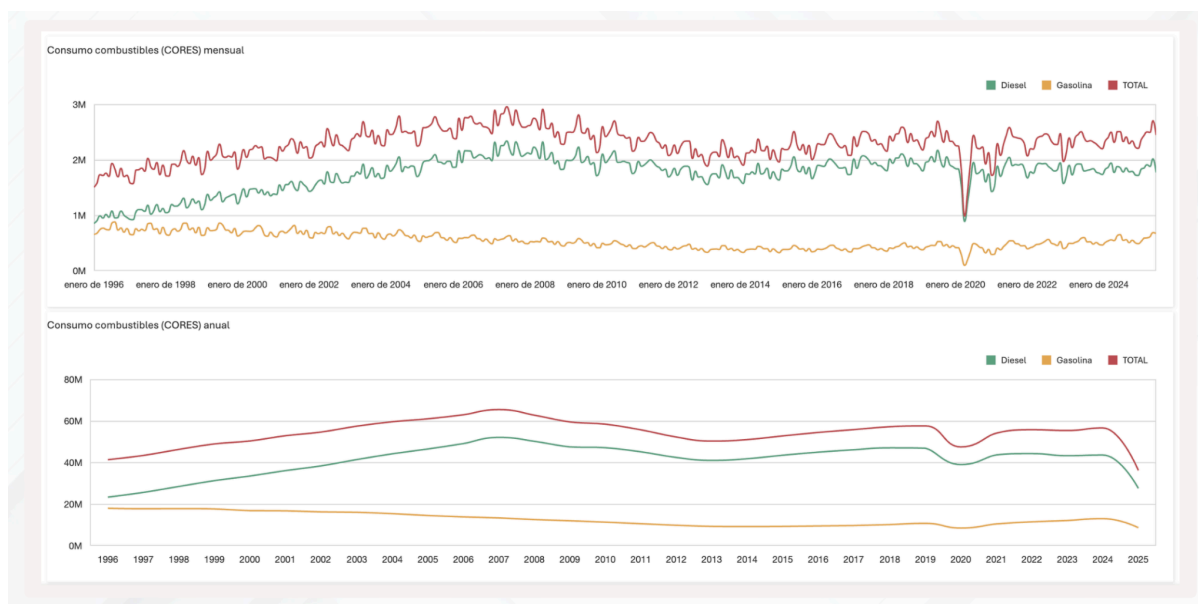
En cuanto a la distribución por combustible, el diésel sigue siendo claramente mayoritario, con cerca del 53% del parque, seguido por la gasolina con un 38%, mientras que los híbridos y eléctricos, aunque crecen, siguen teniendo un peso aún limitado en el conjunto. Esto confirma que, durante muchos años, el núcleo del trabajo del taller seguirá girando en torno a vehículos de combustión, aunque con una complejidad creciente derivada de la coexistencia de múltiples tecnologías.

El renting representa solo el 3,3% del total del parque, lo que subraya que la inmensa mayoría del mercado sigue estando en manos de particulares y pequeñas empresas, es decir, clientes que toman decisiones de mantenimiento con criterios muy ligados al precio, la confianza y la experiencia de servicio.

### 3.3 Consumo de combustible y kilometraje



El análisis del kilometraje medio muestra que el uso del vehículo se mantiene en niveles elevados, con oscilaciones estacionales, pero con un volumen anual que confirma que los coches siguen siendo un elemento central de la movilidad. Aunque hay variaciones entre meses y años, el patrón general es el de un parque que circula mucho, lo que acelera los ciclos de desgaste de neumáticos, frenos, suspensión y otros elementos clave para el negocio del taller especialista.



Este uso intensivo se ve reflejado también en la evolución del consumo de combustibles. Los datos históricos muestran una tendencia de fondo que, tras el desplome puntual asociado a la pandemia, ha vuelto a estabilizarse en niveles compatibles con una movilidad elevada. Aunque el mix entre diésel y gasolina

evoluciona lentamente y aparecen nuevas tecnologías, el volumen total de consumo confirma que el vehículo sigue siendo una herramienta cotidiana de trabajo y de vida para millones de personas.

Para el taller, esta combinación de alto kilometraje y consumo sostenido es una garantía de demanda recurrente. Cada kilómetro recorrido es, en última instancia, desgaste acumulado que acaba traduciéndose en una visita al taller. En este sentido, más allá de las discusiones sobre electrificación o cambios tecnológicos, la realidad de fondo es que el parque se utiliza intensamente y envejece, y eso sostiene un nivel estructuralmente alto de necesidades de mantenimiento y reparación.

## **4. Estudio redes de talleres de neumáticos y mecánica rápida**

### **4.1 Metodología**

El presente estudio se basa en un proceso de recogida y análisis de información diseñado específicamente para reflejar, con el mayor grado posible de fiabilidad, la evolución real de la actividad de las redes de talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida durante el cuarto trimestre de 2025, así como su comparación con ejercicios y periodos anteriores.

La información se ha obtenido a partir de una encuesta online estructurada, enviada por correo electrónico a los comercios y talleres especialistas en neumáticos de turismo integrados en el ámbito de influencia de OPEN. Este enfoque permite recoger datos directamente desde el punto donde se genera la actividad real, es decir, desde la propia red, evitando así distorsiones derivadas de estimaciones indirectas o de fuentes secundarias que no siempre reflejan con precisión el pulso del mercado en el día a día.

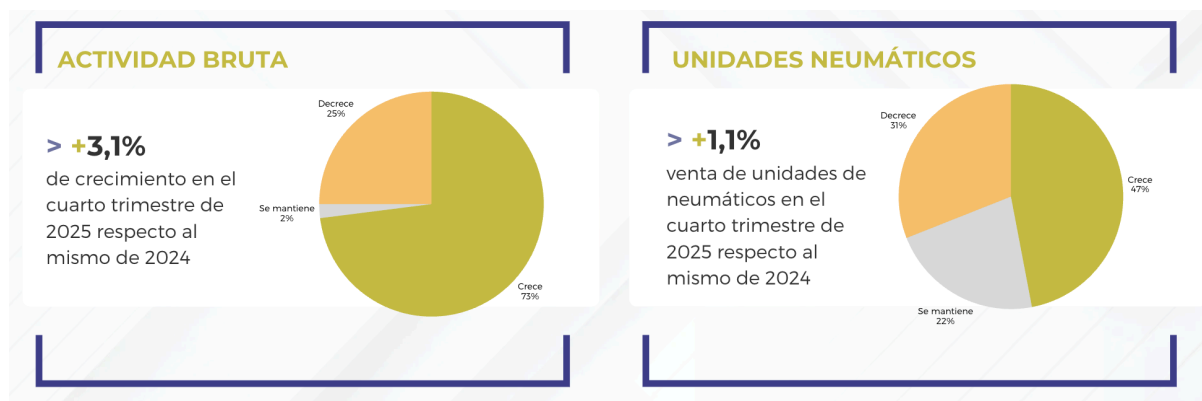
La participación en el estudio ha sido especialmente elevada, lo que refuerza la solidez de los resultados. La muestra final está compuesta por 2.138 talleres especialistas en neumáticos de turismo, sobre un universo estimado de aproximadamente 4.500 establecimientos en este segmento, lo que supone una cobertura cercana al 50% del mercado objetivo. Además, aproximadamente la mitad de estos talleres forman parte de redes organizadas, lo que permite que los resultados reflejen tanto la realidad del taller independiente como la de los modelos de red, ofreciendo una visión equilibrada del conjunto del sector.

Desde un punto de vista estadístico, el tamaño de la muestra garantiza un margen de error máximo del 2,8%, lo que otorga al estudio un nivel de precisión elevado para este tipo de análisis sectoriales. Este margen de error permite interpretar los resultados con un alto grado de confianza, especialmente en lo que respecta a las grandes tendencias de evolución de la actividad, tanto en términos de facturación o actividad bruta como en volumen de unidades de neumáticos.

El estudio permite analizar la evolución interanual, la comparación entre trimestres consecutivos y el cierre del ejercicio completo, ofreciendo una visión dinámica y no estática del mercado.

En conjunto, la metodología empleada permite afirmar que los resultados de este estudio constituyen una base sólida y representativa para interpretar la evolución del mercado de los talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida en España, y para extraer conclusiones útiles tanto a nivel estratégico como operativo para los socios de OPEN y para el conjunto del sector.

## 4.2 Cuarto trimestre 2025 vs cuarto trimestre 2024

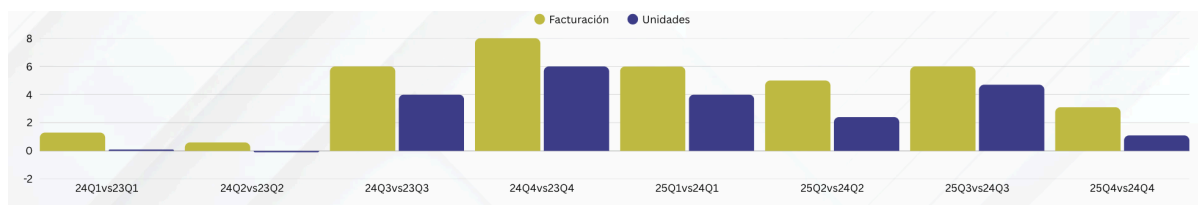


La comparación entre el cuarto trimestre de 2025 y el mismo periodo de 2024 confirma que el mercado del taller especialista mantiene una trayectoria de crecimiento, aunque con un perfil cada vez más exigente en términos de gestión y rentabilidad. En términos de actividad bruta, el conjunto de los talleres encuestados registra un crecimiento del 3,1%, mientras que el volumen de unidades de neumáticos vendidas aumenta un 1,1%. Esta diferencia entre ambas magnitudes es especialmente significativa, porque muestra que el crecimiento del negocio no se está apoyando únicamente en un mayor número de cubiertas vendidas, sino en una mayor capacidad de generar valor alrededor de cada entrada al taller.

Desde el punto de vista operativo, este comportamiento es coherente con lo que muchos especialistas están experimentando en su día a día. El cliente sigue acudiendo al taller para cambiar neumáticos, pero cada vez es más habitual que esa visita se complete con operaciones adicionales, como alineaciones, revisiones de seguridad, sustitución de elementos de desgaste o pequeñas intervenciones de mecánica rápida. De este modo, el ticket medio por operación crece más que el volumen puro de unidades, lo que explica que la actividad bruta avance casi tres veces más que las cubiertas vendidas.

La distribución de resultados entre los talleres también aporta una lectura muy relevante sobre la heterogeneidad del mercado. En términos de actividad bruta, un 73% de los talleres declara crecimiento, mientras que un 25% registra descensos y un 2% se mantiene estable. En el caso de las unidades de neumáticos, el 47% de los talleres crece, el 31% decrece y el 22% se mantiene. Esta dispersión confirma que, aunque el mercado en su conjunto avanza, no todos los talleres se benefician por igual de ese crecimiento. Cada vez es más evidente que la evolución del negocio depende en gran medida de factores internos como la capacidad de captación de clientes, la organización del trabajo, la gestión de la agenda, la propuesta de valor y la política comercial de cada establecimiento o red.

Este comportamiento desigual es especialmente importante porque revela que el crecimiento ya no es simplemente “arrastrado” por el mercado. En un entorno donde el parque circulante envejece y la movilidad se mantiene alta, hay una base estructural de demanda, pero convertir esa demanda en actividad rentable depende cada vez más de la profesionalización del taller. Los establecimientos que consiguen ofrecer un servicio más completo, más rápido y más fiable, y que saben explicar mejor al cliente el valor de las operaciones complementarias, son los que concentran una mayor parte del crecimiento.

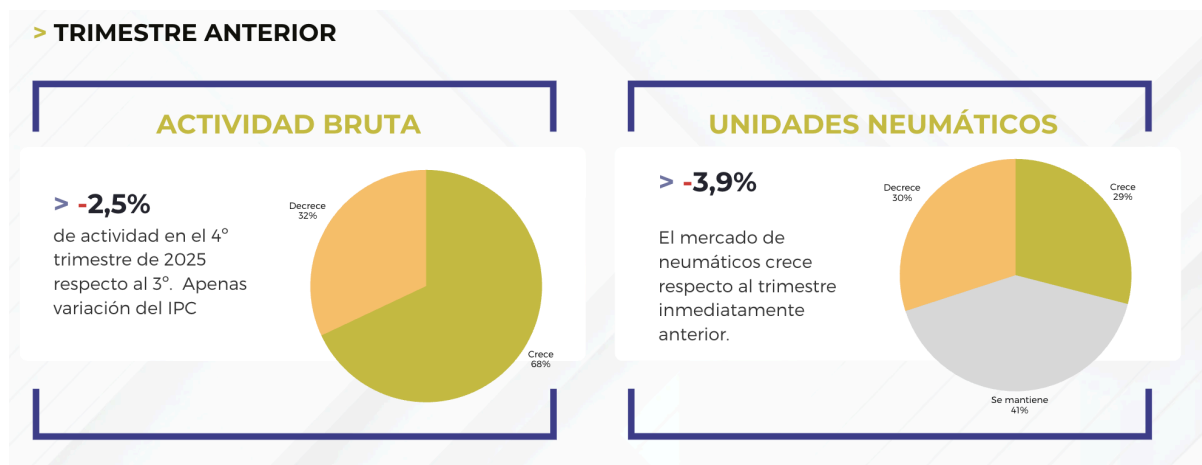


El análisis de la evolución trimestral que aparece en el gráfico refuerza esta lectura. Se observa una secuencia de crecimientos y moderaciones a lo largo de los distintos trimestres, con picos más intensos en determinados momentos y una cierta normalización en otros, lo que refleja tanto la estacionalidad propia del negocio del neumático como la influencia de campañas, climatología y hábitos de movilidad. En este contexto, el cuarto trimestre de 2025 se comporta de forma positiva frente al mismo periodo del año anterior, aunque con un ritmo más moderado que en algunos trimestres precedentes, lo que sugiere un mercado que sigue creciendo, pero que lo hace de forma más selectiva y exigente.

Desde un punto de vista estratégico, este resultado tiene varias implicaciones claras para las redes de talleres especialistas integradas en OPEN. En primer lugar, confirma que el crecimiento sigue existiendo y que el mercado ofrece oportunidades reales de desarrollo. En segundo lugar, pone de manifiesto que ese crecimiento se está desplazando cada vez más hacia el valor y no tanto hacia el volumen puro. Y, en tercer lugar, subraya que la diferencia entre talleres está marcada, cada vez más, la capacidad de gestión, de organización y de construcción de una oferta de servicio completa.

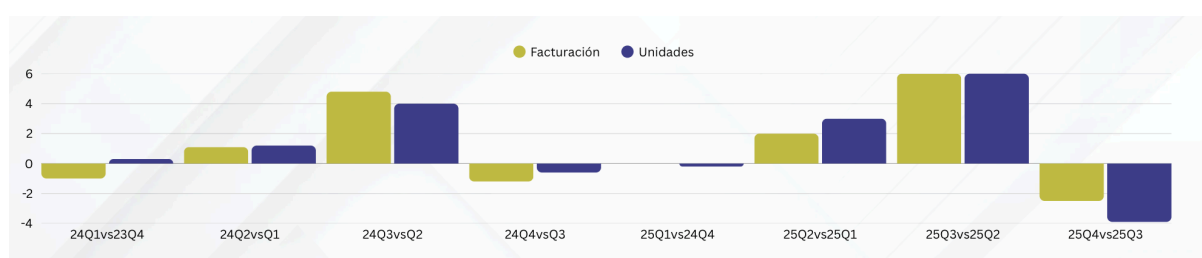
En definitiva, el cierre del cuarto trimestre de 2025 frente al de 2024 dibuja un escenario positivo, pero también exigente: el negocio avanza, pero lo hace en un entorno en el que no basta con “hacer más cambios de neumáticos”, sino que resulta imprescindible sacar el máximo partido a cada entrada al taller, mejorar la productividad y reforzar la propuesta de valor al cliente para sostener el crecimiento en términos de rentabilidad y no solo de volumen.

## 4.3 Cuatro trimestre vs anterior



La comparación entre el cuarto trimestre de 2025 y el trimestre inmediatamente anterior introduce un matiz muy importante en la lectura del ejercicio: aunque en términos interanuales el mercado sigue creciendo, en el corto plazo se aprecia una moderación clara de la actividad. En concreto, la actividad bruta del conjunto de los talleres desciende un 2,5% y las unidades de neumáticos vendidas retroceden un 3,9% respecto al tercer trimestre del año. Este comportamiento es plenamente coherente con la estacionalidad del sector y con la concentración de una parte relevante de la demanda en los meses previos, especialmente en el periodo estival y en el arranque del otoño.

Desde el punto de vista del negocio real del taller, este ajuste trimestral no debe interpretarse como un cambio de tendencia estructural, sino como una normalización tras un tercer trimestre especialmente activo. El propio gráfico de evolución histórica muestra cómo los picos de actividad y de unidades tienden a concentrarse en determinados trimestres, seguidos de fases de corrección en las que el mercado “respira” y vuelve a niveles más normales de carga de trabajo. En este sentido, el cuarto trimestre de 2025 se sitúa en un patrón bastante reconocible dentro del ciclo anual del sector.



La distribución de respuestas entre los talleres vuelve a reflejar un mercado heterogéneo. En actividad bruta, un 68% de los establecimientos declara crecimiento, mientras que un 32% registra descensos. En el caso de las unidades de neumáticos, el 29% crece, el 41% se mantiene y el 30% decrece. Esta fotografía

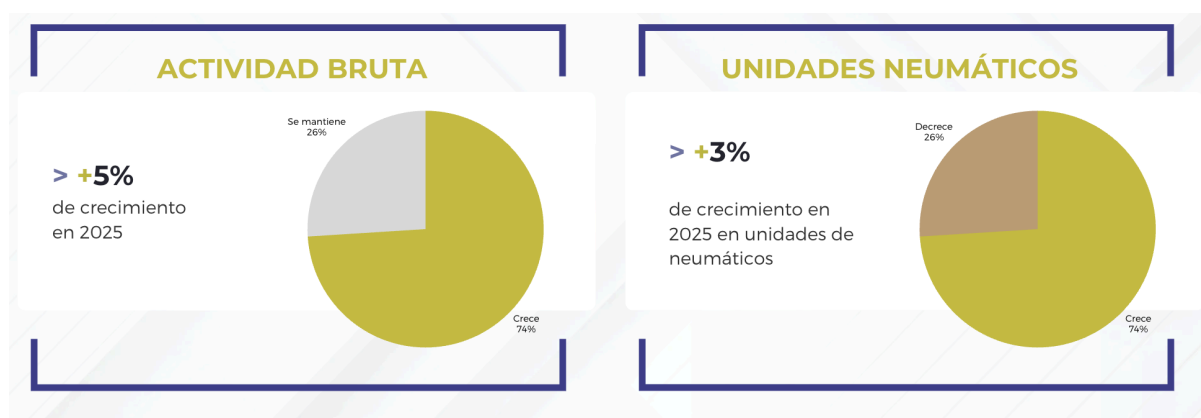
es especialmente interesante porque muestra que, incluso en un trimestre de ajuste, una parte significativa del mercado sigue consiguiendo mantener o incluso mejorar su posición. De nuevo, esto refuerza la idea de que la gestión interna, la capacidad comercial y la organización del taller marcan cada vez más la diferencia entre unos operadores y otros.

El hecho de que el descenso en unidades sea más acusado que el de actividad bruta vuelve a apuntar en la misma dirección que en el análisis interanual: el negocio del taller especialista no depende únicamente del volumen de neumáticos vendidos, sino cada vez más de la capacidad de generar facturación adicional por operación. En un trimestre donde entran menos vehículos por puro efecto estacional, los talleres que consiguen sostener mejor su cifra de negocio son aquellos que maximizan el valor de cada visita mediante servicios complementarios, operaciones de mantenimiento o trabajos de mecánica rápida.

Desde una perspectiva de planificación, este comportamiento tiene implicaciones muy claras. Por un lado, confirma la importancia de anticipar los picos de actividad y preparar al taller para absorberlos con eficiencia, tanto en personal como en stock y organización. Por otro, subraya la necesidad de trabajar en los trimestres más flojos la fidelización, la captación activa de clientes y la venta de servicios de mayor valor añadido, para suavizar la volatilidad del ciclo anual.

En definitiva, el cuarto trimestre de 2025 frente al tercero muestra un mercado que entra en una fase de ajuste estacional tras un periodo de fuerte actividad, pero que sigue manteniendo unos fundamentos sólidos. El mensaje clave para las redes de talleres de OPEN es claro: el crecimiento interanual confirma que el negocio avanza, pero la gestión del corto plazo y de la estacionalidad sigue siendo un factor crítico para asegurar estabilidad de carga de trabajo, rentabilidad y aprovechamiento óptimo de los recursos del taller.

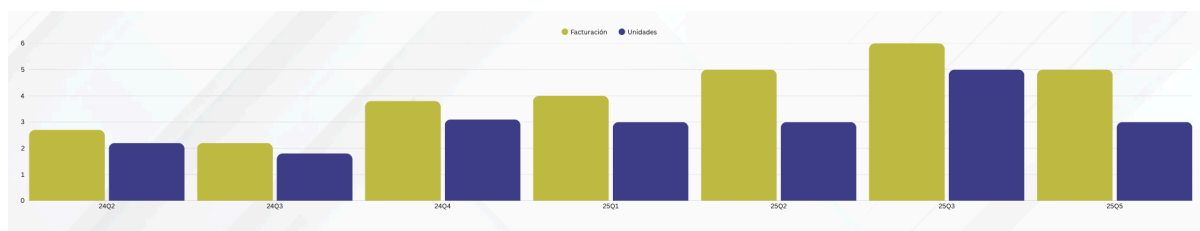
## 4.4 Año 2025



El ejercicio 2025 se cierra con un balance claramente positivo para el conjunto de los talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida integrados en las redes de OPEN. En términos agregados, la actividad bruta crece en torno a un 5% y el volumen de unidades de neumáticos vendidas aumenta aproximadamente un 3%. Este diferencial entre el crecimiento del negocio y el crecimiento en volumen vuelve a confirmar una tendencia que ya se venía observando a lo largo del año: el sector no solo está creciendo porque vende más neumáticos, sino porque está siendo capaz de generar más valor por cada intervención y por cada vehículo que entra en el taller.

El dato de distribución de resultados entre talleres es especialmente revelador. En torno al 74% de los establecimientos declara haber crecido tanto en actividad como en unidades, mientras que aproximadamente una cuarta parte del mercado se mantiene estable o retrocede. Esta fotografía pone de manifiesto que, aunque el entorno general es favorable, el crecimiento no se reparte de forma homogénea y que existen diferencias significativas de comportamiento entre talleres y redes. Cada vez más, el resultado final depende de la capacidad de cada negocio para organizar su trabajo, captar clientes, optimizar su mix de servicios y gestionar de forma eficiente sus recursos.

Desde una perspectiva operativa, 2025 ha sido un año de consolidación de un modelo de taller más orientado al servicio integral. El crecimiento más intenso de la actividad bruta frente al de las unidades indica que una parte relevante del avance procede de operaciones complementarias, mantenimiento, alineaciones, frenos, suspensión y trabajos de mecánica rápida que acompañan al cambio de neumáticos o que incluso generan visitas específicas al taller. Este fenómeno es clave para entender la mejora de la facturación y, potencialmente, de la rentabilidad, en un contexto en el que los costes laborales, energéticos y de estructura siguen presionando los márgenes.



El gráfico de evolución trimestral refuerza esta lectura de un año claramente de menos a más. Tras un arranque más moderado, la actividad y las unidades van ganando tracción a lo largo del ejercicio, con un punto especialmente fuerte en el tercer trimestre y un cierre de año que, aunque algo más moderado en términos de volumen, consolida un crecimiento anual sólido. Esto sugiere que el mercado ha sabido absorber tanto la estacionalidad como las incertidumbres económicas generales sin perder la senda de expansión.

Desde el punto de vista estratégico, el balance de 2025 deja varios mensajes clave para las redes de OPEN. En primer lugar, confirma que el taller especialista sigue siendo un actor central en la movilidad real del país y que la demanda estructural de mantenimiento y sustitución de neumáticos continúa siendo sólida. En segundo lugar, demuestra que existe un amplio margen de mejora en la generación de valor por cliente, y que los talleres que trabajan activamente su propuesta de servicios, su organización interna y su relación con el cliente son los que más están capitalizando el crecimiento del mercado. Y, en tercer lugar, pone sobre la mesa la necesidad de seguir invirtiendo en profesionalización, formación y herramientas de gestión, porque el mercado crece, pero lo hace en un entorno cada vez más competitivo y exigente.

En síntesis, 2025 puede calificarse como un buen año para el sector, no solo por los porcentajes de crecimiento en sí mismos, sino porque consolida una evolución hacia un modelo de negocio más completo, menos dependiente del volumen puro y más apoyado en la capacidad del taller para ofrecer soluciones integrales y de mayor valor añadido al cliente.

## 4.5 Resumen anual



La lectura agregada de los resultados trimestrales y semestrales de 2025 confirma de manera clara que el ejercicio ha sido globalmente positivo para los talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida integrados en las redes de OPEN, tanto en términos de facturación como de volumen de unidades. El año arranca con un primer trimestre especialmente dinámico, con un crecimiento del 6% en facturación y del 4% en unidades de neumáticos, lo que marca desde el inicio una pauta de expansión apoyada tanto en mayor actividad como en una buena tracción de la demanda.

El segundo trimestre mantiene un ritmo sólido, aunque ligeramente más moderado, con un aumento del 5% en facturación y del 2,4% en unidades. Esta evolución es coherente con una cierta normalización tras el fuerte arranque de año, pero sigue mostrando un mercado en expansión y una capacidad sostenida de los talleres para generar valor por cada intervención. La suma de ambos periodos da lugar a un primer semestre que cierra con un crecimiento del 5,4% en facturación y del 3% en unidades, lo que constituye una base muy robusta para afrontar la segunda mitad del ejercicio.

El tercer trimestre vuelve a acelerar el ritmo de crecimiento, con un avance del 6% en facturación y del 4,7% en unidades, en línea con la estacionalidad favorable del periodo estival y con el aumento de la movilidad. Este comportamiento impulsa el acumulado de los nueve primeros meses del año hasta un 5,7% en facturación y un 4% en unidades, confirmando que el ejercicio estaba claramente encaminado hacia un cierre positivo incluso antes de entrar en el último tramo del año.

El cuarto trimestre, aunque sigue mostrando crecimiento interanual, presenta una desaceleración lógica, con un aumento del 3,1% en facturación y del 1,1% en unidades. Este menor dinamismo es coherente con la estacionalidad del sector y con el efecto comparación respecto a trimestres especialmente fuertes, y no altera la lectura de fondo de un ejercicio expansivo. De hecho, el segundo semestre en su conjunto cierra con un crecimiento del 4,5% en facturación y del 2,9% en unidades, lo que demuestra una notable solidez incluso en un entorno más exigente en términos de consumo y costes.

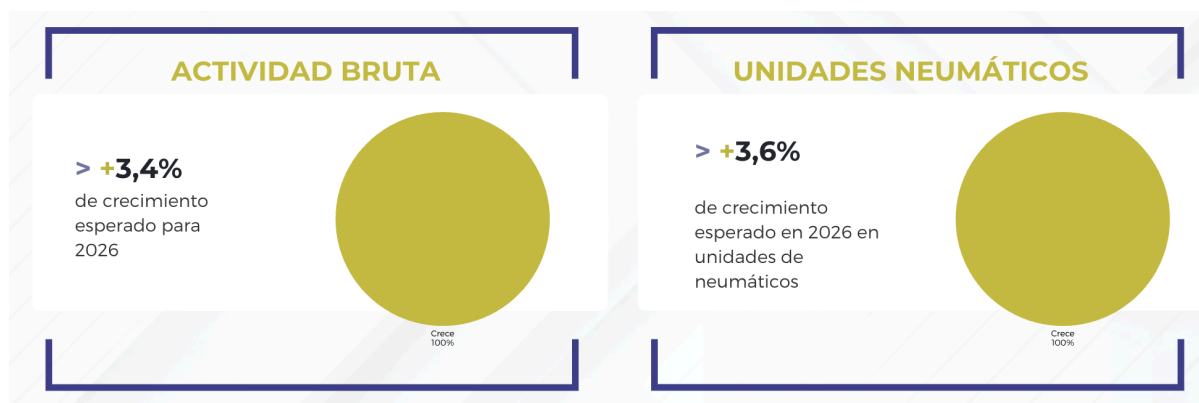
Con todos estos elementos, el año 2025 se cierra con un crecimiento agregado del 5% en facturación y del 3% en unidades de neumáticos. De nuevo, la diferencia entre ambas magnitudes pone de manifiesto una tendencia estructural muy relevante para el sector: el negocio del taller especialista está creciendo más en valor que en volumen, apoyándose cada vez más en la diversificación de servicios, en la mejora del ticket medio y en una mayor capacidad de monetizar cada visita al taller.

En conjunto, la evolución trimestral, semestral y anual dibuja un perfil de crecimiento sano, progresivo y relativamente equilibrado, que combina un buen comportamiento de la demanda con una creciente madurez del modelo de negocio de los talleres de las redes de OPEN. Este patrón refuerza la idea de que el sector no solo está resistiendo bien en un entorno económico complejo, sino que está sabiendo adaptarse y evolucionar hacia un modelo más robusto, más completo y potencialmente más rentable.

## **4.6 Previsión 2026**

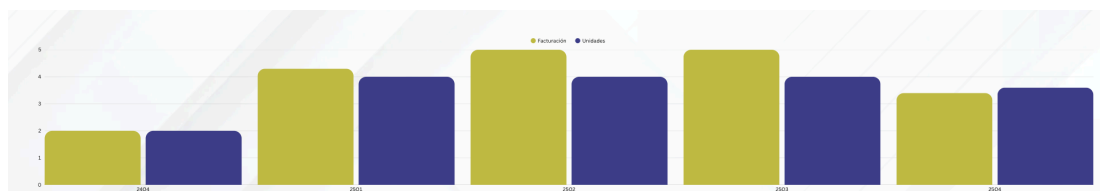
Las previsiones para el ejercicio 2026 apuntan a un escenario de continuidad en el crecimiento del negocio de los talleres especialistas en neumáticos y mecánica

rápida, aunque en un contexto previsiblemente más moderado y selectivo que el vivido en 2025. Según las expectativas recogidas en el estudio, la actividad bruta podría crecer en torno a un 3,4%, mientras que el volumen de unidades de neumáticos lo haría aproximadamente un 3,6%. Esta convergencia entre ambas magnitudes es un dato especialmente relevante, ya que sugiere un patrón de crecimiento más equilibrado entre valor y volumen que el observado en el ejercicio anterior.



Desde un punto de vista macro, estas previsiones encajan con un entorno económico de crecimiento más contenido, con un consumo privado que avanza a un ritmo más moderado y con unos costes empresariales que siguen ejerciendo presión sobre los márgenes. En este contexto, el hecho de que el sector anticipe crecimientos cercanos al 3,5% tanto en facturación como en unidades refleja un nivel notable de confianza en la solidez de la demanda estructural de mantenimiento y sustitución de neumáticos.

La distribución de las expectativas a lo largo del año también aporta una lectura interesante. El perfil trimestral que aparece en el gráfico sugiere un ejercicio relativamente equilibrado, con un primer semestre algo más dinámico y una segunda mitad del año más moderada, pero sin grandes oscilaciones. Esto apunta a un mercado más estable, menos dependiente de picos puntuales y con una base de actividad más regular, lo que es positivo desde el punto de vista de la planificación de recursos, personal y stock en los talleres.



Desde la óptica del negocio del taller, 2026 se perfila como un año en el que el crecimiento ya no vendrá tanto por inercia de mercado, sino por la capacidad de cada establecimiento y cada red para ganar eficiencia, captar y fidelizar clientes y, seguir ampliando el mix de servicios. En un entorno donde el parque circulante sigue envejeciendo y la complejidad tecnológica de los vehículos aumenta, existe

una oportunidad clara para incrementar la frecuencia de paso por taller y el valor medio de cada intervención, pero también una exigencia creciente en términos de formación, equipamiento y organización.

Es especialmente relevante que, a diferencia de 2025, el crecimiento esperado en unidades sea muy similar al de la actividad bruta. Esto podría interpretarse como una cierta normalización del efecto “valor por operación” observado el año anterior y como una vuelta a un patrón más clásico en el que el crecimiento del negocio acompaña de forma más directa al crecimiento del volumen. Aun así, el punto de partida es el de un sector más maduro, más profesionalizado y con una mayor capacidad para monetizar el servicio completo al vehículo.

En síntesis, las previsiones para 2026 dibujan un escenario razonablemente optimista, pero exigente: un mercado que seguirá creciendo, aunque a un ritmo más moderado, y en el que la diferencia entre los talleres que simplemente acompañen al mercado y los que realmente ganen cuota y rentabilidad vendrá marcada, más que nunca, por la calidad de la gestión, la propuesta de valor al cliente y la capacidad de adaptación a un entorno técnico y competitivo cada vez más complejo.

## 5. Retos y preocupaciones



El análisis de los resultados del estudio y de las respuestas de los talleres pone de manifiesto que, más allá de los buenos datos de crecimiento, el sector afronta un conjunto de retos estructurales que condicionarán su evolución en los próximos años. Estos desafíos no se concentran en un único ámbito, sino que combinan factores internos de gestión del negocio con un entorno externo cada vez más complejo e incierto.

Uno de los principales focos de preocupación sigue siendo el ámbito laboral, especialmente en lo relativo a la retención y atracción de talento. La dificultad para encontrar personal cualificado, tanto mecánicos como técnicos especializados, se ha convertido en un cuello de botella real para muchos talleres, que ven limitada su capacidad de crecimiento no por falta de demanda, sino por falta de recursos humanos. A ello se suma el incremento sostenido de los costes laborales y la creciente exigencia normativa en materia de formación, prevención y cumplimiento, lo que incrementa la presión sobre los márgenes y la carga administrativa de los negocios.

Precisamente, el marco normativo aparece como otro de los grandes vectores de preocupación. Los talleres operan en un entorno regulatorio cada vez más complejo, con nuevas obligaciones en materia medioambiental, de residuos, de seguridad industrial, de protección de datos o de requisitos técnicos asociados a los nuevos tipos de vehículos. Esta acumulación de normas no solo supone costes directos de adaptación e inversión, sino también una mayor necesidad de asesoramiento, seguimiento y gestión, que penaliza especialmente a las pequeñas y medianas empresas del sector.

En paralelo, los talleres identifican como un reto central la necesidad de seguir creciendo, fidelizando clientes y, sobre todo, mejorando la rentabilidad del negocio. En un mercado cada vez más competitivo y con una mayor transparencia de precios, no basta con captar volumen, es imprescindible trabajar el valor añadido, diferenciarse por servicio, profesionalidad y confianza, y conseguir que cada cliente que entra en el taller vuelva y recomiende. Este equilibrio entre crecimiento y rentabilidad es uno de los grandes desafíos

estratégicos, especialmente en un contexto de aumento de costes y de presión sobre los precios finales.

A todo ello se suma un entorno macroeconómico y geopolítico incierto, que introduce un componente adicional de volatilidad en las expectativas. La evolución de los costes energéticos, las tensiones internacionales, los cambios en las políticas industriales y medioambientales o las posibles alteraciones en las cadenas de suministro son factores que, aunque externos al taller, acaban teniendo un impacto directo en su cuenta de resultados y en el comportamiento del consumidor.

Finalmente, sobrevolando todos estos elementos, aparece la incertidumbre como telón de fondo. Incertidumbre sobre la velocidad real de la transición tecnológica del parque, sobre el ritmo de implantación del vehículo eléctrico, sobre los cambios regulatorios futuros y sobre la evolución del consumo. En este contexto, los talleres son conscientes de que ya no es suficiente con gestionar el día a día, sino que resulta imprescindible anticiparse, planificar, invertir en capacidades y apoyarse en las redes y organizaciones sectoriales para ganar tamaño, eficiencia y capacidad de adaptación.

En conjunto, el sector se enfrenta a un escenario paradójico: con una demanda estructural sólida y unas perspectivas de crecimiento razonablemente buenas, pero al mismo tiempo con una acumulación de retos que obligan a una profunda profesionalización de la gestión y a una visión estratégica mucho más activa que en el pasado.

## 6. Peticiones a OPEN



Las respuestas de los talleres reflejan con bastante claridad que, en un entorno cada vez más complejo y exigente, el papel de OPEN como organización profesional del sector es percibido como más necesario que nunca. Los talleres no solo buscan una representación formal, sino un acompañamiento real y constante en la gestión de su negocio y en la adaptación a los cambios del entorno.

En primer lugar, los asociados demandan información de calidad, práctica y útil. Esto incluye tanto respuestas ágiles a dudas concretas del día a día como el acceso a estudios, informes y análisis que les permitan entender mejor el mercado, anticipar tendencias y tomar decisiones con mayor fundamento. En un contexto de cambios normativos, tecnológicos y económicos continuos, disponer de información fiable y bien interpretada se convierte en una ventaja competitiva clave para el taller.

En segundo término, aparece con mucha fuerza la expectativa de una defensa activa de los intereses del sector y de un apoyo decidido en materia normativa. Las redes son muy conscientes de que, de manera individual, tienen una capacidad limitada para influir en los procesos regulatorios o para interpretar correctamente un marco legal cada vez más complejo. Por ello, esperan de OPEN un papel de interlocutor sólido frente a las administraciones, capaz de trasladar las preocupaciones reales del sector, defender sus posiciones y, al mismo tiempo, ayudar a los asociados a entender y cumplir las normas de la forma más eficiente y menos gravosa posible.

Por último, las redes piden a OPEN una atención constante a las tendencias del mercado. Esto no se refiere únicamente a grandes cambios como la electrificación o la digitalización, sino también a la evolución de los hábitos del consumidor, a los nuevos modelos de relación con el cliente, a la aparición de nuevos competidores o formatos de servicio y a las oportunidades que puedan surgir en áreas como los servicios de valor añadido o la especialización técnica. En

este sentido, OPEN es vista no solo como un apoyo en el presente, sino como un radar estratégico que ayude a las redes y a los talleres a prepararse para el futuro.

En conjunto, estas demandas dibujan una expectativa clara: las redes quieren que OPEN sea cada vez más un socio estratégico de su negocio, que combine información, representación, apoyo técnico y visión de futuro, y que contribuya activamente a reforzar la competitividad, la profesionalización y la sostenibilidad del sector en su conjunto.

## 7. Conclusiones y resumen ejecutivo

El presente estudio de OPEN sobre la evolución de las redes de talleres especialistas en neumáticos y mecánica rápida muestra con claridad que el sector atraviesa un momento de fortaleza estructural, aunque en un entorno cada vez más exigente y complejo en términos de gestión, costes y adaptación al cambio.

El ejercicio 2025 se ha cerrado con un crecimiento sólido del 5% en facturación y del 3% en unidades de neumáticos, confirmando una tendencia muy relevante: el negocio del taller ya no crece solo por volumen, sino cada vez más por valor. La diferencia entre ambas magnitudes refleja un avance progresivo hacia un modelo más completo, donde el cambio de neumáticos actúa como puerta de entrada a otros servicios de mayor valor añadido como alineaciones, mantenimiento, frenos, suspensión o mecánica rápida.

La evolución trimestral muestra un año equilibrado, con un primer semestre fuerte, un tercer trimestre especialmente dinámico por estacionalidad y un cuarto trimestre algo más moderado, pero positivo en términos interanuales. En conjunto, el patrón es el de un crecimiento sano, sostenido y relativamente estable.

Desde el punto de vista del entorno, los datos macroeconómicos, la evolución del parque circulante y los indicadores de movilidad confirman que existe una base estructural de demanda muy sólida para el sector. Un parque envejecido, con una edad media elevada y con un uso intenso del vehículo, sigue garantizando una necesidad constante de mantenimiento y sustitución de neumáticos, independientemente del ritmo de penetración de nuevas tecnologías.

Las previsiones para 2026 apuntan a un escenario de continuidad en el crecimiento, aunque a un ritmo más moderado, en torno al 3,5% tanto en facturación como en unidades. Esto dibuja un mercado más estable y maduro, donde el crecimiento ya no vendrá tanto por inercia, sino por la capacidad de cada taller y cada red para ganar eficiencia, fidelizar clientes y mejorar su propuesta de valor.

Al mismo tiempo, el estudio pone de manifiesto una acumulación de retos estructurales que condicionan cada vez más la gestión del negocio: la escasez de mano de obra cualificada, el aumento de los costes laborales, la complejidad normativa, la presión competitiva sobre los márgenes y la incertidumbre macroeconómica y tecnológica. En este contexto, los talleres demandan de OPEN un papel cada vez más activo como fuente de información, como defensor de los intereses del sector, como apoyo en materia normativa y como observatorio de tendencias de mercado.

En conjunto, el sector del taller especialista en neumáticos se encuentra en un momento positivo desde el punto de vista de actividad, pero en un punto de inflexión estratégico en cuanto a su modelo de gestión, su nivel de profesionalización y su necesidad de apoyarse en estructuras colectivas sólidas para seguir siendo competitivo en el medio y largo plazo.

---

## Conclusiones

La principal conclusión del estudio es clara: el sector crece, pero cambia. El negocio del taller especialista en neumáticos y mecánica rápida ya no puede basarse únicamente en el volumen de cubiertas vendidas. El crecimiento observado en 2025, y las previsiones para 2026, confirman que el verdadero motor del negocio está cada vez más en la capacidad de generar valor añadido por cada vehículo que entra en el taller.

El envejecimiento del parque circulante, la elevada intensidad de uso del vehículo y la coexistencia de múltiples tecnologías de propulsión aseguran una demanda estructural de mantenimiento durante muchos años. Sin embargo, esa demanda no se transforma automáticamente en rentabilidad. Cada vez es más necesario contar con organización, procesos, formación y una oferta de servicios completa que permita maximizar el potencial de cada visita al taller.

El sector se enfrenta, además, a una combinación de presiones muy significativa: dificultad para encontrar personal cualificado, aumento de los costes, mayor complejidad normativa y un entorno económico y geopolítico incierto. Todo ello obliga a un cambio profundo en la forma de gestionar el negocio. El taller del futuro inmediato deberá ser, más que nunca, una empresa bien gestionada, además de un buen taller técnicamente.

En este contexto, las diferencias entre talleres tenderán a ampliarse. Aquellos que inviertan en profesionalización, en gestión, en formación y en relación con el cliente serán los que capturen una mayor parte del crecimiento del mercado. Los que no lo hagan, aun en un entorno de demanda favorable, corren el riesgo de quedarse estancados o perder competitividad.

El papel de las redes y de organizaciones como OPEN se vuelve, por tanto, absolutamente estratégico. El estudio confirma que los talleres esperan de OPEN no solo representación institucional, sino también información, apoyo normativo, visión de mercado y acompañamiento en la transformación de sus negocios. OPEN aparece así como una pieza clave para ayudar al sector a ganar tamaño, eficiencia, capacidad de influencia y visión de futuro.

En definitiva, el sector del taller especialista en neumáticos afronta los próximos años desde una posición de fortaleza en términos de actividad, pero también

desde una encrucijada estratégica: o evoluciona hacia un modelo más profesional, más orientado al servicio integral y más apoyado en estructuras colectivas, o verá cómo el crecimiento del mercado no se traduce necesariamente en crecimiento sostenible de la rentabilidad.

El mensaje final del estudio es, por tanto, doblemente claro: hay una gran oportunidad por delante, pero aprovecharla exigirá más gestión, más cooperación y más visión estratégica que nunca.

# OPEN

C/ Príncipe de Vergara, 74 28006 Madrid

91 564 23 86

[www.openneumaticos.es](http://www.openneumaticos.es)

[open@ancera.org](mailto:open@ancera.org)