JUNTA DIRECTIVA



ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

30|SEP
2026

ORDEN DEL DÍA

01 Acta

02 Convención

03 Previsión financiera

04 Petición MAC

05 Estatutos y código actuación

06 Panorama institucional y normativo

07 Proyectos

08 Comunicación

09 Contexto

10 Ruegos y preguntas

PRÓLOGO



JUNTA DIRECTIVA

13 | MAYO | 2026

LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Decisiones y recomendaciones de precios, reparto de mercado y otras condiciones comerciales.

En ningún caso es aceptable el **boicot** que pretende justificarse por ser respuesta.

La defensa siempre debe ser la denuncia.

Intercambio de información comercial sensible tal como precios, costes, gastos de publicidad y de clientes.



No se podrán llevar a cabo actividades que prohíban o establezcan limitaciones a determinadas prácticas publicistas (como la publicidad comparativa) o alegaciones en el mensaje publicitario (referencias al precio del servicio).

Estarán prohibidos aquellos **acuerdos de estandarización** que introduzcan restricciones innecesarias de la competencia tales como los contratos tipo, ya que pueden coartar la independencia de los operadores económicos y homogeneizar su comportamiento.



LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

> Temas que no se deben tratar en las reuniones de Junta Directiva, Asamblea General, Comisiones de Trabajo y Grupos de Trabajo.

NUNCA SE DEBE

Discutir o intercambiar la siguiente información:

- Precios, descuentos, márgenes, créditos, garantías o términos y condiciones de las empresas asociadas.
- Datos de costes, inversiones, capacidad, inventario, ventas, pedidos e ingresos de las empresas asociadas.
- Planes relativos al desarrollo, diseño, producción, distribución y marketing de los productos de nuestras empresas.
- Licitaciones de contratos para ciertos productos de las empresas asociadas.
- Materias relativas a actuales o potenciales competidores, suministradores, distribuidores o clientes que puedan tener el efecto de excluirles del mercado.
- Cualquier otra información sensible desde el punto de vista de la competencia.



SÍ SE PUEDE

- Discutir o intercambiar información sobre las siguientes materias en los Grupos de Trabajo:
- Indicadores económicos generales.
- Perspectiva global de la industria.
- Cualquier actividad legislativa que pueda tener implicaciones para nuestro sector.
- Datos disponibles al público en general.

RESPONSABILIDAD DE LOS ASOCIADOS

- Los asistentes deben solicitar la interrupción o el aplazamiento de un debate o reunión si tuviese dudas acerca de su conformidad con dichas normas. Dicha petición deberá constar en Acta.
- Los asistentes deberán abandonar la reunión si se continúa un debate dudoso con las normas sobre competencia. El abandono debe constar en Acta con nombre y hora.

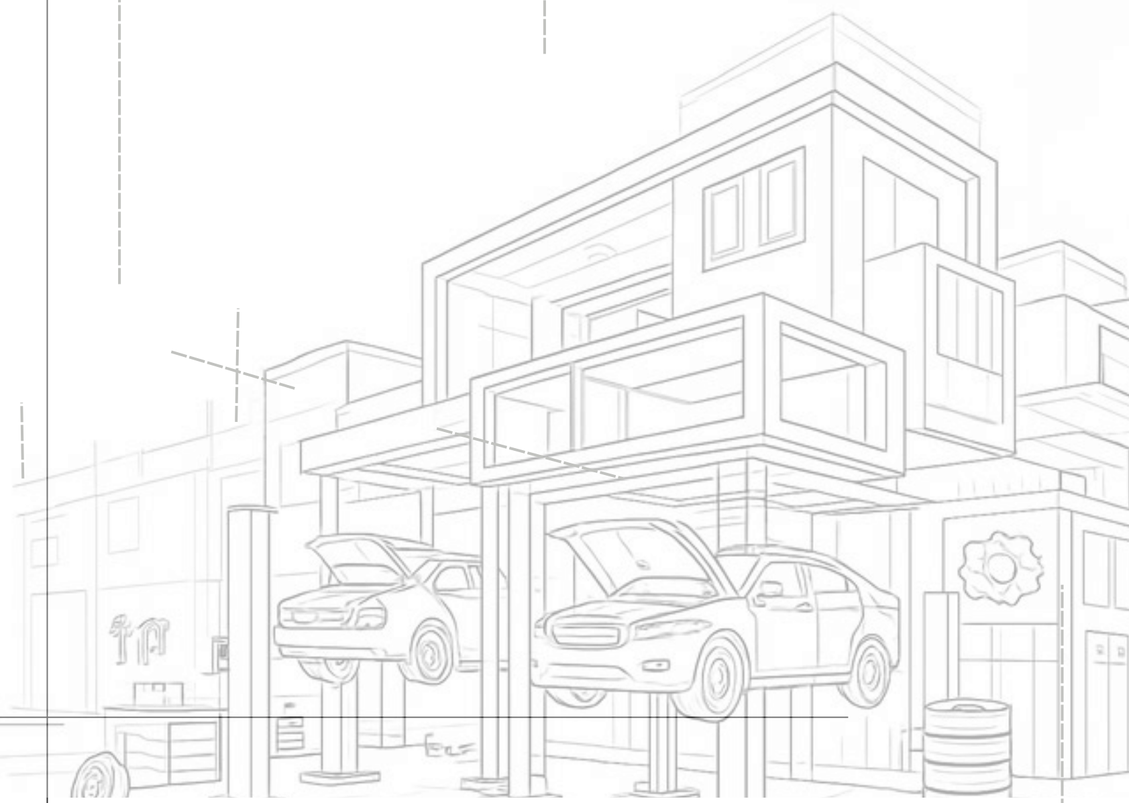
ACTA



JUNTA DIRECTIVA

13 | MAYO | 2026

CONVENCIÓN OPEN



JUNTA DIRECTIVA

30 | SEPTIEMBRE | 2026

CONVENCIÓN PROFESIONAL DE REDES DE TALLER

ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO
open



CONVENCIÓN OPEN

CORAZÓN Y PULMÓN DEL SECTOR

10 DE JUNIO | CEOE (MADRID)

Colaboran:

Más de 70 directivos respaldan con un 8,1 la I Convención de Redes de Talleres de OPEN

www.openredes.org



Presupuesto Convención

Convención
profesional de redes
de talleres

Ingresos

Apoyo +21.750k

Costes

Catering - 2,9k

Material - 300€

OTROS - 100€

ANCERA - 3.000 €

NETO - 16. 450 € (11k para Europa)

III CONVENCIÓN OPEN

ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO
open

FECHAS

10 / 17 junio

LUGAR

CEOE
Colegio ingenieros
IFEMA

PONENCIAS

Datos
Mesa Redonda
Sucesión familiar
Empleo / Economía

PROMESAS MVP

PROMESAS MVP

CERRAR EL CÍRCULO DEL TALENTO EN EL TALLER

Una iniciativa de La Comunidad del Taller en colaboración con Skills España.

25 DE FEBRERO DE 2027 · CIFPA ARAGÓN · ZARAGOZA



La Comunidad del Taller

CON LA COLABORACIÓN DE

CIFPA Centro de Innovación para la Formación Profesional de Aragón

COORGANIZADO POR

AUTOTECNIC

Grup Eina

ServiceNext

Carsmarobe Servicios Especializados Automoción

EN COLABORACIÓN CON

Spainskills

ESPACIO RESERVADO PARA

EL SECTOR NECESITA FUTUROS PROFESIONALES



TALLER
La falta de profesionales ya condiciona el presente y el futuro de las redes de talleres.



FORMACIÓN
La FP forma talento, pero muchos alumnos de automoción no desarrollan su carrera en el sector.



EMPLEO
Hace falta conectar a los mejores estudiantes con quienes pueden inspirarles, formarles y contratarles.

PROMESAS MVP NACE PARA CERRAR EL CÍRCULO DEL TALENTO

PROMESAS MVP La Comunidad del Taller

LA COMPETICIÓN DE LOS FUTUROS MVP DEL TALLER



Integrada en la edición 2026-27 del MVP del Taller.
Una jornada de competición técnica, aprendizaje y conexión con el sector. Un formato inspirado en el MVP del Taller, junto a profesionales de referencia, empresas de formación, marcas y redes.

8

MEJORES ESTUDIANTES DE LA ÚLTIMA EDICIÓN DE SKILLS ESPAÑA

Procedencia de los participantes

Spainskills

DEL AULA A SU FUTURO PROFESIONAL EN EL TALLER

PROMESAS MVP

La Comunidad del Taller

UN DÍA PARA COMPETIR, APRENDER Y CONECTAR

25 DE FEBRERO DE 2027 · CIFPA ARAGÓN,ZARAGOZA

8 estudiantes → 4 parejas → final individual

MAÑANA
Pruebas técnicas por parejas.

Delasdosmejoresparejassalen los 4 finalistas individuales.

TARDE
Final individual entre los 4 mejores.

Proclamación del ganador, reconocimiento físico y diplomas para el resto.

26 DE FEBRERO
Los 4 finalistas participan activamente en las pruebas de la final del MVP del Taller.

COORGANIZADO POR

LOS MEJORES APRENDEN JUNTO A LOS MEJORES

PROMESAS MVP

La Comunidad del Taller

PARTICIPAN

8 estudiantes de FP de automoción, entre los mejores de Skills España.

8 profesores acompañantes, uno por estudiante.

ACOMPAÑAN Y EVALÚAN

Autotécnic, Grup Eina, ServiceNext y CarsMarobe.

Finalistas y ganadores de anteriores ediciones, como jurado, mentores y referentes.



Spainskills

ORGANIZACIÓN DE PARTICIPANTES

Skills España y los centros de FP gestionan selección, acompañamiento, aspectos legales y seguridad de estudiantes y profesores.

COORGANIZADO POR

AUTOTECNIC

Grup Eina

ServiceNext

Carsmarobe
Servicios Especializados Automoción

OPEN PUEDE CONVERTIR EL RETO DEL TALENTO EN UNA VENTAJA PARA SUS REDES

PROMESAS MVP NO ES SOLO PATROCINIO. ES ACCESO, POSICIONAMIENTO Y FUTURO PROFESIONAL.

POSICIONAMIENTO

OPEN puede liderar una respuesta visible ante uno de los grandes retos de las redes de talleres: encontrar y atraer profesionales para el futuro.

Resultado: la asociación y sus miembros se vinculan a una acción real, no solo al discurso sobre la falta de talento.

CONEXIÓN CON TALENTO

Los miembros de OPEN se acercan a los ocho mejores estudiantes de la última edición de Skills España en un momento decisivo de su recorrido profesional.

Resultado: las redes participantes se hacen visibles ante jóvenes que ya han demostrado capacidad técnica, compromiso y potencial.

VALOR PARA LOS MIEMBROS

OPEN puede presentar la iniciativa como un beneficio adicional para sus marcas y redes: participar en un proyecto sectorial que genera contenido, reputación y oportunidades de relación.

Resultado una aportación asumible permite que cada miembro forme parte de una acción colectiva con presencia nacional..

Las redes que quieren atraer talento no pueden esperar a que el talento llame a su puerta: deben estar donde ese talento empieza a decidir su futuro.

PROMESAS MVP

LA PROPUESTA:
UNAAPORTACIÓN PEQUEÑA POR MIEMBRO.
UN IMPACTO COLECTIVO.

OPEN activa a sus marcas y redes miembros para contribuir de forma conjunta a la financiación de Promesas MVP.

OBJETIVO ORIENTATIVO

± 7.000 EUR



La modalidad de apoyo, colaboración o coorganización se acordará con OPEN.

La colaboración de OPEN no implica exclusividad.

Promesas MVP se plantea como un proyecto sectorial abierto a la colaboración de redes de talleres, de patrocinadores habituales del MVP del Taller y de otras entidades alineadas con el futuro profesional del sector.

PROMESAS MVP

TU APOYO SE VE ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL CONCURSO

UNA INICIATIVA VINCULADA A TALENTO JOVEN, FORMACIÓN Y FUTURO DEL TALLER, CON DIFUSIÓN MULTICANAL.

ANTES

- Presencia en la publicación de diciembre de 2026, con 7.000 ejemplares distribuidos a talleres e influyentes del sector.
- Comunicación digital de la iniciativa en los canales de La Comunidad del Taller y A Pie de Taller.
- Newsletter específico para presentar el apoyo al proyecto ante una base de datos aproximada de 13.000 contactos profesionales.

DURANTE

- Presencia de marca en cartelería, photocall, diplomas y elementos del evento en CIFPA Aragón, Zaragoza.
- Visibilidad ante estudiantes destacados, profesores, finalistas, ganadores históricos, formadores, empresas colaboradoras y profesionales asistentes.
- Opción de participación institucional o entrega de premios, según el modelo de colaboración acordado.

DESPUÉS

- Cobertura editorial y contenidos en medios y redes de La Comunidad del Taller y A Pie de Taller.
- Presencia en la publicación post-concurso, con 2.000 ejemplares distribuidos en mano durante Motortec 2027.
- Material comunicable por OPEN y sus miembros: participación, imágenes, resultados y vinculación con los futuros profesionales del taller.

No se trata de poner un logo en un evento: se trata de demostrar con hechos qué redes están ayudando a construir el futuro del taller.

CALENDARIO DE LA INICIATIVA

OCTUBRE 2026

Inicio de la fase online
del MVP del Taller 2026-27.

DICIEMBRE 2026

Publicación impresa inicial
con visibilidad de colaboradores.

24 FEBRERO 2027

Llegada a Zaragoza de los
8 estudiantes y sus 8 profesores.

25 FEBRERO 2027

Promesas MVP: parejas por la
mañana y final individual por la tarde.

26 FEBRERO 2027

Final del MVP del Taller con
participación activa de los 4 finalistas.

ABRIL 2027 · MOTORTEC

Distribución de la
publicación post-concurso.

PROMESAS MVP

MÁS VALIOSO PROFESIONAL DEL TALLER

CERRAR EL CÍRCULO DEL TALENTO ES COSA DE TODOS

Si el sector quiere tener futuros profesionales, debe empezar atratarlos como parte de la solución hoy. Promesas MVP conecta a los mejores estudiantes con profesionales, centros de formación, marcas y redes de talleres.

PROPUESTA PARA OPEN

UNA INICIATIVA DE:

La Comunidad del Taller

ESPACIO RESERVADO PARA

COORGANIZADO POR

AUTOTECNIC

Carsmarobe_ Servicios Especializados Automoción

Grup Eina

ServiceNext

CON LA COLABORACIÓN DE

CIFPA Centro de Innovación para la Formación Profesional de Aragón

Spainskills

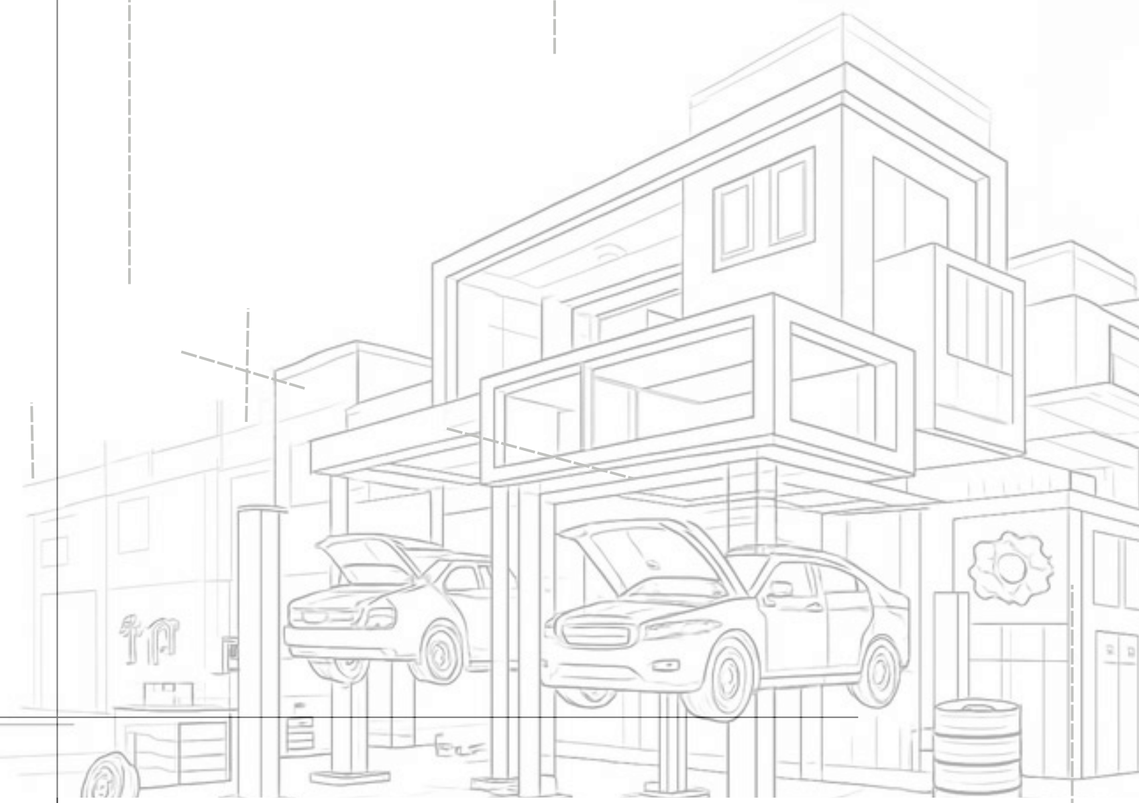
PETICIÓN

JUNTA DIRECTIVA

30 | SEPTIEMBRE | 2026



ECONOMÍA



JUNTA DIRECTIVA

30 | SEPTIEMBRE | 2026

PYG

	PRESUPUESTO 27	2026	PRESUPUESTO 26	2025
Ingreso	**102**	**100,9**	**67,8**	**71**
Socios	52	46,5	34	40,5
Partners	15	14,7	14,7	17,5
Servicios	9	12	13	14,7
Sala	6	6	6	5,8
Convención	20	21,7		
Gastos	**102**	**71,45**	**69**	**71**
Personal	43	42,2	42,2	40,3
Sala	9	9	9	7,7
Bancos	1	0,9	1	0,9
Asociaciones	29	11,5	16	17,9
MKT	18	8,6	0	0,5
IVA / Otros	2	2,35	1	1,7
RESULTADO NETO	**0**	**26,35**	**-1,2**	**9,5**

BALANCE

	2026	2025
ACTIVO	**92,8**	**49,4**
Activo c/p	**92,8**	**44,8**
Deudores	12,1	7,9
Efectivo	80	36,9
PASIVO	**92,8**	**49,4**
Neto	**33,4**	**42,9**
Resultados previos	33,6	36
Resultado	47,5	6,9
Pasivo c/p	**12**	**6,5**
Acreedores	12	6,5

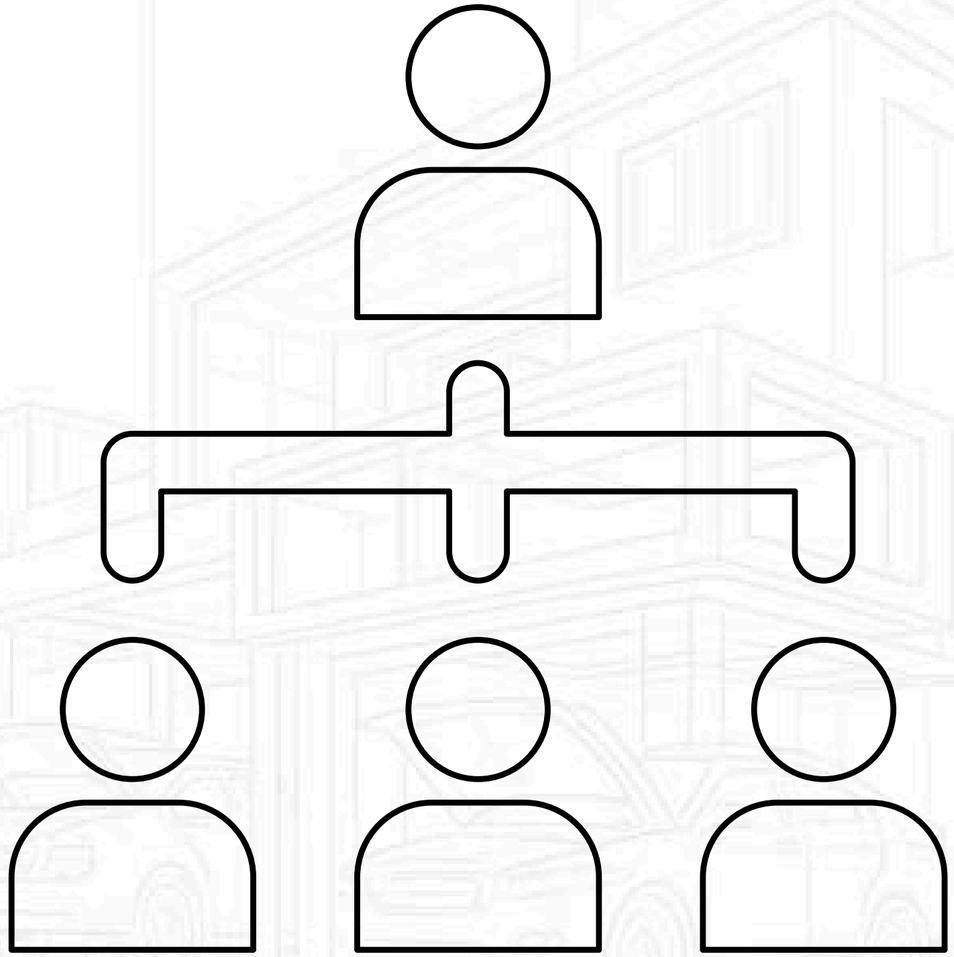
ESTATUTOS Y CÓDIGO ACTUACIÓN



JUNTA DIRECTIVA

30 | SEPTIEMBRE | 2026

Cambio junta



PANORAMA INSTITUCIONAL Y NORMATIVO



JUNTA DIRECTIVA

30 | SEPTIEMBRE | 2026

REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

OPEN en el proyecto europeo

Solicitud de incorporación a SAME para participar en AME.

OPEN
Redes de talleres

→

SAME
Alianza del sector español

→

AME
Representación europea

QUÉ APORTA OPEN

Representatividad nacional

+10.000

Talleres de mecánica, mantenimiento y neumáticos.

Visión de las redes

Soporte técnico, formación, gestión y adaptación tecnológica de los talleres.

Dimensión europea

Redes presentes en otros países europeos para coordinar posiciones comunes.

Sumar esfuerzos. Reforzar la voz común del sector español en Europa.

REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

OPEN y CONEPA, más fuertes juntas

12 razones para continuar juntas y fortalecer al conjunto del sector.

01 10.000 talleres

Redes de mecánica, mantenimiento y neumáticos.

02 Representatividad

Legitimidad institucional para el mercado organizado.

03 Interlocución

FIGIEFA, CEOE, Confemetal y CEPYME, a través de ANCERA.

04 Información estratégica

Información anticipada de foros compartida con CONEPA.

05 Reputación

Una ruptura perjudicaria la imagen de CONEPA.

06 10% del presupuesto

Aportación económica directa de OPEN a CONEPA.

07 Proyecto europeo

Apoyo y financiación europea. Información si OPEN accede.

08 Impulso territorial

Afiliación y visibilidad para las asociaciones regionales.

09 Complementariedad

Servicios de red sin competir con las asociaciones regionales.

10 Proporcionalidad

Presidencia ya relevada: evitar una sanción colectiva.

11 Nueva etapa

Representante de consenso y seguimiento institucional.

12 Unidad sectorial

Evitar divisiones y duplicidades. Preservar la influencia.

COMPROMISO DE OPEN — Cumplir estatutos y reglamento • Aceptar cambios • Lealtad institucional

REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

La defensa del taller empieza antes de que llegue la norma

2025–2026

+85

actuaciones institucionales

40 en 2025 • +45 en 2026

TRABAJAMOS EL TEXTO ANTES DE SU APROBACIÓN

Consultas públicas

Trasladamos la realidad del sector.

Alegaciones

Presentamos observaciones y propuestas de mejora.

Enmiendas

Planteamos cambios concretos al texto.

Interlocución

Reuniones y cartas de posición.

LOS FRENTES EN LOS QUE HEMOS TRABAJADO

Acceso técnico y competencia

Homologación - Anexo X RMI - BER
Acceso a datos - Data Act - Paquete digital
Compatibilidad electromagnética

Medioambiente y circularidad

RFVU - Envases - Prevención de residuos
EUDR - CBAAM - Baterías - Gases fluorados
Plásticos de un solo uso - Economía circular

Taller y seguridad

RD de talleres - Kilometraje en talleres
Inspecciones en carretera - Recall de airbags
Baliza V16 - Consumo sostenible

Movilidad y automoción

Flotas corporativas - Descarbonización
Movilidad sostenible - Euro 6 / 7 - DOMOS
Plan Industrial - Plan de Acción del Automóvil

Empresa y simplificación

Reducción de jornada - Igualdad retributiva
Simplificación regulatoria - ESRs / VSME
European Product Act - EDIM

Representación y alianzas

SAME / AME - REPER - Pymes europeas
Ministerios - DGT - CNMC - FIGIEFA
CEOE - Confemetal - Acuerdos voluntarios

*** Actuaciones realizadas en lo que llevamos de 2026.**

RD de Talleres: propuestas de actualización

Real Decreto 1457/1986

OPEN

Nuestras peticiones

Actividad y redes

Actualizar categorías e incorporar la categoría de redes.
Uso de marcas como referencia.
Privacidad comercial.

Gestión más sencilla

Digitalización y simplificación administrativa.
Depósito ↙ orden de reparación.
Armonización entre comunidades autónomas.

Libertad y seguridad jurídica

Derecho de admisión.
Actualización del régimen de sanciones.
Libertad de elección.

CETRAA + CONEPA

Propuesta conjunta remitida al Ministerio

Actividad y capacitación

Talleres móviles vinculados a un establecimiento fijo.
Camperización, lunas, bicicletas y patinetes eléctricos.
Responsable técnico: funciones y acreditación.

Gestión y derechos del taller

Firma telemática de documentos y autorizaciones.
Retención hasta el pago de reparación o presupuesto.
Admisión: medios tecnicos, seguridad de piezas, impagos o conflictos previos.

Garantías y control de la actividad

Garantía de la reparación bajo el RD de Talleres.
Piezas defectuosa: reclamar su coste y la mano de obra.
Piezas usadas con certificación de idoneidad.
Cierre cautelar de talleres no inscritos.

PPWR vs RAP

PPWR • Conformidad del envase **RAP** • Responsabilidad sobre sus residuos

01 FABRICANTE

Fabrica envases o productos envasados, o encarga su fabricación bajo su nombre o marca.*

PPWR

Evaluar la conformidad, elaborar documentación técnica y declaración UE; identificar el envase y al fabricante.

RAP EN ESPAÑA

Productor si realiza la primera comercialización en España, según el tipo de envase.

02 IMPORTACIÓN FUERA DE LA UE

Empresa de la UE que introduce envases o productos envasados desde un tercer pais.

PPWR

Verificar conformidad, documentación y marcado; identificare como importador y conservar copia de la declaración UE.

RAP EN ESPAÑA

Si importa para revender y comercializa primero en España, es productor RAP.

03 COMPRA EN OTRO PAÍS UE

Adquiere productos ya envasados en otro Estado miembro para revenderlos en España.

PPWR

Normalmente, distribuidor: comprobar identificación, etiquetad aplicable e inscripción del productor; preservar la conformidad.

RAP EN ESPAÑA

Si realiza la primera comercialización en España, es productor RAP aunque no sea importador PPWR.

04 COMPRA EN ESPAÑA

Compra productos ya comercializados en España y los revende sin cambios.

PPWR

Normalmente, distribuidor: comprobar identificación, etiquetado aplicable e inscripción del productor; preservar la conformidad.

RAP EN ESPAÑA

Normalmente no es productor por esos envases; comprobar quién asume la RAP.

SI ERES PRODUCTOR RAP | Inscripción en el RPP: Declaración anual de envases • Financiar y organizar la gestión mediante un sistema individual o colectivo

* Marca propia o modificaciones que afecten a la conformidad pueden atribuir obligaciones de fabricante. Existen excepciones para micro empresas.

Analizar por separado los envases añadidos y de transporte. Los requisitos PPWR se aplican según su calendario.

Reglamento (UE) 2025/40: arts. 3, 15, 18, 19, 21, 44-45
- Criterio MITECO: 13/08/2026

DeCA: TRES SUPUESTOS DE REPARTO

Documento electrónico de control administrativo · Transporte interior: nacional y cabotaje

01 Reparto propio

NO SUJETO AL DeCA

Vehículo y conductor integrados en la empresa; cumpliendo las condiciones del transporte privado complementario.

Se mantiene la documentación acreditativa a bordo.

02 Transporte externo

SUJETO, SALVO EXENCIÓN

Contrato directo con el transportista efectivo: el distribuidor es cargador contractual.

Ambos formalizan el documento.
La exclusividad no lo hace propio.

03 Paquetería

EXENTOS SI CUMPLEN

Pocos bultos por envío, fácilmente manipulables por una persona con las máquinas o herramientas a bordo.

También servicios similares.
No todo reparto a talleres está exento.

AGENCIA INTERMEDIARIA Si contrata en nombre propio al transportista efectivo, ella es el cargador contractual.

OTRAS EXENCIONES Transportes sin autorización exigible (p. ej., vehículos de hasta 2 t de MMA).

El transporte internacional queda fuera de esta obligación concreta.

DECA: Obligaciones transporte externo

Supuesto 2 · Contratación directa con el transportista efectivo · Servicio no exento

01 DATOS Y RESPONSABILIDAD

Razón social, NIF y domicilio propios; razón social y NIF del transportista; origen, destino, naturaleza y peso de cada envío.

02 PESO POR ENVÍO, no por pieza

Si el peso exacto es difícil por las circunstancias de la carga, la ley permite otra magnitud para determinarlo (art. 6.d).
No se omite. En rutas agrupadas, se identifica por cada envío.

03 EMISIÓN ANTES DE INICIAR EL SERVICIO

Puede emitirlo el transportista, pero ambos responden.
Encargar su gestión no elimina la responsabilidad sobre los datos.

04 ARCHIVO DE AL MENOS UN AÑO

Conservar los archivos o tener garantizada su descarga todo ese plazo.

EL TRANSPORTISTA

COMPLETA SUS DATOS

Fecha, matrículas y autorización especial de circulación, si procede.

SI GESTIONA LA EMISIÓN

PDF nativo y QR antes de salir. Copia con QR a bordo, digital o impresa. Cambios registrados y comunicados al conductor.

También conserva los archivos durante al menos un año.

YA VIGENTE Habilitación exigible · Contrato continuado escrito con precio · Sin sobrecargas
Pago: máximo legal de 60 días · Revisión del precio por combustible en los términos legales

MADE IN SPAIN

Información al nuevo empleado

Verifactu + Fact. electrónica

Petición ayudas combustible

Reglamento IA

Registro jornada laboral
SS + representación laboral

Absentismo

+4,2% convenios metal

Salario mínimo
Sólo salario base = efecto categorías

PRL
Causa emocional

PARADIGMA EUROPEO

AÑOS DE ÉXITO

- 3 BER conseguidos
- Información técnica
- Cláusula de reparación

NUEVAS PRIORIDADES POLÍTICAS DE LA UE

Fuerte enfoque de la Comisión en la competitividad industrial, con un apoyo masivo a los fabricantes de vehículos.

La simplificación normativa y la reducción de la burocracia como tema clave, junto con la desregulación.

El consumidor y la libre competencia ya no son el principal enfoque.

CONECTIVIDAD Y ACCESO A DATOS

ENTRADA EN VIGOR

Peticiones al Ministerio de Industria

ALIANZA DE 17 ASOCIACIONES

REABIERTO

7 / 10 OPERACIONES DE POSVENTA AFECTADAS

Ley de datos positiva pero vaga Entrada en vigor enero 24. Aplica en septiembre 2025

Necesario acceso total e independiente

Ley sectorial automóvil

Secretos comerciales y ciberseguridadad

DATA ACT

- Caruso evaluó implementación del **Data Act por OEMs europeos**
- Más de **100 marcas probadas**, **10.000 vehículos en operación**
- Análisis basado en **4 categorías** principales del Data Act

NIVELES DE CONFORMIDAD

- Algunos OEMs completamente ausentes (principalmente chinos)
- Otros OEMs esperando hasta septiembre 2025 (un año después del Data Act)
- Problemas técnicos en varios casos (registro no funciona)
- Solo algunos tienen 100% conformidad (Ford, BMW, Volkswagen después de resolver problemas)

INFORMACIÓN PROPORCIONADA

- No todos los OEMs cumplen con requisitos de información
- Falta de catálogos de datos, descripciones de formato, conocimiento sobre frecuencia/latencia
- Difícil saber qué datos se obtendrán antes de implementar

PROCESOS DE SOLICITUD DE DATOS

- Cada OEM tiene proceso completamente diferente
- Volkswagen: requiere cuenta y credenciales
- Stellantis: sitio web con información personal, 3 días de espera
- Mercedes: proceso complejo a través de app Mercedes me

CALIDAD DE DATOS

- Cada OEM tiene interpretación diferente de qué datos compartir. Algunos proporcionan códigos de diagnóstico (DTC), otros no

ENTREGA DE DATOS

- No todos los OEMs ofrecen entrega automática
- Algunos envían información por email o documento
- No viable para procesos de negocio automatizados

PRECIOS

- Rango de precios: desde gratis hasta 30 euros por vehículo
- Grandes diferencias para exactamente los mismos datos
- No es posible solicitar datos específicos, solo bundles completos

Acceso a datos: Ley de Datos y ómnibus digital

DATOS DEL VEHÍCULO · LEY APLICABLE Y REVISIÓN EN CURSO

Marco aplicable

Aplicable desde el 12/09/2025.
Acceso de terceros a los datos a partir del derecho del usuario.
No cubre todas las necesidades específicas del automóvil.

Riesgo de la revisión

La Ley de Datos vuelve a revisarse.
Los cambios pueden debilitar el principio de acceso de terceros.
Se trabaja sobre dispositiciones clave y enmiendas.

Prueba de campo Caruso

Problemas de acceso y entrega, costes altos y desiguales, catálogos limitados y datos poco homogéneos.
Valoración sobre el borrador, todavía sin publicar.

Cumplimiento formal ± uso real

Se cumple ampliamente la ley, pero las soluciones no permiten servicios profesionales multimarca a escala.

DEFENSA DEL ACCESO A LOS DATOS

1.800

enmiendas bajo análisis

Revisión y priorización.

- Acceso y producto conectado
- Compensación por los datos
- Norma sectorial
- Secretos comerciales
- Consejo Europeo de Innovación en Datos
- Control del cumplimiento

ACCIÓN SECTORIAL

Reactivar una norma específica del automóvil y participar en el diálogo de la Comisión.

Encuentro sectorial previsto a finales de septiembre, basado en el informe Caruso.

DESCARBONIZACIÓN FLOTAS CORPORATIVAS

> Presentadas alegaciones + envío de plantilla a socios

OBLIGACIÓN A COMPAÑÍAS

2 de 3: 25 mill. de balance, 50 mill. de facturación o 250 empleados.

TURISMOS

2030: 55% matriculaciones de 0 o bajas emisiones (ZLEV). Dentro de ese total, al menos 36% deben ser 100% cero emisiones (ZEV, eléctricos puros o hidrógeno)
2035: 76% de matriculaciones ZLEV. Dentro de ese total, al menos 64% deben ser ZEV (cero emisiones)

FURGONETAS

2030: 32% deben ser ZLEV. Dentro de ese total, al menos 29% deben ser ZEV (cero emisiones)
2035: 76% deben ser ZLEV. Dentro de ese total, al menos 64% deben ser ZEV

Flotas corporativas: objetivos en debate

PROPUESTA DE VEHÍCULOS CORPORATIVOS LIMPIOS · NEGOCIACIÓN ABIERTA

Consejo

Estados miembros divididos

A FAVOR

España, Francia, Países Bajos e Irlanda.

EN CONTRA

Alemania, Italia, Eslovaquía, Polonia, Hungría, Letonia, Rumania, Chequia, Estonia, Bulgaria y Eslovenia.

Parlamento Europeo

MÁS EXIGENCIA

Verdes, S&D y parte de Renew

Solo vehículos de cero emisiones y objetivos más elevados.

RECHAZO O FLEXIBILIZACIÓN

PPE, ECR, PfE y parte de Renew

Sin objetivos nacionales vinculantes y con neutralidad tecnológica.

Interlocución coordinada

Ámbito europeo

Contactos con el Consejo y el Parlamento durante el otoño.

Asociaciones nacionales

Trasladar la posición a sus ministerios y comunicar las posiciones nacionales.

Margen para acuerdos

La negociación se vincula a las normas de CO_2 y a la Ley de Aceleración Industrial: criterios «fabricado en la UE».

NOVIEMBRE DE 2026

Votaciones importantes previstas en el Parlamento.

30 NOVIEMBRE DE 2026

Consejo de Transportes

REGLAMENTO 822/2023

> Garantiza la **competitivad de la posventa** y la compraventa de recambios.

> Permite **capacidad de elección al usuario**: quién paga, elige.

Objetivo: renovación

- Codificación de piezas / inf. técnica
- No disponibilidad de piezas Tier 1
- Doble marca
- Marcas registradas de fabricantes

Nueva consulta pública
Fase de evaluación: casi finalizada

- 1ª consulta pública: Q3 2026 (opciones de política)
- 2ª consulta: Q3–Q4 2026

Nuevos contactos con la CNMC

Respuesta coincidente

Evidencias

ESTUDIO RICARDO

REGLAMENTO 822/2023

ELECTRIFICACIÓN

- Componentes EV requieren info técnica controlada por OEM
- IAM sin acceso a datos de baterías (nivel celda/módulo)
- Garantías largas (ej. 8 años) excluyen al IAM

VEHÍCULOS DEFINIDOS POR SOFTWARE

- Actualizaciones OTA pueden bloquear piezas IAM
- Codificación/calibración solo con herramientas OEM
- Talleres obligados a ir al concesionario

OEM CHINOS

- Desconocimiento del marco de competencia UE
- Riesgo de menor acceso

RIESGO FUTURO

Los OEM usarán datos y telemática para:

- dirigir reparaciones
- capturar ingresos
- marginar independientes

MVBER DEBE ABORDAR:

- Menor disponibilidad de piezas en IAM
- Dependencia de inputs esenciales (datos, herramientas, piezas)
- Información técnica no utilizable comercialmente
- Barreras software
- Prácticas (datos, garantías, ciberseguridad) que desvían clientes a OEM

Cambio clave necesario

Necesidad en cadena de:

- Identificar pieza
- Suministrarla
- Instalarla
- Activarla
- Calibrarla
- Actualizarla
- Documentar reparación

REGLAMENTO 822/2023

ESTUDIO DE RICARDO

- **819 respuestas** de 19 asociaciones nacionales
- Más del **75% de respuestas de talleres**
- Gran v**ariedad de países** (Rumanía, Italia, Francia, España, Suecia, Alemania)

Disponibilidad de Repuestos Tier 1

- 58% de distribuidores enfrentan restricciones en disponibilidad de repuestos
- Restricciones particularmente severas en: piezas de carrocería, de seguridad (ADAS, sensores) y componentes electrónicos de alto volumen
- Estas piezas crecerán en importancia con electrificación y automatización

Causas de Restricciones

- Acuerdos exclusivos entre OEM y proveedores Tier 1
- Retrasos de 2-3 años en lanzamiento al mercado independiente vs. redes autorizadas
- Codificación de repuestos requiere procesos de autorización de OEM

Impacto en Talleres

- 64% de talleres reportan no tener elección en repuestos (deben usar OEM)
- Tiempos de entrega lentos e impredecibles de repuestos OEM (3-5 días común)
- Algunos casos extremos de hasta 8 meses para lámparas y módulos GPS

Efecto Cascada

- Falta de una sola pieza lleva a talleres a comprar todo de red autorizada
- 73% de distribuidores confirman este comportamiento
- 25% de demanda del mercado está en "piezas cautivas"

Condiciones de Garantía

- 48% talleres reportan que clientes "a menudo" o "siempre" preguntan sobre validez de garantía
- Solo 17% de talleres creen que sus clientes son conscientes de sus derechos de garantía
- Mensajes de redes autorizadas refuerzan miedos sobre pérdida de garantía
- Malentendidos sobre capacidades técnicas de talleres

MBER: revisión de las reglas de competencia

REGLAMENTO DE EXECIÓN POR CATEGORÍAS DE VEHÍCULOS DE MOTOR

CUATRO FRENTES DE TRABAJO

Posición sectorial

En elaboración

Recogidas las aportaciones de los miembros.
El documento de posición se está afinando y aún no es definitivo.

Informe Ricardo

Pendiente de cierre

Informe y presentación aún en coordinación, antes de su circulación a los miembros.

Consultas públicas

3.°-4.° trimestre de 2026

Se esperan consultas de la Dirección General de Competencia.
Fecha exacta de apertura por confirmar.

Reuniones

Visita prevista: 04/11

Reunión RepPer en Bruselas

Mostrar la posventa en la práctica

La visita busca trasladar a Competencia las prioridades del sector para la revisión del MVBER.

A 1 de septiembre: documentos no finalizados y apertura de las consultas pendiente de confirmación.

REGLAMENTO HOMOLOGACIÓN

Reunión con el Ministerio Industria para pedir apoyo.

CIBERSEGURIDAD EN PIEZAS / EQUIPOS DIAGNOSIS

Por el reglamento ONU R155. Piezas pueden ser excluidas

BATERÍAS VE

Y otras piezas que sólo podrían suministrarse e instalarse por OEMS.

CODIFICACIÓN DE PIEZAS

Más costes, prohibiciones, etc.

INFORMACIÓN TÉCNICA PARA ADAS Y VE

Ya que hay obstáculos, es incompleta o no disponible

ACCESO A DATOS/OBD POR OTROS MEDIOS

Como los fabricantes (app, plataformas, internet)

VEHÍCULOS AL FINAL DE SU VIDA ÚTIL

> Pleno Parlamentario

Vehículo técnicamente irreparable: si, por ejemplo, desgaste frenos o dirección, cambio motor, caja cambios o carrocería.

Vehículo económicamente irreparable: si el valor de la reparación es mayor que el del vehículo.

ALEGACIONES

- Incentivos como **IVA reducido** o **penalizaciones** para que se reutilicen piezas.
- **Facilitar la información a CATS o talleres**, incluida la información de codificación.

MODIFICACIÓN DEL TEXTO

- Se reconoce a **proveedores y distribuidores como operadores independientes**, lo que implica que deben tener acceso a la información técnica, incluida la codificación de piezas.
- Se otorga **a los operadores de reparación y mantenimiento un acceso sin restricciones, estandarizado y no discriminatorio a la información** que posibilite la retirada y sustitución segura de ciertas piezas, componentes y materiales de los vehículos
- **Incentivos a remanufacturadas o reacondicionadas.**
- No existe un vehículo técnicamente irreparable, si por ejemplo, los frenos estaban muy desgastados.
- Elimina la condición de económicamente irreparable.
- Acceso a codificación.

RVFVU: claves para la posventa

PLANTEAMIENTOS RECOGIDOS EN EL TEXTO

Reparar antes que desechar

El coste no implica residuo automático.
Si es técnicamente reparable: evaluación técnica independiente y decisión del propietario.

Anexo I

Acceso técnico independiente

Incluye a la distribución: información para retinar, sustituir, activar y desvincular piezas en nuevos tipos homologados desde septiembre de 2028.

Arts. 3 y 11 - Anexo VI

Remanufacturar y reacondicionar

Reconocimiento expreso de ambas vías. Las piezas aptas para reutilizar, manufacturar o reacondicionar no se consideran residuos.

Art. 30 - Salvo baterías con régimen propio

OTRAS CLAVES PARA LA ACTIVIDAD

Diseño para sustituir piezas

Facilitar la retirada y sustitución.
Sin bloqueos por actualizaciones de software, salvo excepción legal.

Art. 7 - Diseño de nuevos tipos: 2032

Venta de piezas recuperadas

Etiquetado de usadas,manufacturadas y reaccionadas, también online. Conformidad y prestaciones en las ventas a consumidores.

Art. 31 - Desde septiembre de 2029

Incentivos nacionales

Los Estados deben impulsar su uso.
Ofrecer alternativas al recambio nuevo dependerá de las medidas nacionales: no es una obligación directa al taller.

Art. 32 - Desde septiembre de 2029

CALENDARIO DE APLICACIÓN

13 AGO 2026
Entrada en vigor.

1 SEP 2028
Aplicación general.

1 SEP 2029
Información técnica, etiquetado e incentivos.

1 SEP 2032
Pasaporte digital gratuito con catálogo de recambios.

Recambio nuevo: sin obligación operativa inmediata por la publicación. Industriales: aplicación parcial.

Materiales reciclados y sustancias: requisitos progresivos para fabricantes. - Arts. 2-13, 30-32 y 50, anexos I y VI.

ETIQUETA NEUMÁTICO

01 MISMA ETIQUETA, MÁS INFORMACIÓN

Se mantiene la etiqueta actual, con los mismos parámetros:

- Eficiencia de combustible
- Agarre en mojado
- Ruido exterior
- Aptitud para nieve/hielo (3PMSF y M+S)

02 MÁS DIGITAL: EPREL

La ficha del neumático se integra en la base de datos europea EPREL.

- Identificación mediante número de registro (o acceso directo por enlace/QR)
- Información técnica ampliada y actualizada
- Mayor transparencia para consumidores y profesionales

03 IMPACTO EN REDES Y TALLERES

Será necesario adaptar procesos y materiales de comunicación:

- Revisión de presupuestos y ofertas
- Adaptación de facturas y documentación
- Actualización de webs y publicidad
- Información en el punto de venta



PROPUESTA EN TRAMITACIÓN
Las nuevas obligaciones todavía no son aplicables.

Arts. 3, 4, 5 y 6 · Propuesta de modificación del Reglamento (UE) 2020/740

ORGANIZACIÓN PROFESIONAL DE ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO
open

SEPTIEMBRE 2026

EUDR y neumáticos

Qué debe cumplir cada empresa

Guía práctica para importadores, distribuidores y talleres

Reglamento (UE) 2023/1115 · Caucho natural y productos incluidos en el Anexo I

Documento para socios OPEN

1. Calendario: cuándo empieza a aplicarse

El Reglamento está en vigor; estas son las fechas de aplicación que deben tener presentes los socios OPEN.

30 DIC 2026

Empresas medianas y grandes



30 JUN 2027

Lamayoríademicroypequeñas empresas



Qué significa para socios OPEN

Importadores, distribuidores y talleres deben identificar ahora su papel en cada operación y preparar con tiempo proveedores, registros y sistemas.

Importante para micro y pequeñas empresas

El 30/06/2027 es un aplazamiento de aplicación. No convierte automáticamente a una empresa pequeña en operador primario ni permite utilizar una declaración simplificada.

Excepción Las micro/pequeñas empresas ya afectadas por el antiguo Reglamento de la Madera (EUTR) aplican desde 30/12/2026. Para neumáticos/caucho esta excepción no es la habitual.

Fuente oficial: Comisión Europea · Roles y responsabilidades

2. La pregunta clave: ¿qué hago con el neumático?

La misma empresa puede tener más de un papel según la operación concreta.

A. Importo desde fuera de la UE

Ej.: China, Tailandia, Turquía, Reino Unido…

SOY OPERADOR

El neumático entra en la UE por mi empresa.

Debo realizar diligencia debida y presentar la DDS antes de poner el producto en el mercado.

B. Compro dentro de la UE

Ej.: compro a un proveedor de Alemania o Francia un neumático que ya fue introducido en el mercado UE.

SOY COMERCIANTE

Revendo el mismo neumático dentro de la UE, sin cambiar su código arancelario.

Tengo obligaciones más ligeras que quien lo introdujo por primera vez en la UE.

C. Transformo / fabrico otro producto

Uso un producto ya sometido a diligencia debida y creo otro producto EUDR con código arancelario distinto.

SOY OPERADOR POSTERIOR

Transformo un producto ya sometido a diligencia debida y genero otro producto EUDR.

Se aplican las reglas del actor posterior, no una nueva diligencia debida completa.

Regla práctica: no decide el país de la factura. Decide si el producto ya fue puesto en el mercado de la UE y si cambia o no su código arancelario.

Siglas: DDS = Declaración de Diligencia Debida · CN/HS = código arancelario de clasificación del producto.

Fuente oficial: Comisión Europea · Roles y responsabilidades

3. Caso A · Importo neumáticos directamente de fuera de la UE

Ejemplo: red de talleres o distribuidor español que compra directamente al fabricante de un tercer país.

SOY OPERADOR · PRIMERA PUESTA EN EL MERCADO UE

1 Recopilar información

Producto y cantidad; país de producción; proveedor; geolocalización de las parcelas del caucho; información que permita demostrar legalidad y ausencia de deforestación.

2 Hacer diligencia debida

Evaluar el riesgo de incumplimiento. Si el riesgo no es despreciable, adoptar medidas de mitigación antes de comercializar.

3 Presentar la DDS

Presentar la Declaración de Diligencia Debida en el Sistema de Información EUDR antes de poner el neumático en el mercado.

4 Transmitir y conservar

Facilitar la referencia de la DDS al primer comprador posterior cuando corresponda y conservar la documentación durante al menos 5 años.

Responsabilidad del fabricante extranjero

El fabricante o proveedor de fuera de la UE debe facilitarte la información necesaria. Pero si tu empresa es quien introduce el neumático por primera vez en el mercado de la UE, la obligación EUDR frente a la UE es de tu empresa.

Micro/pequeña importadora: sigue siendo operador. La declaración simplificada está reservada a micro/pequeños operadores primarios que producen la materia o producto.

Fuente oficial: Comisión Europea · Operadores

4. Caso B · Compro neumáticos en Alemania, Francia u otro país UE

Si el producto ya fue puesto en el mercado de la UE por un operador anterior, no vuelves a hacer la diligencia debida completa.

Proveedor UE → mi empresa → taller / cliente

Si revendo el mismo neumático

COMERCIANTE

El producto ya fue introducido en el mercado de la UE y lo revendo sin cambiar su código arancelario.

Las obligaciones del comerciante se detallan en la siguiente diapositiva.

Si transformo y creo otro producto EUDR

OPERADOR POSTERIOR

Si el producto resultante cambia de código arancelario y los componentes EUDR ya fueron sometidos a diligencia debida, se aplican las reglas del operador posterior.

¿Qué debo comprobar primero?

Que el proveedor realmente haya puesto ya el producto en el mercado de la UE. Comprar “a Alemania” no basta por sí solo: la posición jurídica depende de quién realizó la primera puesta en mercado.

Operador posterior = empresa que actúa después de la primera puesta en el mercado de la UE sobre un producto afectado por EUDR.

Fuente oficial: Comisión Europea · Roles y responsabilidades

5. Caso C · Compro a un importador o distribuidor español

Es el escenario habitual para un distribuidor posterior o un taller que compra neumáticos ya introducidos en la UE.

NORMALMENTE: COMERCIANTE

Obligaciones del COMERCIANTE

TODOS LOS COMERCIANTES

- Conservar durante al menos 5 años la información exigida sobre proveedores y compradores.
- Facilitarla a la autoridad competente cuando la solicite.
- Informar a compradores y autoridad competente si detectas un posible incumplimiento.

ADEMÁS, SEGÚN EL TAMAÑO

PYME: no está obligada a registrarse en el Sistema de Información EUDR.
NO PYME: sí debe registrarse en el Sistema de Información EUDR.
Por la mera reventa, ninguno presenta una nueva DDS.

Si además eres el PRIMER comprador posterior al operador

Debes recibir y conservar durante al menos 5 años el número de referencia de la DDS (Declaración de Diligencia Debida) o, cuando proceda, el identificador de declaración simplificada del producto.

Después no tienes que transmitir ese número a todos tus propios compradores.

Clave para socios OPEN

Primero identifica si eres PYME o no PYME y si eres el primer actor posterior. Pide a tu proveedor la referencia DDS cuando corresponda y conserva los registros durante 5 años.

Fuente oficial: Comisión Europea · Primer actor posterior / comerciante

6. Caso D · Soy taller o red de talleres

Taller que compra en España/UE

Compra neumáticos ya sometidos a diligencia debida y los vende/instala sin cambiar el código arancelario.

Debe cumplir las obligaciones de comerciante que correspondan por tamaño y conservar la trazabilidad comercial exigida.

COMERCIANTE

Taller que importa directamente

Compra directamente neumáticos de un tercer país y los introduce en la UE.

Debe hacer diligencia debida, presentar la DDS (Declaración de Diligencia Debida) y asumir las obligaciones del importador.

OPERADOR · PRIMERA PUESTA UE

Red que centraliza compras

La central, la sociedad de compras y los talleres pueden tener papeles distintos.

Hay que identificar qué entidad realiza la importación y qué sociedades compran después dentro de la UE.

REVISAR QUIÉN IMPORTA

Cliente particular: no tiene obligaciones EUDR. La obligación permanece en los actores comerciales de la cadena.

Fuente oficial: Comisión Europea · Roles / consumidores

7. Obligaciones posteriores según el tamaño

Tras la simplificación de diciembrede 2025, los comerciantes y operadores posteriores tienen cargas sustancialmente menores.

Obligación	PYME comerciante / operador posterior	No PYME comerciante / operador posterior
Conservar datos proveedor/comprador 5 años	SÍ	SÍ
Avisar si detecta posible incumplimiento	SÍ	SÍ
Registrarse en Sistema de Información	NO	SÍ
Presentar una nueva DDS	NO	NO
Tener sistema propio de diligencia debida	NO	NO
Verificar diligencia de quien introdujo el producto	NO	Solo si conoce posible incumplimiento

Además, el PRIMER actor posterior debe conservar el nº de referencia DDS / identificador simplificado durante 5 años.

Operador posterior = empresa que actúa después de la primera puesta en el mercado de la UE.

Fuente oficial: Comisión Europea · Simplificación 2025

8. Sistema de Información EUDR: quién entra y para qué

La plataforma oficial dispone de entorno de producción y de pruebas.

Operador que introduce el producto en la UE

QUÉ HACE

- Se registra.
- Presenta y gestiona DDS.
- Obtiene número de referencia y verificación.
- Puede usar servicios web/API para gestión masiva.

SÍ usa el sistema para declarar

Comerciante / operador posterior NO PYME

QUÉ HACE

- Se registra en el Sistema de Información.
- No presenta DDS por su actividad posterior.
- Mantiene sus obligaciones documentales.

SE REGISTRA, pero no declara por la reventa

Comerciante / operador posterior PYME

QUÉ HACE

- No está obligado a registrarse.
- No presenta DDS.
- Conserva los registros exigidos por el Reglamento.
- Si es primer actor posterior, conserva la referencia DDS recibida.

GESTIÓN DOCUMENTAL fuera del sistema

DDS = Declaración de Diligencia Debida ·ACCEPTANCE = pruebas y formación · PRODUCTION = declaraciones con valor jurídico

Fuente oficial: Comisión Europea · Information System

9. Checklist para socios OPEN: qué preparar desde ahora

Un plan mínimo para llegar a la fecha de aplicación con el proceso resuelto.

1	**Clasifica cada flujo de compra**	Importación directa / compra UE / compra España / transformación.
2	**Identifica tu papel**	Operador que introduce el producto / operador posterior / comerciante / primer actor posterior.
3	**Revisa el Anexo I**	Confirma códigos arancelarios de los neumáticos y demás productos afectados.
4	**Habla con proveedores**	Define quién entrega la información de origen y quién facilita la referencia DDS.
5	**Prepara registros y ERP**	Conservación 5 años; proveedor, comprador y referencias cuando proceda.
6	**Sistema EUDR**	Si eres operador o no-PYME posterior, prepara registro; operadores, además, prueba DDS en ACCEPTANCE.
7	**Forma al responsable interno**	Aprovecha sesiones oficiales y manuales de la Comisión Europea.

Fuente oficial: Comisión Europea · EUDR implementation

10. Fuentes oficiales y enlaces útiles

Enlaces para que cada empresa pueda verificar obligaciones, formarse y preparar sus sistemas.

Reglamento EUDR consolidado	Texto vigente del Reglamento (UE) 2023/1115	EUR-Lex
Orientaciones en español	Documento de orientación oficial para la aplicación del EUDR	EUR-Lex
Roles y responsabilidades	Operadores, operadores posteriores, comerciantes y efecto del tamaño	Comisión Europea · Green Forum
Sistema de Información	Registro, servidores, manuales, formación y API	Comisión Europea · Green Forum
Supply Chain Infographics · 4ª ed.	Ejemplos prácticos, incluida la cadena del caucho	Publications Office of the EU
Consulta Anexo I	Propuesta de modificación técnica del Anexo I	Comisión Europea · Have Your Say

Documento elaborado por OPEN con finalidad informativa. En caso de duda, prevalecen el Reglamento y los actos oficiales publicados en el DOUE.

NORMATIVA ENVASES



BATERÍAS

FACTURA ELECTRÓNICA

MEMORIA SOSTENIBILIDAD

DEFORESTACIÓN

LEY RESIDUOS

GARANTÍAS V16

IGUALDAD Y NO DISCRIMINACIÓN

ZBE

COMERCIO ELECTRÓNICO

ENVASES Y RESIDUOS

ETIQUETADO BATERÍAS

PRL

GAS FLUORADO

ACUERDOS VERTICALES

SEÑALIZACIÓN Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

GESTIÓN DE NFU

ETIQUETADO DE ENVASES

LUCES

TRIBUTARIO

PROTECCIÓN DE DATOS

TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

CONTABLE

LUGARES DE TRABAJO

LED

PILAS Y ACUMULADORES

HOMOLOGACIÓN DE PIEZAS

LEY DE MOVILIDAD

LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN

PLACA DE MATRÍCULA

COMUNICACIÓN



JUNTA DIRECTIVA

13 | MAYO | 2026

COMUNICACIÓN

DATOS

Acumulado enero a agosto de 2026

127

COMUNICACIONES
A SOCIOS

3

APERTURAS MEDIAS
POR PUBLICACIÓN

50,4%

**163% ABSOLUTO*

TASA DE
APERTURA

54%

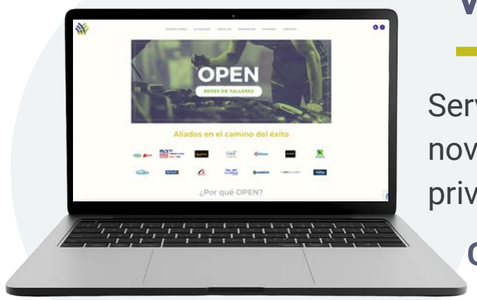
TASA DE
CONVERSIÓN

10

NOTAS DE
PRENSA

COMUNICACIÓN
CANAL DIGITAL

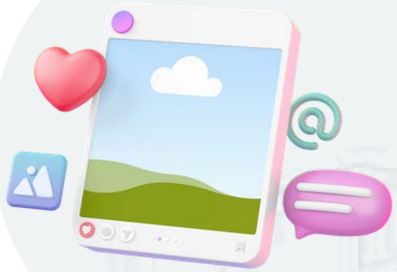
Más **utilidad** para el socio. Más **conexión** con la red. Más **visibilidad** para OPEN.



WEB

Servicios, información, novedades y área privada para socios

Objetivo: generar utilidad



RRSS

Contenido útil, actualidad del taller y posicionamiento del sector

+100 publicaciones
36.158 impresiones
+40% en el último año

Objetivo: generar alcance y notoriedad



NEWSLETTER

Trimestral. Información relevante y fidelización con nuestra red

Objetivo: generar recurrencia y vínculo

NUESTROS OBJETIVOS

- **Más utilidad** para el socio
- Más **conexión** con la red
- **Aumentar** el uso de los canales digitales
- **Incrementar** la interacción con los socios
- **Reforzar** la notoriedad de OPEN

COMUNICACIÓN
NEWSLETTER

Información, **valor** y **conexión** con nuestros socios y el sector

Periodicidad
trimestral

Primer lanzamiento
2 de octubre de 2026

Segundo lanzamiento
Inicios de enero de 2027



ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

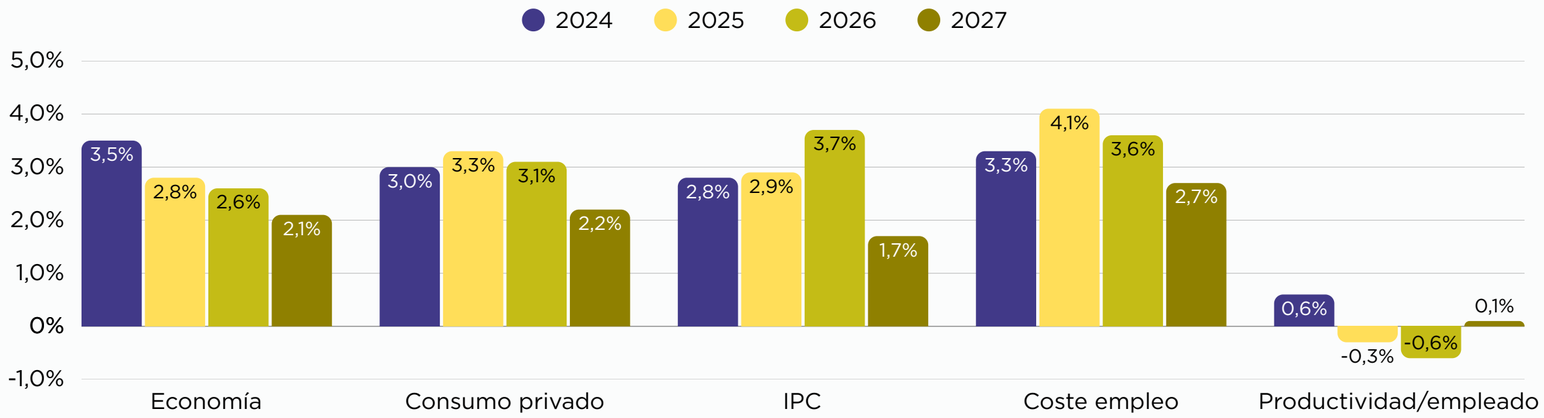
OPEN ANALYTICS



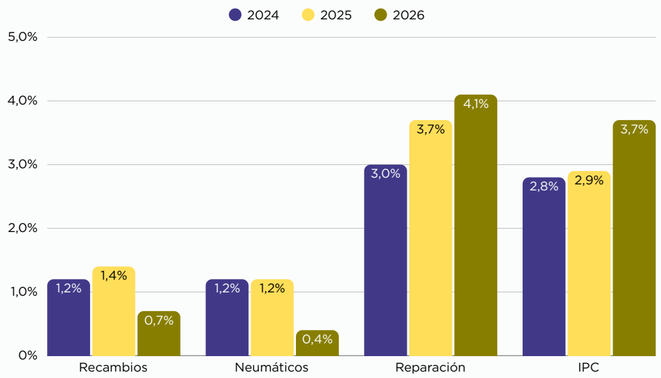
Q2 | 2026

www.openredes.org

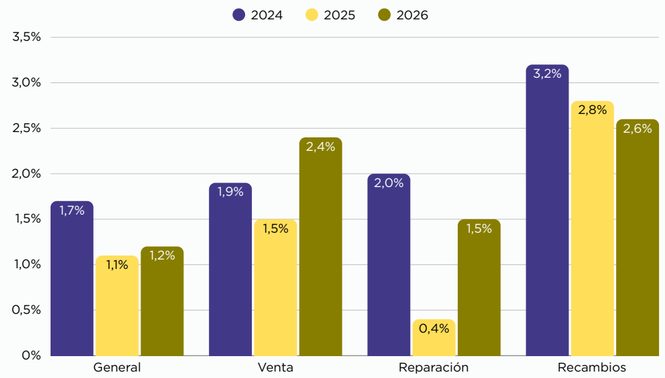
Macroeconomía



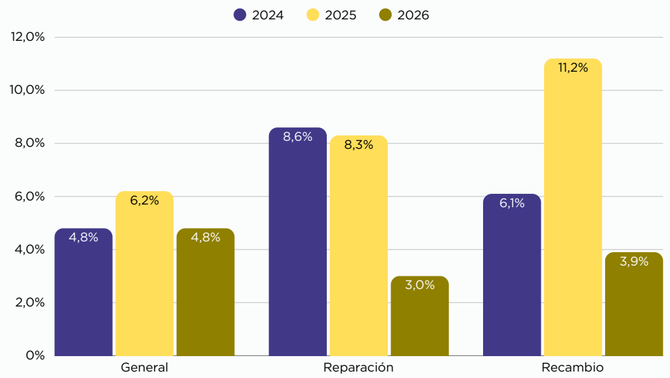
IPC



Empleo



Cifra



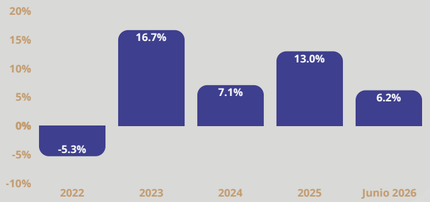
Matriculaciones

Datos Turismo y 4X4

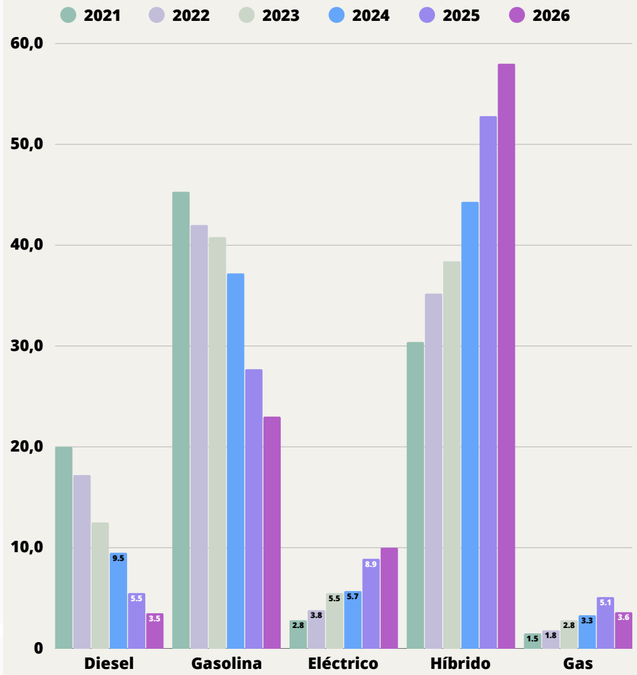


+6,4%

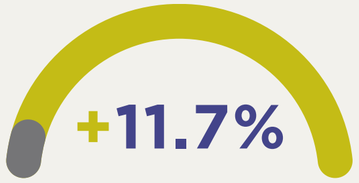
Agosto 2026: 770.780 unidades
2025: 1.150.410 unidades
2024: 1.018k unidades
2023: 951k unidades
2022: 814k unidades
2021: 860k unidades



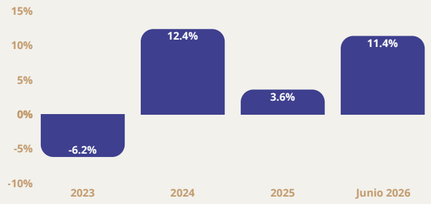
TIPO COMBUSTIBLE



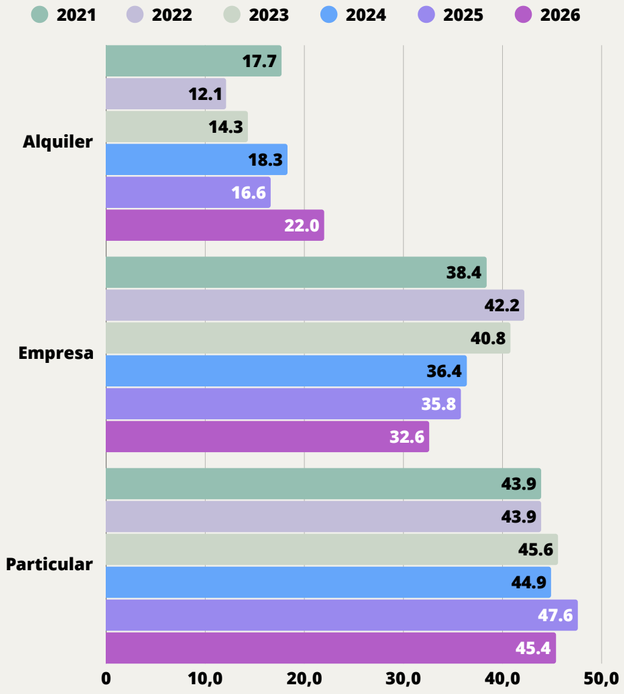
RENTING



Ago 2026: 208.052 unidades
2025: 281.961 unidades
2024: 272k unidades
2023: 242k unidades



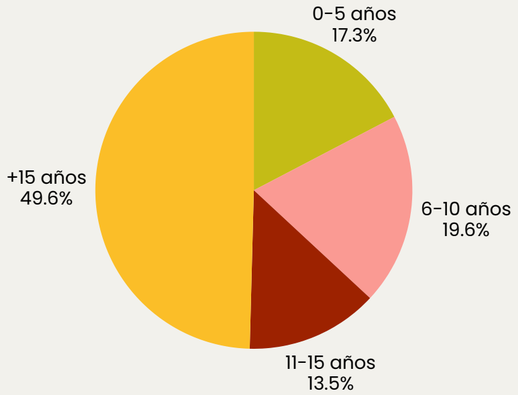
CANALES



Parque Circulante

Total Parque
25,6 (23,5) MILLONES

Edad media
16 AÑOS (13,8=30a)

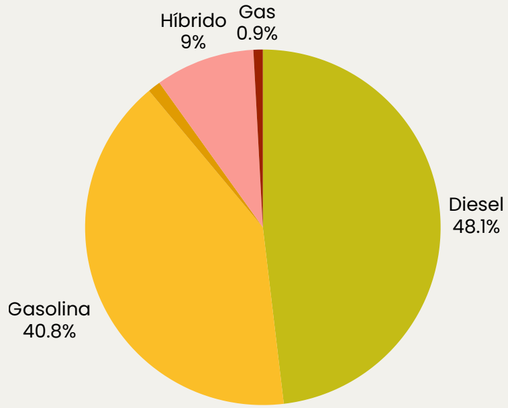


› Implicaciones para la posventa

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



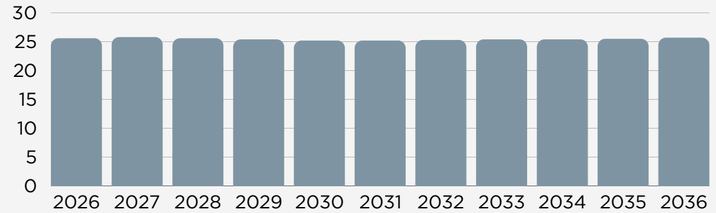
› Conclusiones

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

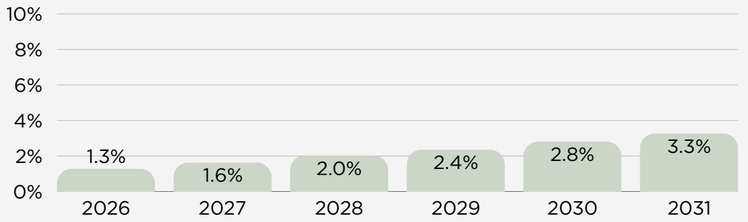
Es crucial prestar atención a la **diversidad del parque.**

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

PREDICCIONES TOTAL

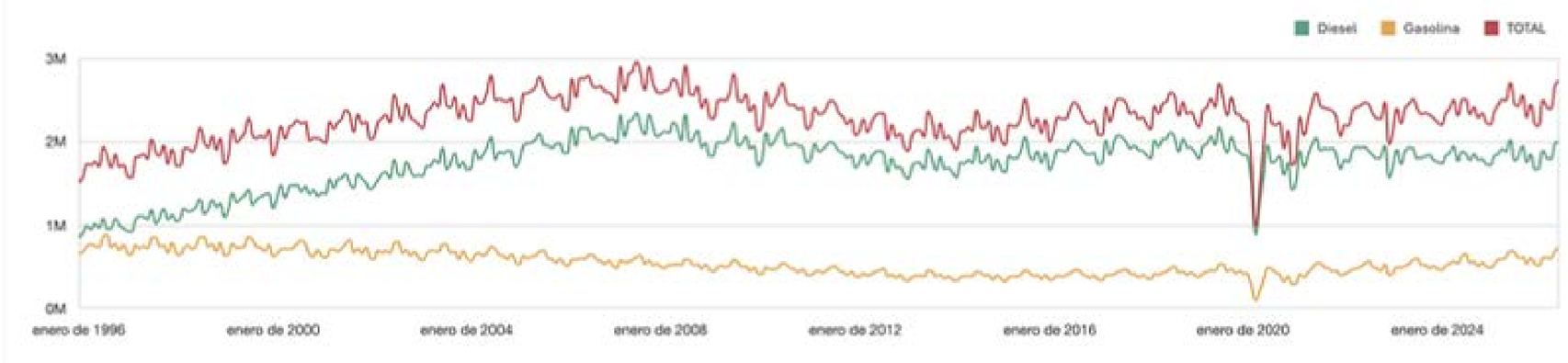


PREDICCIONES ELÉCTRICO

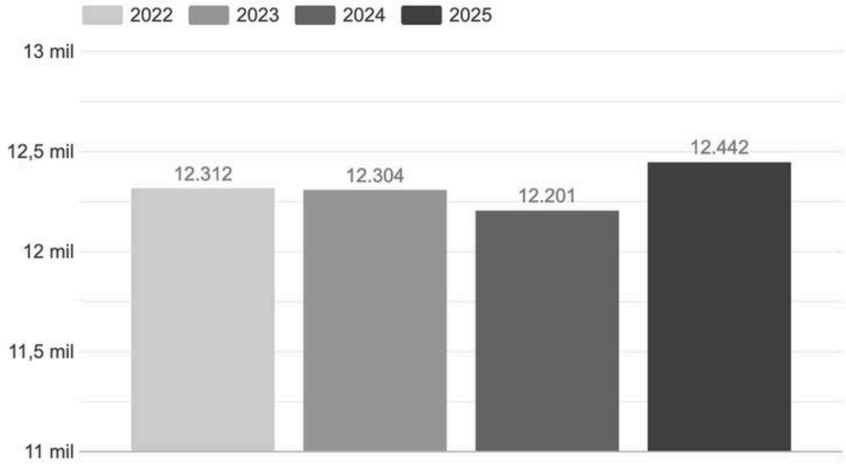


Consumo Combustible Kilometraje

> Consumo Combustible



> Kilometraje





Metodología

01 Paticipación

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 Margen de Error

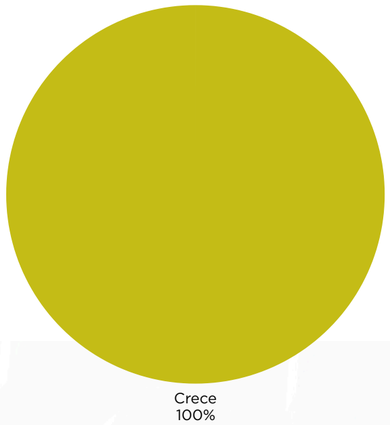
Muestra representativa de **2.244 talleres especialistas en neumático** de turismo, sobre un total de 4.500 (en torno al 50% están en red)

Q2 2026 vs Q2 2025

ACTIVIDAD BRUTA

> +4,5%

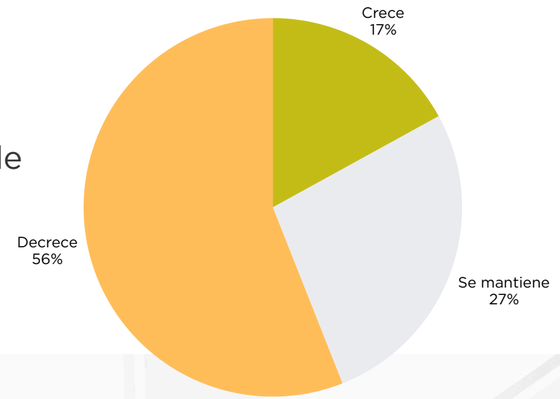
de crecimiento en el segundo trimestre de 2026 respecto al mismo de 2025

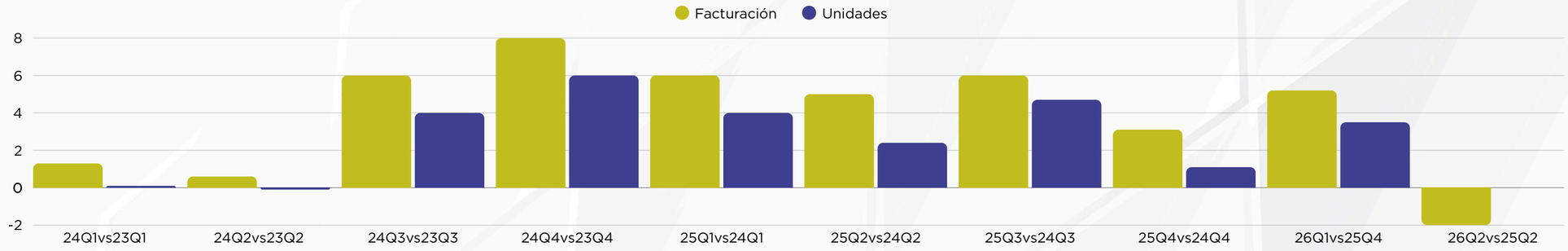


UNIDADES NEUMÁTICOS

> -2%

venta de unidades de neumáticos en el primer trimestre de 2026 respecto al mismo de 2025



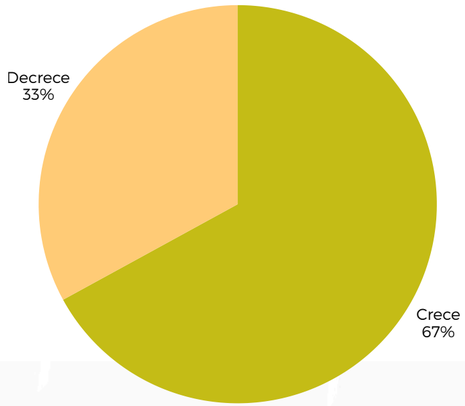


Q2 2026 vs Q1 2026

ACTIVIDAD BRUTA

> +0,9%

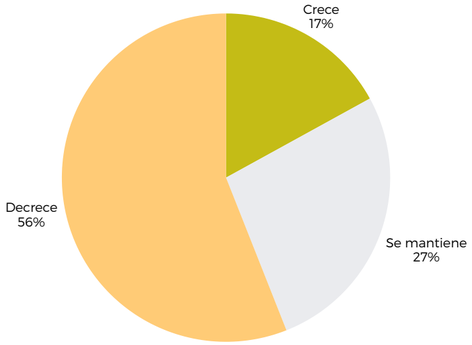
de actividad en el 2º trimestre de 2026 respecto al 1º.

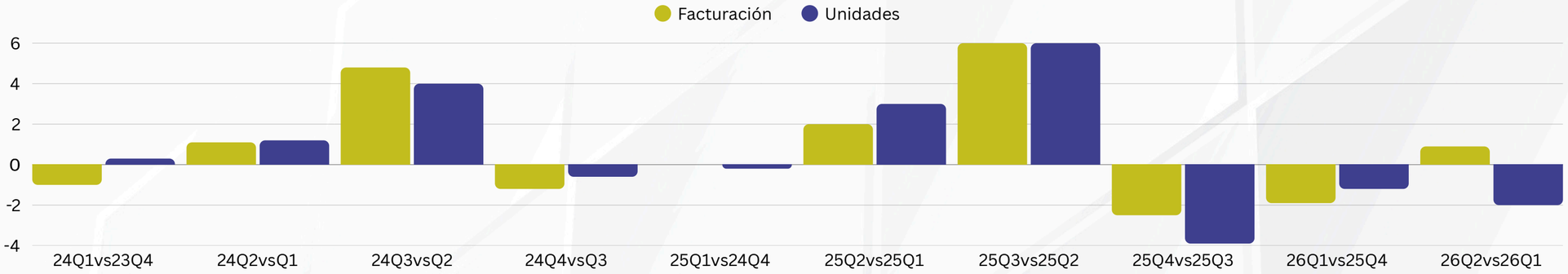


UNIDADES NEUMÁTICOS

> -2%

El mercado de neumáticos decrece respecto al trimestre inmediatamente anterior.



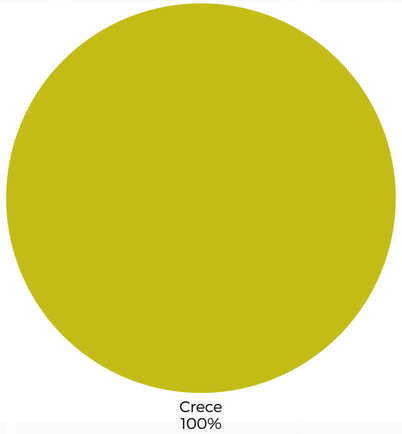


1er semestre 2026 vs 1er semestre 2025

ACTIVIDAD BRUTA

> +5%

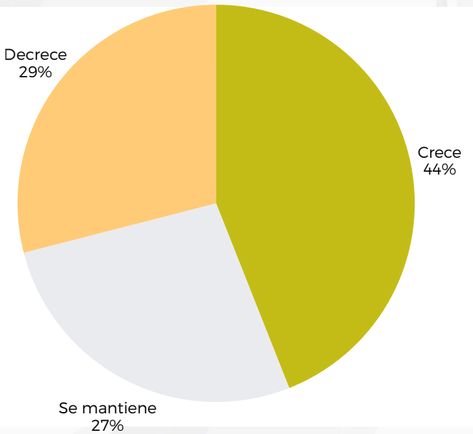
de actividad en el 1er semestre de 2026 respecto al de 2025.



UNIDADES NEUMÁTICOS

> +0,6%

El mercado de neumáticos decrece respecto al primer semestre de 2025.

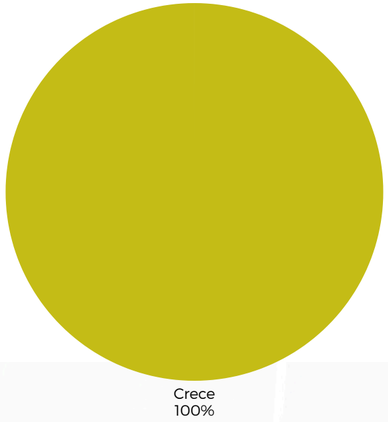


Previsión ejercicio 2026

ACTIVIDAD BRUTA

> +4,5%

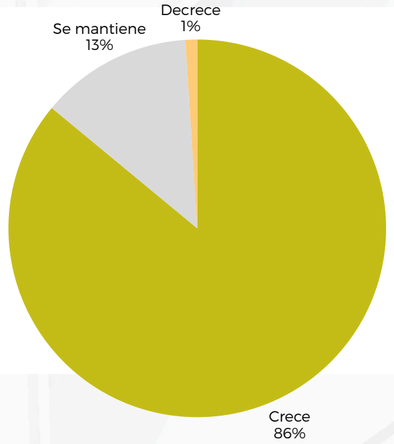
de crecimiento esperado en 2026

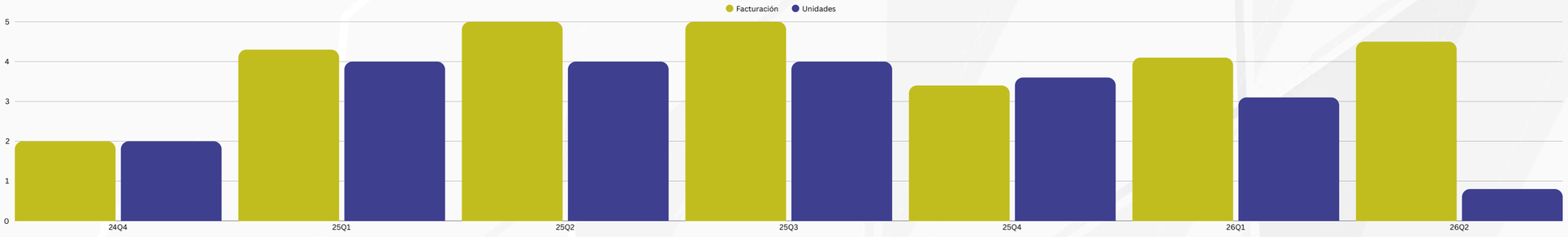


UNIDADES NEUMÁTICOS

> +0,8%

de crecimiento en 2026 en unidades de neumáticos





Resumen

1er trimestre

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

2º trimestre

+4,5% facturación
-2% uni. neumático

3er trimestre

- facturación
- uni. neumático

4º trimestre

- facturación
- uni. neumático

1er semestre

+5% facturación
+0,6% uni. neumático

2º semestre

- facturación
- uni. neumático

Acumulado 9 meses

- facturación
- uni. neumáticos

Previsión cierre año 2026

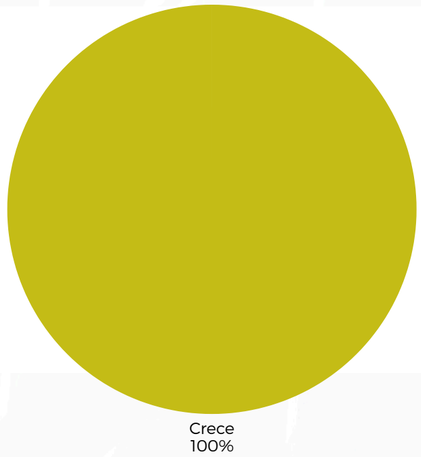
+4,5% facturación
+0,8% uni. neumáticos

Previsión ejercicio 2027

ACTIVIDAD BRUTA

> +4,8%

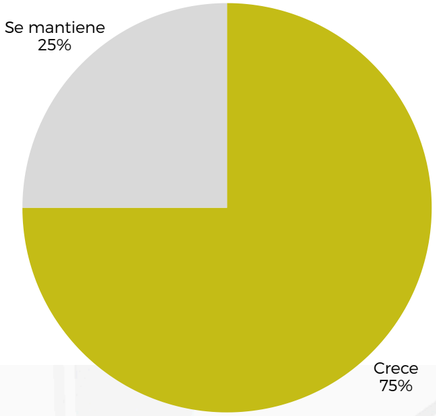
de crecimiento esperado en 2027

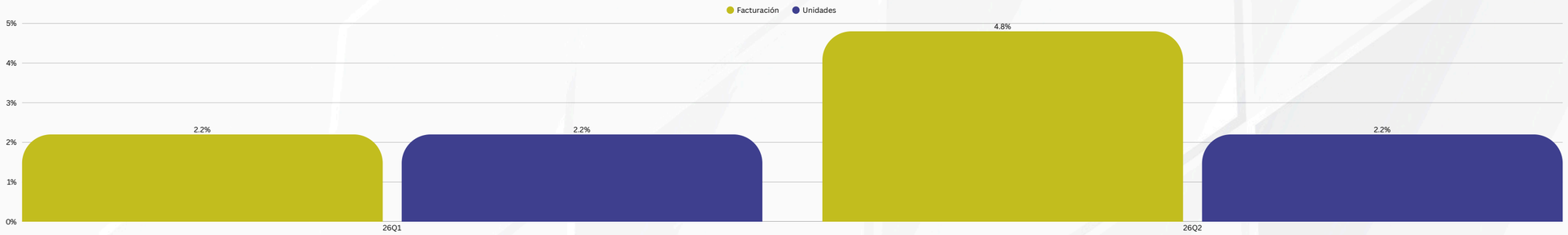


UNIDADES NEUMÁTICOS

> +2,2%

de crecimiento en 2027 en unidades de neumáticos





Retos y preocupaciones

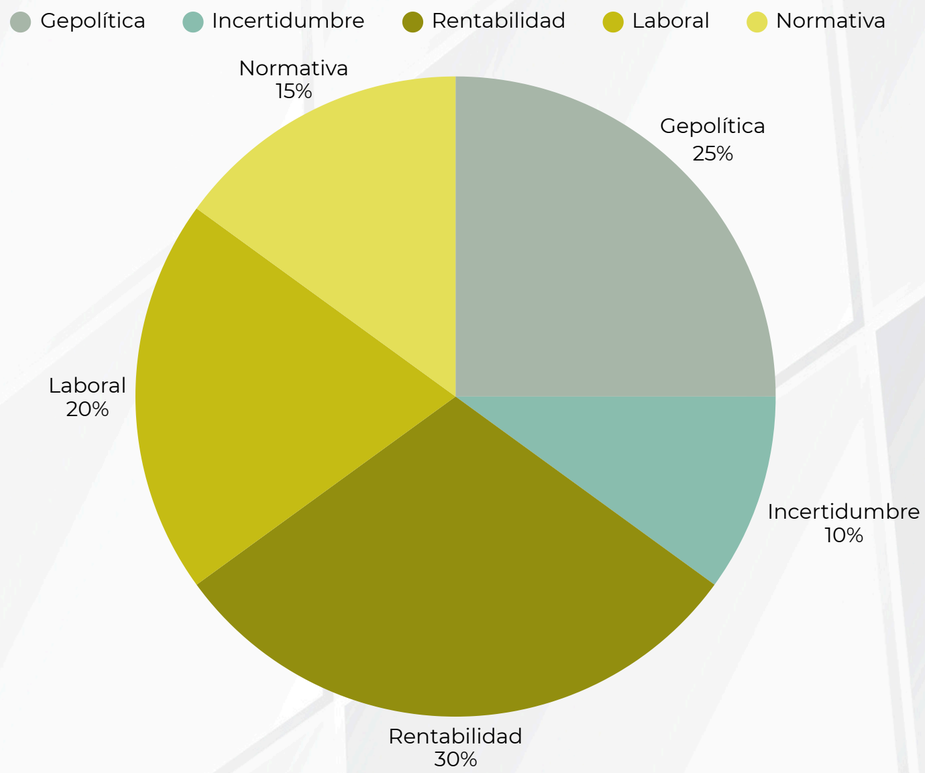
LABORAL
- Retención y atracción de talento
- Falta de personal cualificado

NORMATIVA
- Burocracia y carga administrativa
- Nuevas regulaciones
- Presión fiscal e impuestos

Crecimiento, fidelización y RENTABILIDAD
- Control de márgenes
- Automatización y optimización de procesos
- Crecimiento de la red y adaptación al mercado
- Fidelización del cliente

Política Macro Geopolítica
- Conflictos internacionales (Irán, etc.)
- Impacto en precios e IPC
- Riesgo consumo y crecimiento

Incertidumbre
- Evolución económica
- Cambios en mercado
- Impacto en rentabilidad futura



Qué pides a OPEN



INFORMACIÓN

Estudios
Datos y tendencias
Análisis para tomar decisiones



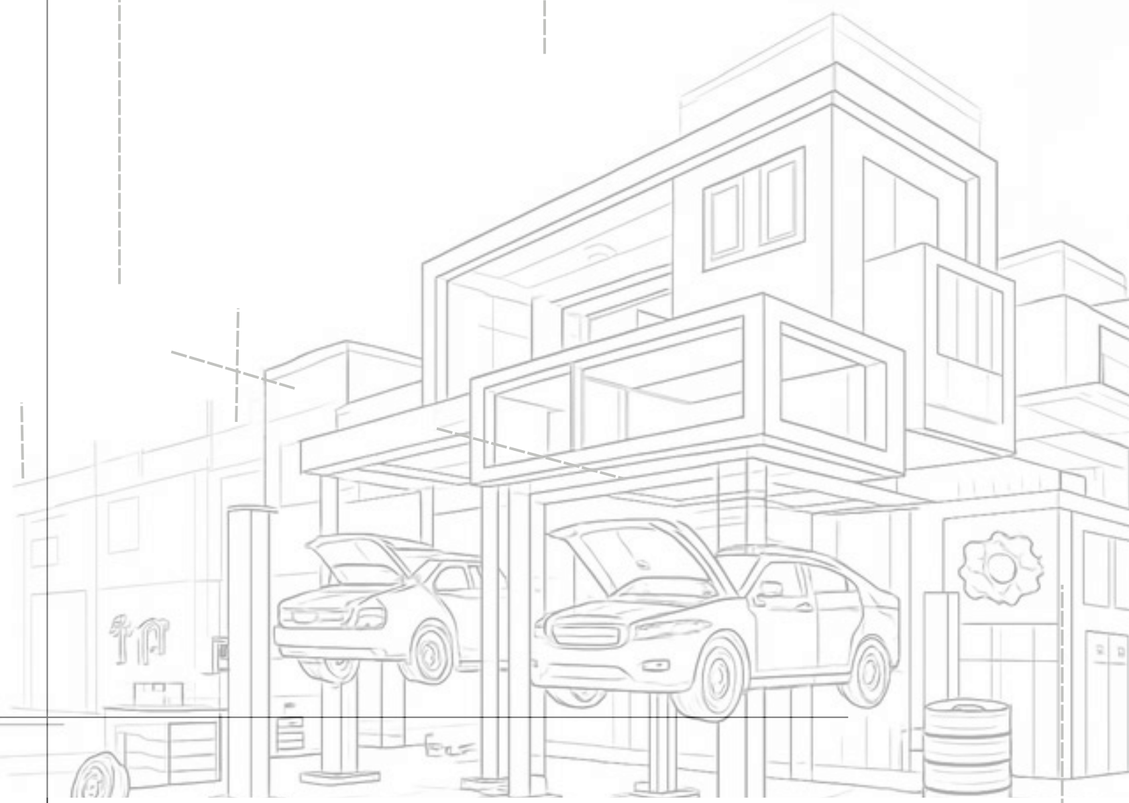
DEFENSA DE INTERESES y AYUDA EN NORMAS

Apoyo ante normas
Representación
Mejoras regulatorias



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL SECTOR

PROYECTOS



JUNTA DIRECTIVA

30 | SEPTIEMBRE | 2026

ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

Plan de REDES

2027

www.openneumaticos.es

Qué es OPEN

Asociación nacional sin ánimo de lucro que vela por defender los intereses generales del sector del neumático y mecánica **desde las redes de talleres**

Representamos y defendemos los intereses de la posventa del neumático ante organismos públicos y privados, tratando de que el **sector sea competitivo**, disponiendo de las herramientas necesarias para ello.

Proporcionamos recursos valor añadido, a través de información de valor, de la realización de informes, del fomento de la unión y encuentro del sector u otros como la canalización de subvenciones y licitaciones o la distribución del etiquetado medioambiental

Quiénes SOMOS

Redes que albergan
10.000 talleres en España

Por qué OPEN

Hacer sector
Unión

Información
Y conocimiento

Representación
Y defensa de intereses

Trabajo
Para ti





Socio Estratégico

En **OPEN** creemos en el poder de las **alianzas estratégicas**. Nuestro programa de partners está diseñado para conectar a los grandes actores del sector, generar visibilidad, impulsar la colaboración y ofrecer acceso a información exclusiva que marque la diferencia en tu negocio.

RED DE ALTO VALOR

Conexión directa con grandes referentes y actores clave del mercado

VISIBILIDAD Y POSICIONAMIENTO

Presencia destacada en comunicaciones, canales y eventos de OPEN

COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

Genera valor, construye alianzas e impulsa sinergias que potencien tu negocio

VENTAJA COMPETITIVA

Acceso exclusivo a información y recursos clave para impulsar tu negocio y adelantarte al mercado

Marco REPRESENTATIVO

> Clave para defender tus intereses

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Te representamos. más, mejor y con más fuerza ante las instituciones

Europa

AFCAR

ECAR

Europa

FIGIEFA

EGEA

España

CEPYME

ceoe

confemetal

España

ANCERA

conepa

INTERLOCUCIÓN PRINCIPAL

MINISTERIO DE INDUSTRIA

Nuestra principal interlocución en materia legislativa

DGT

Dependiente del Ministerio de Interior y elaboración de diversas leyes

MINISTERIO DE ECONOMÍA

Conectividad y resto de leyes que afectan a la economía

UNE

Normas no obligatorias que pueden serlo en un futuro

DIRECCIONES GENERALES EUROPEAS

Trabajo normativas europeas en las direcciones generales y especialmente con los representantes españoles

CE, PE, CONSEJO

Representación española en Europa

REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

La defensa del taller empieza antes de que llegue la norma

2025–2026

+85

actuaciones institucionales

40 en 2025 • +45 en 2026

TRABAJAMOS EL TEXTO ANTES DE SU APROBACIÓN

Consultas públicas

Trasladamos la realidad del sector.

Alegaciones

Presentamos observaciones y propuestas de mejora.

Enmiendas

Planteamos cambios concretos al texto.

Interlocución

Reuniones y cartas de posición.

LOS FRENTES EN LOS QUE HEMOS TRABAJADO

Acceso técnico y competencia

Homologación - Anexo X RMI - BER
Acceso a datos - Data Act - Paquete digital
Compatibilidad electromagnética

Medioambiente y circularidad

RFVU - Envases - Prevención de residuos
EUDR - CBAAM - Baterías - Gases fluorados
Plásticos de un solo uso - Economía circular

Taller y seguridad

RD de talleres - Kilometraje en talleres
Inspecciones en carretera - Recall de airbags
Baliza V16 - Consumo sostenible

Movilidad y automoción

Flotas corporativas - Descarbonización
Movilidad sostenible - Euro 6 / 7 - DOMOS
Plan Industrial - Plan de Acción del Automóvil

Empresa y simplificación

Reducción de jornada - Igualdad retributiva
Simplificación regulatoria - ESRs / VSME
European Product Act - EDIM

Representación y alianzas

SAME / AME - REPER - Pymes europeas
Ministerios - DGT - CNMC - FIGIEFA
CEOE - Confemetal - Acuerdos voluntarios

Defensa NORMATIVA

+45 ACCIONES EN 2026
+40 EN 2025

Dentro de nuestro eje normativo, en OPEN **trabajamos activamente en el seguimiento, desarrollo y mejora de aquellas normativas que impactan directamente en la actividad del sector**.

Algunas de las principales regulaciones en las que centramos nuestros esfuerzos son:

- MVBER
- Acceso a datos: 7/10 operaciones en riesgo
- Obligaciones de registro horario
- Absentismo
- SERMI y RMI
- Convenios laborales
- PRL
- Gestión de residuos
- Descarbonización flotas: obliga a empresas a usar VE
- Talleres móviles o servicios ilegales
- Materias de consumo
- Resta de obligaciones talleres

Soporte NORMATIVO

En **OPEN damos respuesta a un elevado volumen de consultas sobre normativa** que afecta directamente a la actividad diaria de nuestros asociados.

Algunas de las principales normativas sobre las que ofrecemos información, aclaraciones y apoyo especializado son:

- Obligaciones precio recambio y neumáticos
- Normativas de envases
- Impuesto al plástico
- Garantías en piezas y/o reparaciones
- Facturación electrónica y verifactu
- Baliza V16
- Convenios laborales
- Reducción de jornada
- Gas fluorado
- Obligaciones e inspecciones consumo
- Placas de matrícula
- NFU
- Derecho desconexión / fichaje electrónico
- PRL
- Sostenibilidad
- Protección de datos
- Ley de consumo
- Residuos
- Homologaciones y certificaciones
- Y muchas más..

Comunicación y REUNIONES DE TRABAJO

COMUNICACIÓN CLAVE

229 comunicaciones

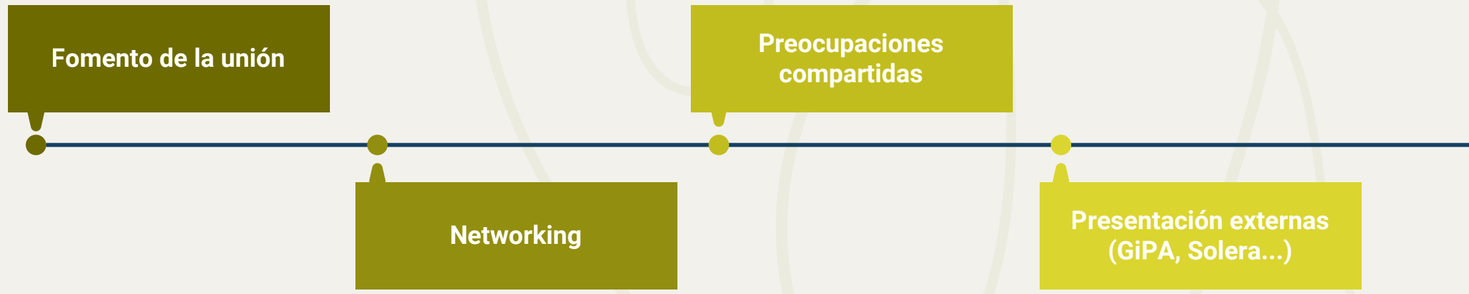
TASA DE APERTURA

167%

CTR (clics)

12%

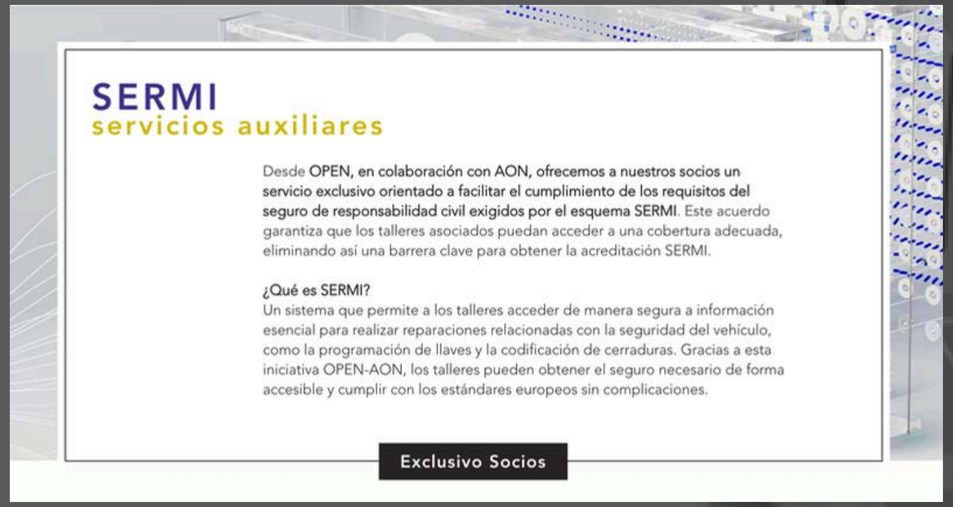
REUNIONES DE TRABAJO



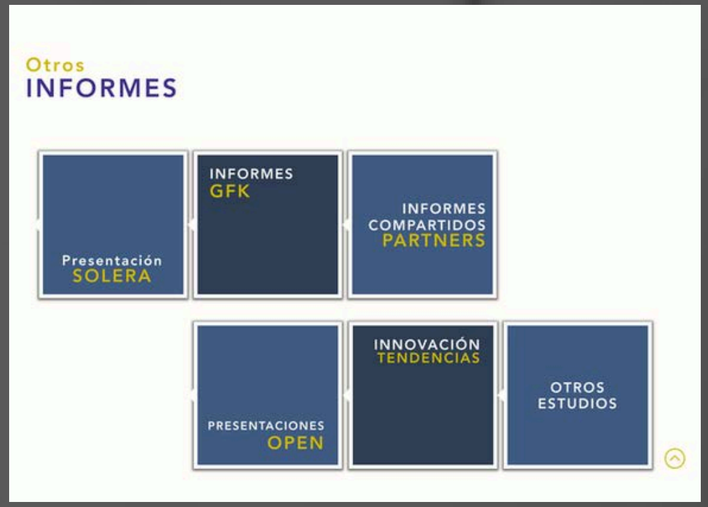
Recursos
OPEN

El valor de tu información

Podrás enviarnos contenido relevante que será destacado en nuestra área privada, asegurando visibilidad directa ante nuestra comunidad y aliados estratégicos







INTRANET

NORMATIVA Y LEGISLACIÓN

Trabajamos para defenderte

En OPEN te ayudamos a estar al día y cumplir con las leyes que afectan al sector, abarcando desde la aplicación de los Convenios Colectivos o toda la normativa laboral hasta toda la normativa relacionada con el acceso a la información técnica o datos del vehículos a nivel europeo.

Además, en el área privada podrás acceder a provechosas guías normativas y jurídicas para aplicar en los talleres: presupuestos, facturas o garantías, entre otros.

LABORAL

Absentismo

Cuadro de mandos

Estudios laboral y absentismo

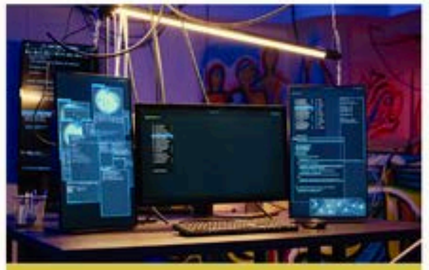
- Estudio Randstad Automoción Febrero 2026
- Estudio Confemetal y Mutuas

Convenio colectivo

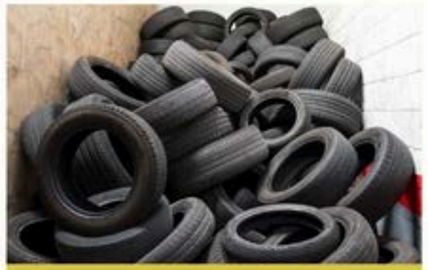
Encuentra tu convenio

INTRANET

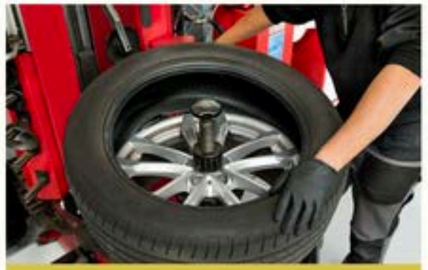
NORMATIVA Y LEGISLACIÓN



SERMI



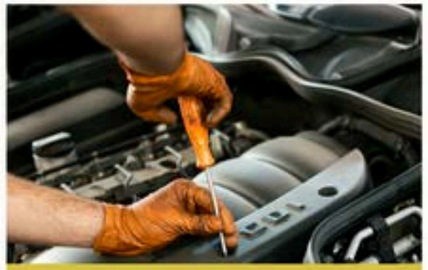
NEUMÁTICOS SEGUNDA MANO



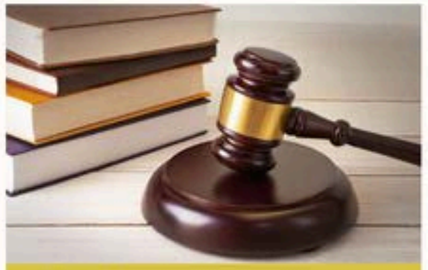
MANTENIMIENTO NEUMÁTICOS



JURÍDICO EUROPA



JURÍDICO TALLER



JURIDICO

INTRANET

MATERIALES
y recursos

Encuentra todos los estudios, informes y otros documentos de interés compartidos en el marco de las actividades de **OPEN**.

⚠ El acceso es exclusivo para socios y colaboradores autorizados. Por favor, no compartas estos enlaces ni los archivos sin consentimiento previo.



Todos los Materiales y Recursos OPEN

SERVICIOS
auxiliares



SERMI

- Dekra: 1.200 euros (2 empleados) 157€ adicional
- LTR: 1.350 euros (1 empleado) 120-150 adicional
- SGS: 1.500 euros 100-200 euros adicional
- Applus: 1.300 euros 95€ adicional
- Tuv-sud: 1.350 euros (1 empleado 120-150 adicional

PROPUESTA AON
RC desde 226 euros

ACUERDO AON ⟶ FORMULARIO ⟶

Gracias a nuestra colaboración con CONEPA, ofrecemos el **servicio de Talento Internacional.** Una solución integral para los talleres que enfrentan la gran problemñatica de falta de mano de obra cualificada. A través de la captación y selección de talento en origen, en países como Perú, este servicio permite a los talleres acceder a profesionales formados y listos para integrarse en el sector. Además, CONEPA proporciona acompañamiento en todo el proceso de migración y adaptación, asegurando que los nuevos trabajadores se ajusten a las necesidades del taller y ayuden a cubrir la creciente demanda de personal cualificado en el sector de la automoción.



ACUERDO ⟶

INTRANET

Espacio de información, análisis y recursos del sector de la **posventa**

MATERIALES Y RECURSOS


PRESENTACIONES OPEN


INFORMES GFK


CEOE – CEPEMETAL

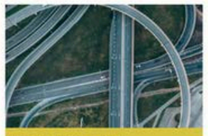

INE DATOS


OTROS ESTUDIOS


CONEPA


ESTUDIOS EUROPEOS

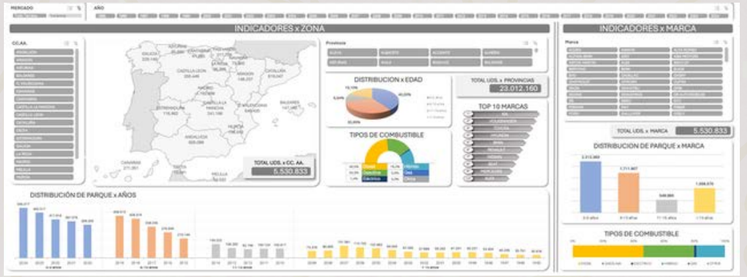

ESTUDIOS ACTIVIDAD


PARQUE CIRCULANTE

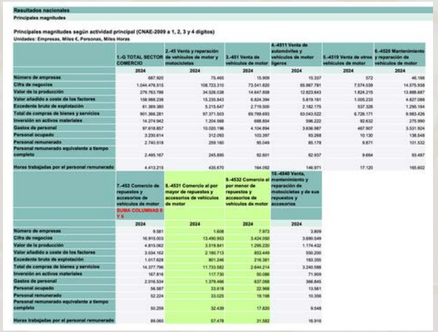

PARTNERS


MATRICULACIONES ANUALES



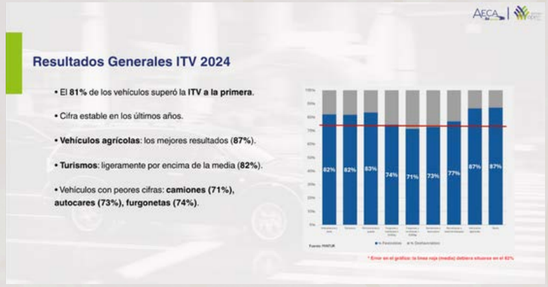





Resultados nacionales
Principales magnitudes
Principales magnitudes según actividad principal (CNAE-2009 a 1, 2, 3 y 4 dígitos)
Unidades: Empresas, Miles €, Personas, Miles Horas

	G-G TOTAL SECTOR COMERCIO	2.45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	G-451 Venta de vehículos de motor	G-4511 Venta de automóviles y vehículos de motor ligeros	G-4519 Venta de otros vehículos de motor	G-4520 Mantenimiento y reparación de vehículos de motor
	2024	2024	2024	2024	2024	2024
Número de empresas	687.900	79.465	15.909	10.337	572	46.166
Cifra de negocios	1.046.479.916	108.723.510	73.541.820	65.967.781	7.574.038	14.575.938
Valor de la producción	279.763.796	34.526.038	14.647.858	12.823.643	1.824.215	13.888.687
Valor añadido a coste de los factores	108.986.236	15.226.643	6.824.394	5.819.191	1.005.233	4.827.089
Excedente bruto de explotación	81.369.380	9.215.647	2.719.599	2.182.175	537.326	1.266.164
Total de compras de bienes y servicios	901.366.281	97.971.593	69.766.693	63.043.522	6.726.171	8.965.426
Inversión en activos materiales	14.274.942	1.204.566	698.834	596.222	92.632	270.990
Gastos de personal	97.616.857	15.020.196	4.104.804	3.636.987	467.907	3.521.924
Personal ocupado	3.220.814	312.093	103.397	93.268	10.130	138.548
Personal remunerado	2.740.519	269.180	90.049	85.178	9.871	101.532
Personal remunerado equivalente a tiempo completo	2.465.167	249.866	82.601	82.937	9.664	93.487
Horas trabajadas por el personal remunerado	4.413.215	430.670	164.092	146.971	17.120	165.802

	G-452 Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor (CNAE COLUMNAS 0 y 1)	G-4531 Comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor	G-4532 Comercio al por menor de repuestos y accesorios de vehículos de motor	G-4540 Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios
	2024	2024	2024	2024
Número de empresas	9.981	1.936	7.972	3.809
Cifra de negocios	16.915.053	13.490.863	3.424.190	3.690.549
Valor de la producción	4.815.062	3.519.841	1.295.220	1.174.432
Valor añadido a coste de los factores	3.034.162	2.180.713	853.449	590.230
Excedente bruto de explotación	1.017.628	801.246	216.381	193.395
Total de compras de bienes y servicios	14.377.790	11.733.582	2.644.214	3.240.588
Inversión en activos materiales	187.816	117.730	69.086	71.909
Gastos de personal	2.016.534	1.376.466	637.068	396.845
Personal ocupado	56.387	33.618	22.968	13.561
Personal remunerado	52.234	33.025	19.198	10.336
Personal remunerado equivalente a tiempo completo	50.259	32.439	17.820	9.548
Horas trabajadas por el personal remunerado	89.060	57.478	31.582	16.916





OPEN
ANALYTICS





OPEN
ANALYTICS



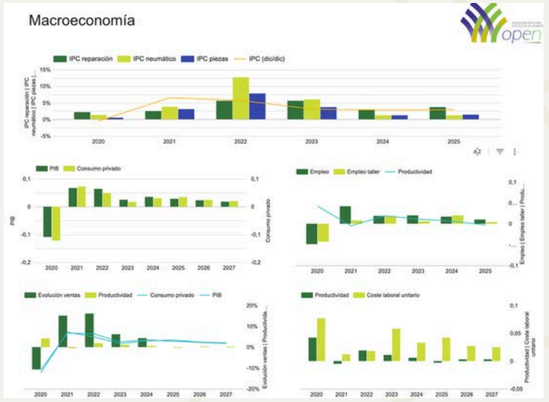


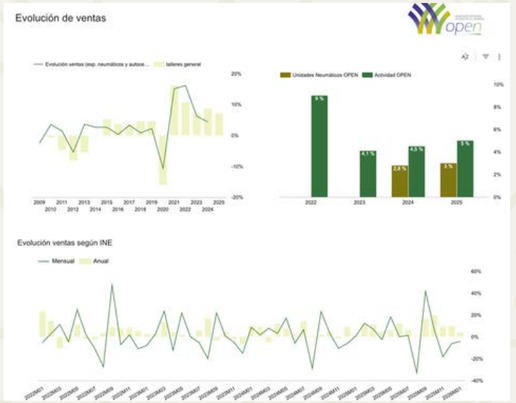


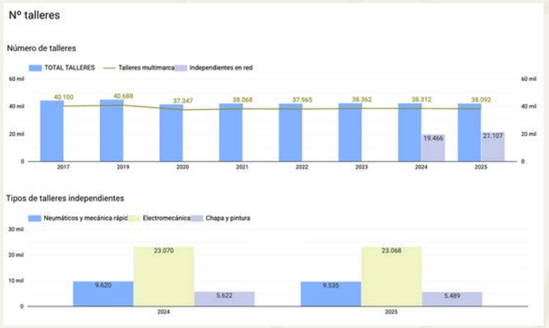


OPEN
ANALYTICS

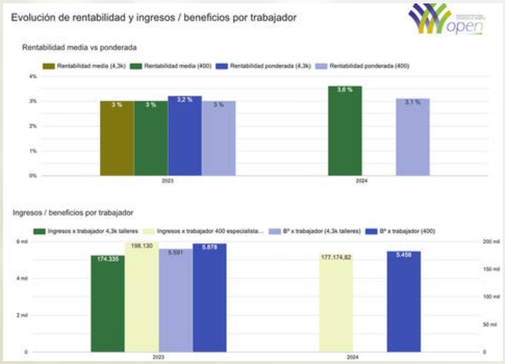
- Macro
- Evolución ventas
- Reposición neumáticos
- Nº talleres
- Km DGT y consumo
- Km España y CCAA
- Rentabilidad y productividad
- Cuotas

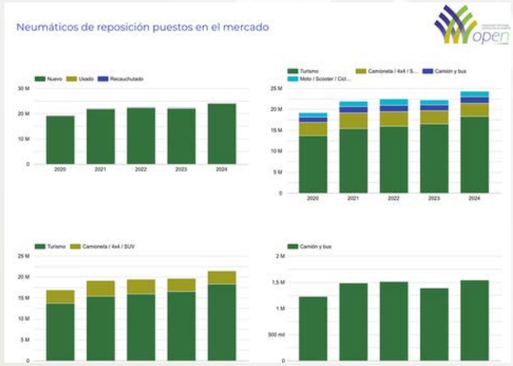


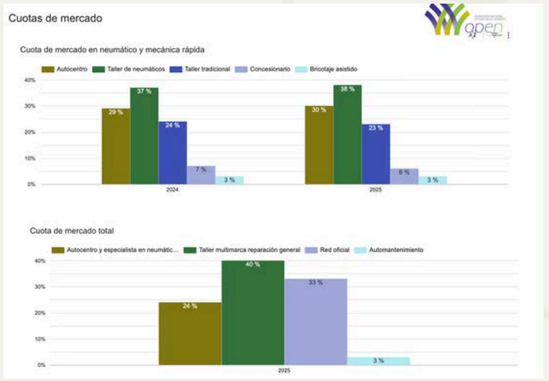


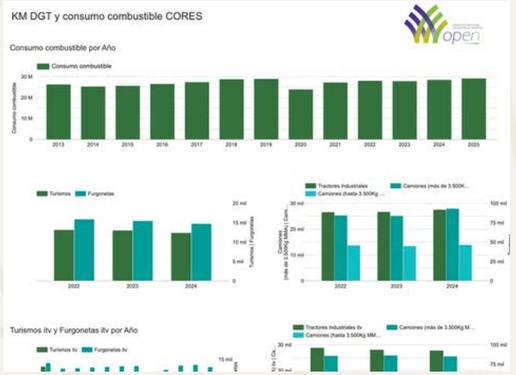








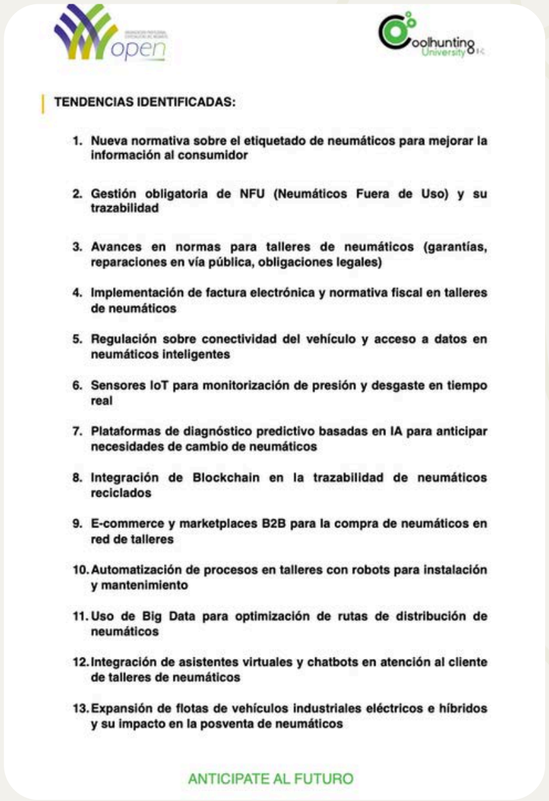




OPEN
ANALYTICS



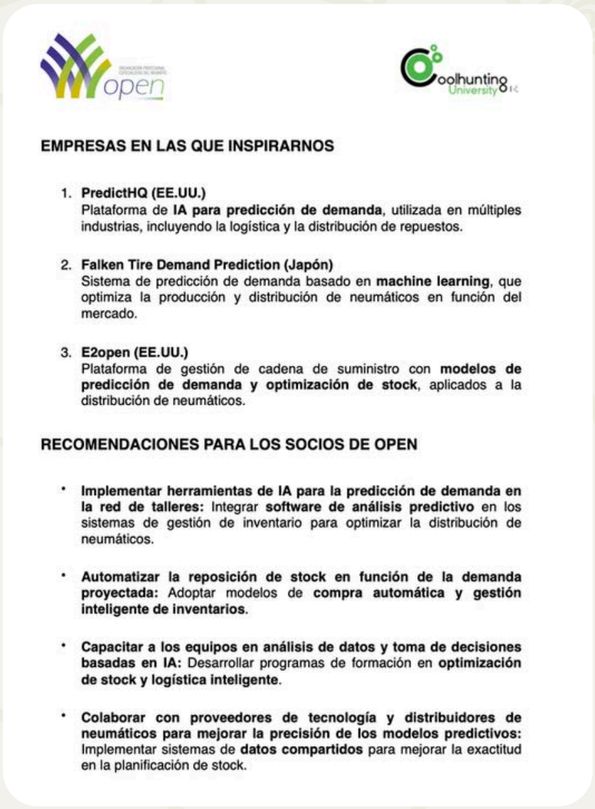




TENDENCIAS IDENTIFICADAS:

1. **Nueva normativa sobre el etiquetado de neumáticos para mejorar la información al consumidor**
2. **Gestión obligatoria de NFU (Neumáticos Fuera de Uso) y su trazabilidad**
3. **Avances en normas para talleres de neumáticos (garantías, reparaciones en vía pública, obligaciones legales)**
4. **Implementación de factura electrónica y normativa fiscal en talleres de neumáticos**
5. **Regulación sobre conectividad del vehículo y acceso a datos en neumáticos inteligentes**
6. **Sensores IoT para monitorización de presión y desgaste en tiempo real**
7. **Plataformas de diagnóstico predictivo basadas en IA para anticipar necesidades de cambio de neumáticos**
8. **Integración de Blockchain en la trazabilidad de neumáticos reciclados**
9. **E-commerce y marketplaces B2B para la compra de neumáticos en red de talleres**
10. **Automatización de procesos en talleres con robots para instalación y mantenimiento**
11. **Uso de Big Data para optimización de rutas de distribución de neumáticos**
12. **Integración de asistentes virtuales y chatbots en atención al cliente de talleres de neumáticos**
13. **Expansión de flotas de vehículos industriales eléctricos e híbridos y su impacto en la posventa de neumáticos**

ANTICIPATE AL FUTURO



EMPRESAS EN LAS QUE INSPIRARNOS

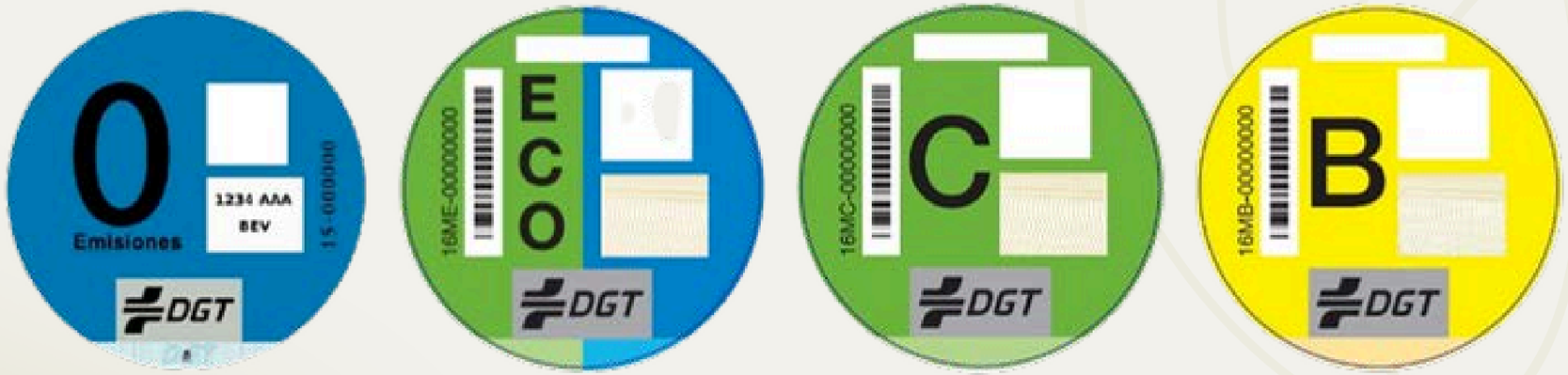
1. **PredictHQ (EE.UU.)**
   Plataforma de **IA para predicción de demanda**, utilizada en múltiples industrias, incluyendo la logística y la distribución de repuestos.
2. **Falken Tire Demand Prediction (Japón)**
   Sistema de predicción de demanda basado en **machine learning**, que optimiza la producción y distribución de neumáticos en función del mercado.
3. **E2open (EE.UU.)**
   Plataforma de gestión de cadena de suministro con **modelos de predicción de demanda y optimización de stock**, aplicados a la distribución de neumáticos.

RECOMENDACIONES PARA LOS SOCIOS DE OPEN

- **Implementar herramientas de IA para la predicción de demanda en la red de talleres:** Integrar **software de análisis predictivo** en los sistemas de gestión de inventario para optimizar la distribución de neumáticos.
- **Automatizar la reposición de stock en función de la demanda proyectada:** Adoptar modelos de **compra automática y gestión inteligente de inventarios**.
- **Capacitar a los equipos en análisis de datos y toma de decisiones basadas en IA:** Desarrollar programas de formación en **optimización de stock y logística inteligente**.
- **Colaborar con proveedores de tecnología y distribuidores de neumáticos para mejorar la precisión de los modelos predictivos:** Implementar sistemas de **datos compartidos** para mejorar la exactitud en la planificación de stock.

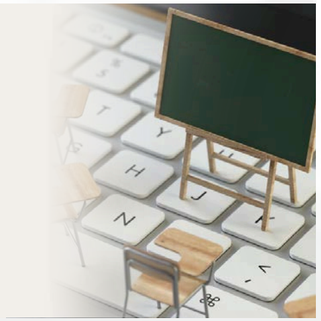
Etiquetado
MEDIOAMBIENTAL

> Distribución



Otros servicios
DESTACADOS

> **Formación**



> **CAES**

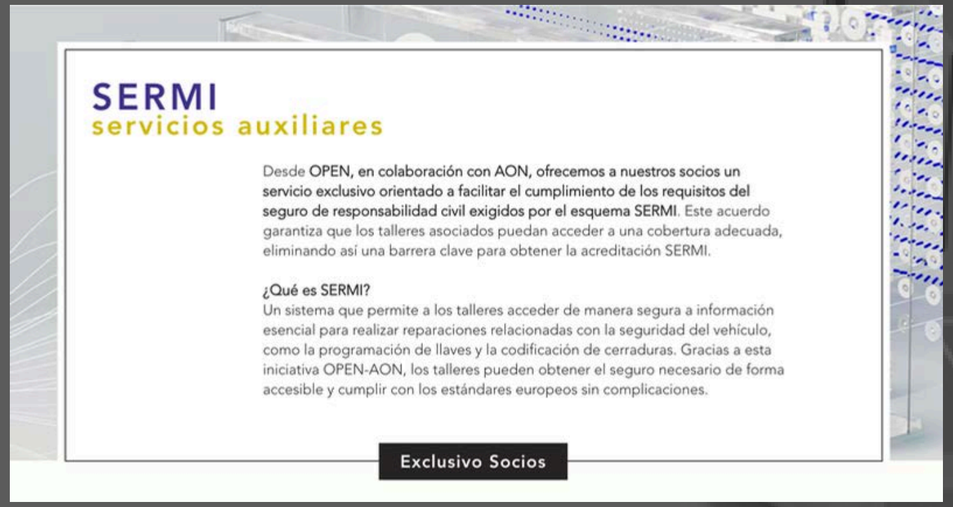


> **Subvenciones y licitaciones**

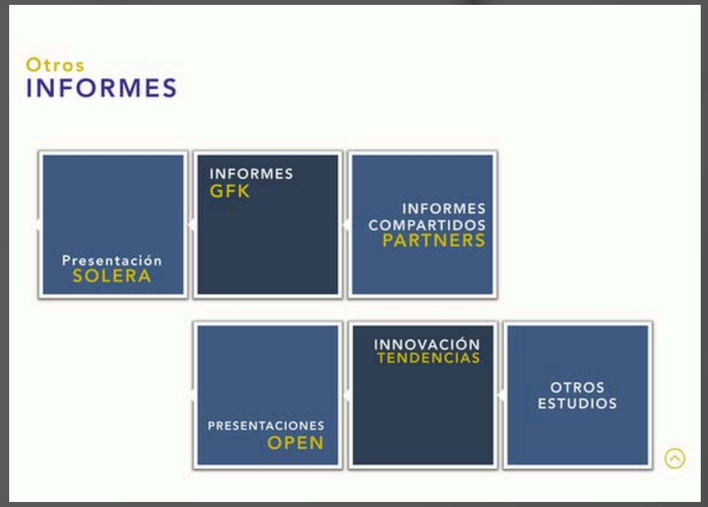


El valor de tu información

Podrás enviarnos contenido relevante que será destacado en nuestra área privada, asegurando visibilidad directa ante nuestra comunidad y aliados estratégicos







ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

Plan de Apoyo

Convención + Plan de Partners OPEN

www.openneumaticos.es

Qué es OPEN

Asociación nacional sin ánimo de lucro que vela por defender los intereses generales del sector del neumático y mecánica **desde las redes de talleres**

Representamos y defendemos los intereses de la posventa del neumático ante organismos públicos y privados, tratando de que el **sector sea competitivo**, disponiendo de las herramientas necesarias para ello.

Proporcionamos recursos valor añadido, a través de información de valor, de la realización de informes, del fomento de la unión y encuentro del sector u otros como la canalización de subvenciones y licitaciones o la distribución del etiquetado medioambiental

Quiénes SOMOS

Redes que albergan
10.000 talleres en España

Por qué OPEN

Hacer sector
Unión

Información
Y conocimiento

Representación
Y defensa de intereses

Trabajo
Para ti





ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO
open

Plan de Partners

OPEN: más que una convención, un trabajo constante

www.openneumaticos.es

Plan de Apoyo

12.000€

PATROCINIO SUJETO A APROBACIÓN

PARTNER OPEN
+
CONVENCIÓN
↓
Logo destacado
+
Ponencia exclusiva en la convención

6.000€

PARTNER OPEN

PATROCINIO CONVENCIÓN
+
Participación en JD, logo en web, banner, etc.

1.450€

PATROCINIO CONVENCCION

(Para no partners / socios)

725€

SOCIOS

Que quieran patrocinar la **CONVENCIÓN**
↓
(logo en imagen oficial)



ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

Apoyo en la Convención OPEN

Redes de talleres

www.openredes.org

I Convención
Redes de Taller

Encuentro Profesional de Redes de Taller



Objetivo

- Profundizar en retos y preocupaciones del sector
- Fomento de unión en el sector
- Visibilidad OPEN y redes

FECHA: **10 de junio** de 2026

ESPACIO: Sala José María Cuevas **CEOE**

Audiencia

50 directivos de las redes de talleres

Asistencia bajo invitación

Más de 70 directivos respaldan con un 8,1 la I Convención de Redes de Talleres de OPEN

www.openredes.org



II Convención Redes de Taller

Encuentro Profesional de Redes de Taller



Objetivo

- Ratificación encuentro sectorial de redes
- Mayor presencia y visibilidad
- **Apoyo Spain Skills y Ministerios**

FECHA: **10 de junio** de 2026

ESPACIO: Colegio de Ingenieros

Audiencia

50 directivos de las redes de talleres

Asistencia bajo invitación

Plan de Apoyo

12.000€
PATROCINIO PRINCIPAL

Patrocinar **OPEN** y su **Convención Anual** es mucho más que estar presente en un evento: es **posicionarse en el centro de la estrategia del sector**. Un patrocinio diseñado para marcas que buscan **visibilidad de alto nivel, relación directa con la toma de decisiones y un vínculo real y continuado con la asociación**, y sus miembros, a lo largo de todo el año.

Patrocinio anual

Incluye la condición de **patrocinador oficial de OPEN**, con una presencia destacada y diferencial en la Convención Anual, el principal punto de encuentro del año. Una **visibilidad cuidada, alineada con los valores del sector y dirigida a un público altamente cualificado**.

Patrocinio Convención

Patrocinio oro de la convención: un **evento privado y exclusivo para los directivos de las principales redes de talleres de España**. Un entorno selecto pensado para generar conversación estratégica, networking de alto nivel y relaciones de largo recorrido.

Conferencia exclusiva

Conferencia exclusiva durante la Convención, centrada en análisis económico y visión de mercado, posicionándose como **referente en conocimiento y liderazgo**.

Plan de Apoyo

1.450€
PATROCINIO CONVENCIÓN

Visibilidad destacada

El logotipo del patrocinador aparecerá en todo el material gráfico del evento, incluyendo paneles informativos, señalización, pantallas, acreditaciones y más.

Presencia en Comunicaciones

Presencia en comunicaciones: Inclusión en materiales promocionales, publicaciones en redes sociales y comunicaciones a medios de prensa.

Networking Exclusivo

Una valiosa oportunidad para conectar con líderes de la industria, tomadores de decisiones y potenciales clientes

Compromiso con el Sector

El patrocinio alinea a tu compañía las principales iniciativas del sector, demostrando tu apoyo y compromiso con el desarrollo y la competitividad de la industria.

Exclusividad

Única posibilidad de acudir si no eres una red de talleres o un socio/partnert de OPEN



ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

+ Visibilidad en OPEN

Redes de talleres

www.openredes.org

Impulsamos tu visibilidad



LOGO EN WEB

Tu logo en nuestra página web, destacando tu colaboración y reforzando tu presencia frente a nuestra comunidad.

BANNER EN WEB

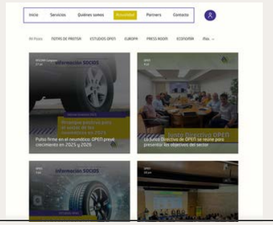
Tu banner en nuestro sitio web permitirá una visibilidad destacada y la oportunidad de atraer la atención de nuestros visitantes hacia tu compañía

Presencia destacada



ACTUALIDAD DE TU MARCA

Publicaremos hasta 2 noticias anuales sobre tu compañía en nuestro sitio web, destacando tus novedades y logros frente a nuestra comunidad



ENTREVISTA EXCLUSIVA

Realizaremos una entrevista exclusiva para conocer tu visión, productos y proyectos, ofreciendo a nuestra audiencia un acercamiento directo a tu marca



Tu logo en nuestros informes

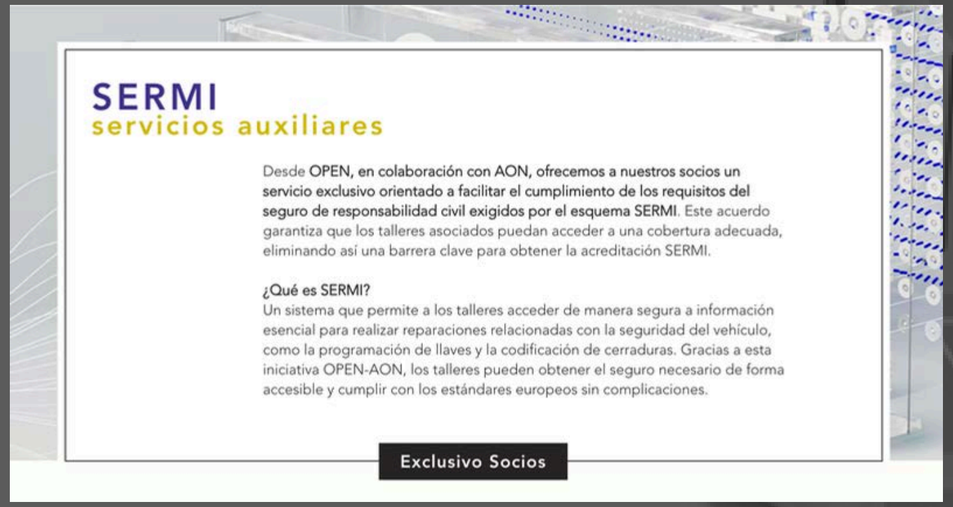
Incluiremos tu logotipo en nuestros estudios trimestrales de actividad, reforzando tu visibilidad frente a nuestra comunidad y aliados estratégicos



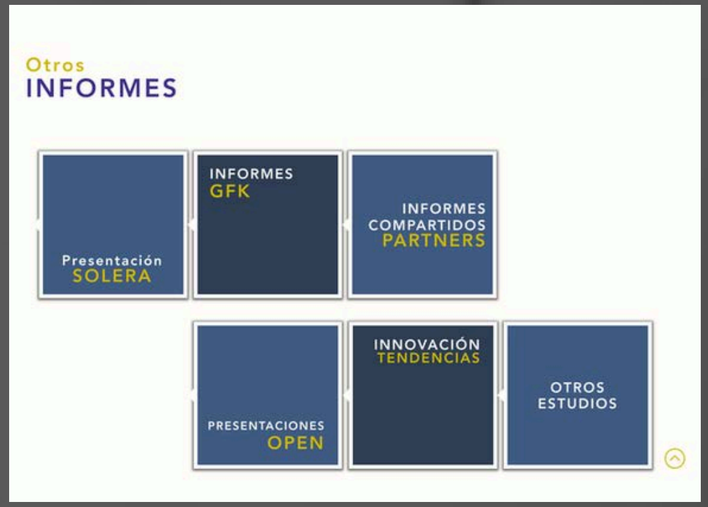


El valor de tu información

Podrás enviarnos contenido relevante que será destacado en nuestra área privada, asegurando visibilidad directa ante nuestra comunidad y aliados estratégicos







Reuniones de Trabajo

Tendrás la oportunidad de participar en **una reunión anual de trabajo** con nuestro equipo y la junta directiva, favoreciendo el intercambio directo de ideas y la colaboración estratégica



FOMENTO DE LA UNIÓN

NETWORKING

PREOCUPACIONES COMPARTIDAS

PRESENTACIÓN



ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

open

+ razones para ser OPEN

Redes de talleres

www.openredes.org



Socio Estratégico

En **OPEN** creemos en el poder de las **alianzas estratégicas**. Nuestro programa de partners está diseñado para conectar a los grandes actores del sector, generar visibilidad, impulsar la colaboración y ofrecer acceso a información exclusiva que marque la diferencia en tu negocio.

RED DE ALTO VALOR

Conexión directa con grandes referentes y actores clave del mercado

VISIBILIDAD Y POSICIONAMIENTO

Presencia destacada en comunicaciones, canales y eventos de OPEN

COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

Genera valor, construye alianzas e impulsa sinergias que potencien tu negocio

VENTAJA COMPETITIVA

Acceso exclusivo a información y recursos clave para impulsar tu negocio y adelantarte al mercado

Marco REPRESENTATIVO

> Clave para defender tus intereses

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Te representamos. más, mejor y con más fuerza ante las instituciones

Europa

AFCAR

ECAR

Europa

FIGIEFA

EGEA

España

CEPYME

ceoe

confemetal

España

ANCERA

conepa

INTERLOCUCIÓN PRINCIPAL

MINISTERIO DE INDUSTRIA

Nuestra principal interlocución en materia legislativa

DGT

Dependiente del Ministerio de Interior y elaboración de diversas leyes

MINISTERIO DE ECONOMÍA

Conectividad y resto de leyes que afectan a la economía

UNE

Normas no obligatorias que pueden serlo en un futuro

DIRECCIONES GENERALES EUROPEAS

Trabajo normativas europeas en las direcciones generales y especialmente con los representantes españoles

CE, PE, CONSEJO

Representación española en Europa

REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

La defensa del taller empieza antes de que llegue la norma

2025–2026

+85

actuaciones institucionales

40 en 2025 • +45 en 2026

TRABAJAMOS EL TEXTO ANTES DE SU APROBACIÓN

Consultas públicas

Trasladamos la realidad del sector.

Alegaciones

Presentamos observaciones y propuestas de mejora.

Enmiendas

Planteamos cambios concretos al texto.

Interlocución

Reuniones y cartas de posición.

LOS FRENTES EN LOS QUE HEMOS TRABAJADO

Acceso técnico y competencia

Homologación - Anexo X RMI - BER
Acceso a datos - Data Act - Paquete digital
Compatibilidad electromagnética

Medioambiente y circularidad

RFVU - Envases - Prevención de residuos
EUDR - CBAAM - Baterías - Gases fluorados
Plásticos de un solo uso - Economía circular

Taller y seguridad

RD de talleres - Kilometraje en talleres
Inspecciones en carretera - Recall de airbags
Baliza V16 - Consumo sostenible

Movilidad y automoción

Flotas corporativas - Descarbonización
Movilidad sostenible - Euro 6 / 7 - DOMOS
Plan Industrial - Plan de Acción del Automóvil

Empresa y simplificación

Reducción de jornada - Igualdad retributiva
Simplificación regulatoria - ESRs / VSME
European Product Act - EDIM

Representación y alianzas

SAME / AME - REPER - Pymes europeas
Ministerios - DGT - CNMC - FIGIEFA
CEOE - Confemetal - Acuerdos voluntarios

Defensa NORMATIVA

+27 ACCIONES EN 2026
+40 EN 2025

Dentro de nuestro eje normativo, en OPEN **trabajamos activamente en el seguimiento, desarrollo y mejora de aquellas normativas que impactan directamente en la actividad del sector**.

Algunas de las principales regulaciones en las que centramos nuestros esfuerzos son:

- MVBER
- Acceso a datos: 7/10 operaciones en riesgo
- Obligaciones de registro horario
- Absentismo
- SERMI y RMI
- Convenios laborales
- PRL
- Gestión de residuos
- Descarbonización flotas: obliga a empresas a usar VE
- Talleres móviles o servicios ilegales
- Materias de consumo
- Resta de obligaciones talleres

Soporte NORMATIVO

En **OPEN damos respuesta a un elevado volumen de consultas sobre normativa** que afecta directamente a la actividad diaria de nuestros asociados.

Algunas de las principales normativas sobre las que ofrecemos información, aclaraciones y apoyo especializado son:

- Obligaciones precio recambio y neumáticos
- Normativas de envases
- Impuesto al plástico
- Garantías en piezas y/o reparaciones
- Facturación electrónica y verifactu
- Baliza V16
- Convenios laborales
- Reducción de jornada
- Gas fluorado
- Obligaciones e inspecciones consumo
- Placas de matrícula
- NFU
- Derecho desconexión / fichaje electrónico
- PRL
- Sostenibilidad
- Protección de datos
- Ley de consumo
- Residuos
- Homologaciones y certificaciones
- Y muchas más..

Comunicación y REUNIONES DE TRABAJO

COMUNICACIÓN CLAVE

229 comunicaciones

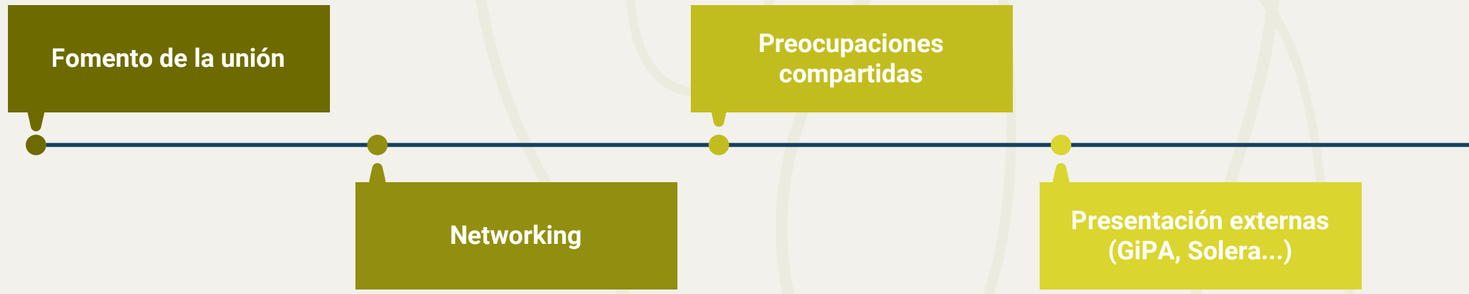
TASA DE APERTURA

167%

CTR (clics)

12%

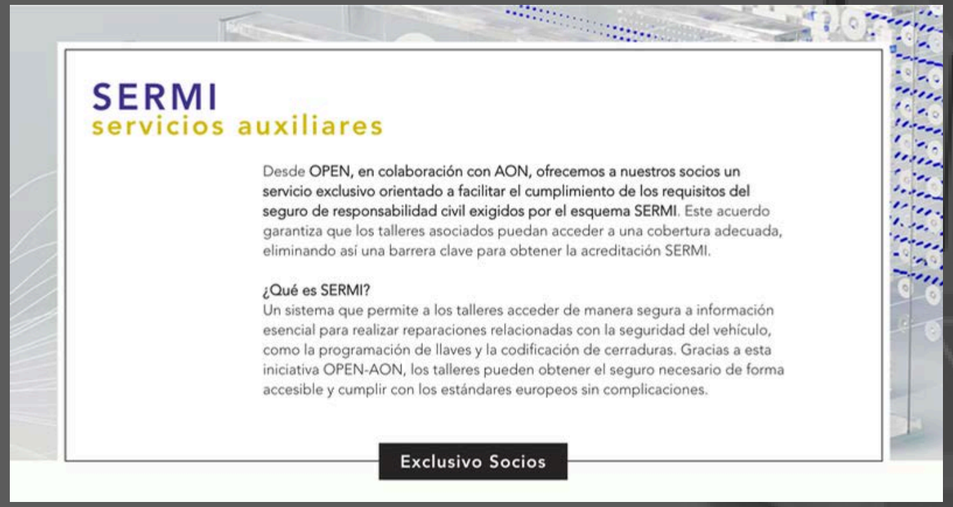
REUNIONES DE TRABAJO



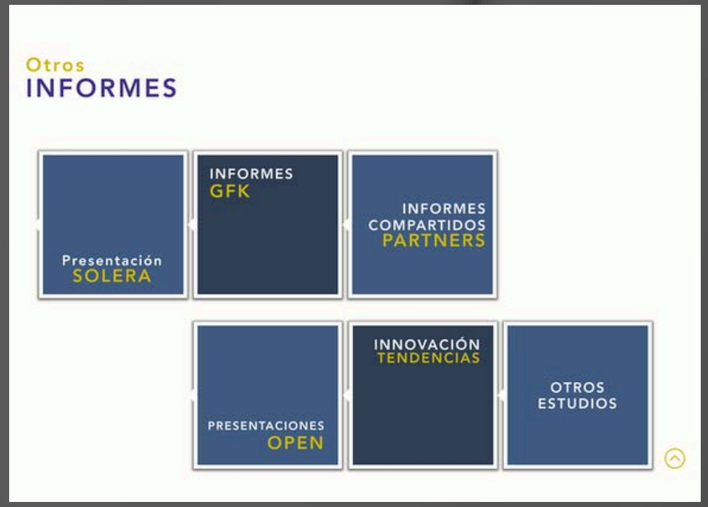
Recursos
OPEN

El valor de tu información

Podrás enviarnos contenido relevante que será destacado en nuestra área privada, asegurando visibilidad directa ante nuestra comunidad y aliados estratégicos







INTRANET

NORMATIVA Y LEGISLACIÓN

Trabajamos para defenderte

En OPEN te ayudamos a estar al día y cumplir con las leyes que afectan al sector, abarcando desde la aplicación de los Convenios Colectivos o toda la normativa laboral hasta toda la normativa relacionada con el acceso a la información técnica o datos del vehículos a nivel europeo.

Además, en el área privada podrás acceder a provechosas guías normativas y jurídicas para aplicar en los talleres: presupuestos, facturas o garantías, entre otros.

LABORAL

Absentismo

Cuadro de mandos

Estudios laboral y absentismo

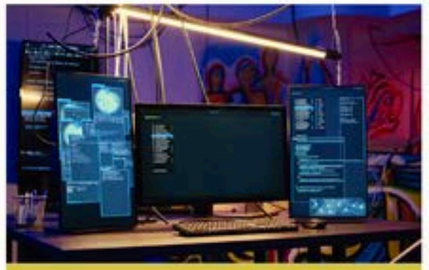
- Estudio Randstad Automoción Febrero 2026
- Estudio Confemetal y Mutuas

Convenio colectivo

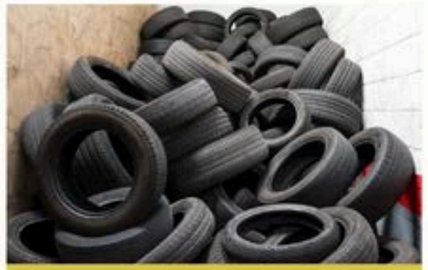
Encuentra tu convenio

INTRANET

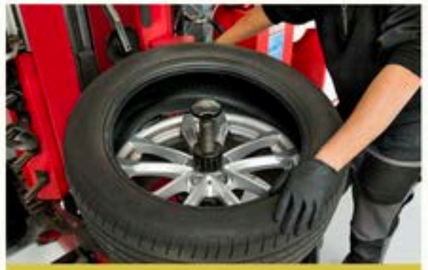
NORMATIVA Y LEGISLACIÓN



SERMI



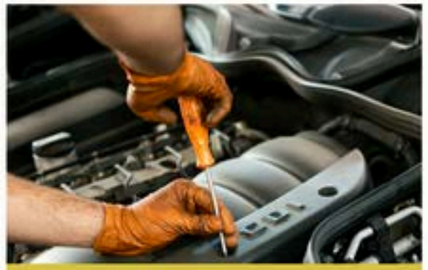
NEUMÁTICOS SEGUNDA MANO



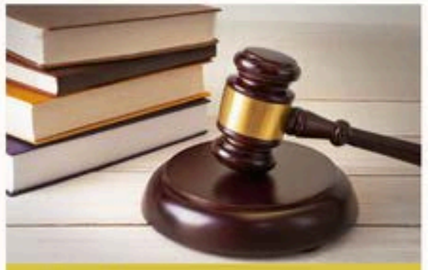
MANTENIMIENTO NEUMÁTICOS



JURÍDICO EUROPA



JURÍDICO TALLER



JURIDICO

INTRANET

MATERIALES
y recursos

Encuentra todos los estudios, informes y otros documentos de interés compartidos en el marco de las actividades de **OPEN**.

⚠ El acceso es exclusivo para socios y colaboradores autorizados. Por favor, no compartas estos enlaces ni los archivos sin consentimiento previo.



Todos los Materiales y Recursos OPEN

SERVICIOS
auxiliares



SERMI

- Dekra: 1.200 euros (2 empleados) 157€ adicional
- LTR: 1.350 euros (1 empleado) 120-150 adicional
- SGS: 1.500 euros 100-200 euros adicional
- Applus: 1.300 euros 95€ adicional
- Tuv-sud: 1.350 euros (1 empleado 120-150 adicional

PROPUESTA AON
RC desde 226 euros

ACUERDO AON ⟶ FORMULARIO ⟶

Gracias a nuestra colaboración con CONEPA, ofrecemos el **servicio de Talento Internacional.** Una solución integral para los talleres que enfrentan la gran problemñatica de falta de mano de obra cualificada. A través de la captación y selección de talento en origen, en países como Perú, este servicio permite a los talleres acceder a profesionales formados y listos para integrarse en el sector. Además, CONEPA proporciona acompañamiento en todo el proceso de migración y adaptación, asegurando que los nuevos trabajadores se ajusten a las necesidades del taller y ayuden a cubrir la creciente demanda de personal cualificado en el sector de la automoción.



ACUERDO ⟶

INTRANET

Espacio de información, análisis y recursos del sector de la **posventa**

MATERIALES Y RECURSOS


PRESENTACIONES OPEN


INFORMES GFK


CEOE – CEPEMETAL

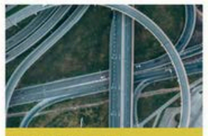

INE DATOS


OTROS ESTUDIOS


CONEPA


ESTUDIOS EUROPEOS

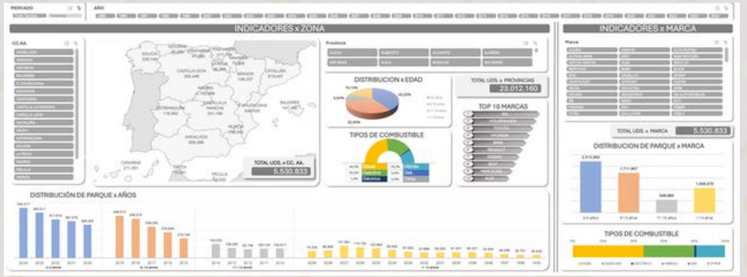

ESTUDIOS ACTIVIDAD


PARQUE CIRCULANTE

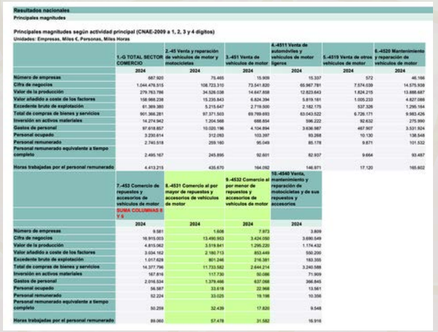

PARTNERS


MATRICULACIONES ANUALES



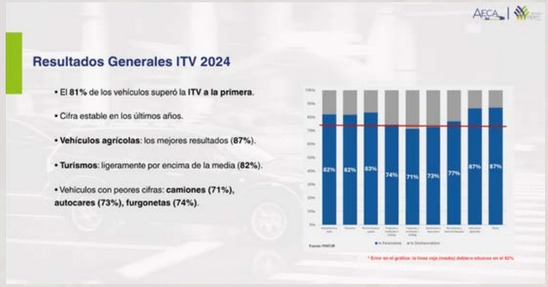





Resultados nacionales
Principales magnitudes
Principales magnitudes según actividad principal (CNAE-2009 a 1, 2, 3 y 4 dígitos)
Unidades: Empresas, Miles €, Personas, Miles Horas

	G-G TOTAL SECTOR COMERCIO	2.45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	G-451 Venta de vehículos de motor	G-4511 Venta de automóviles y vehículos de motor ligeros	G-4519 Venta de otros vehículos de motor	G-4520 Mantenimiento y reparación de vehículos de motor
	2024	2024	2024	2024	2024	2024
Número de empresas	687.900	79.465	15.909	10.337	572	46.166
Cifra de negocios	1.046.479.916	108.723.510	73.541.820	65.967.781	7.574.038	14.575.938
Valor de la producción	279.763.796	34.526.038	14.647.858	12.823.643	1.824.215	13.888.687
Valor añadido a coste de los factores	108.986.236	15.226.643	6.824.394	5.819.191	1.005.233	4.827.089
Excedente bruto de explotación	81.369.380	9.215.647	2.719.599	2.182.175	537.326	1.266.164
Total de compras de bienes y servicios	901.366.281	97.971.593	69.766.693	63.043.522	6.726.171	8.965.426
Inversión en activos materiales	14.274.942	1.204.566	698.834	596.222	92.632	270.990
Gastos de personal	97.616.857	15.020.196	4.104.804	3.636.987	467.907	3.521.924
Personal ocupado	3.220.814	312.093	103.397	93.268	10.130	138.548
Personal remunerado	2.740.519	269.180	90.049	85.178	9.871	101.532
Personal remunerado equivalente a tiempo completo	2.465.167	249.866	82.601	82.937	9.664	93.487
Horas trabajadas por el personal remunerado	4.413.215	430.670	164.092	146.971	17.120	165.802

	G-452 Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor (CNAE COLUMNAS 0 y 1)	G-4531 Comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor	G-4532 Comercio al por menor de repuestos y accesorios de vehículos de motor	G-4540 Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios
	2024	2024	2024	2024
Número de empresas	9.981	1.936	7.972	3.809
Cifra de negocios	16.915.053	13.490.863	3.424.190	3.690.549
Valor de la producción	4.815.062	3.519.841	1.295.220	1.174.432
Valor añadido a coste de los factores	3.034.162	2.180.713	853.449	590.230
Excedente bruto de explotación	1.017.628	801.246	216.381	193.395
Total de compras de bienes y servicios	14.377.790	11.733.582	2.644.214	3.240.588
Inversión en activos materiales	187.816	117.730	69.086	71.909
Gastos de personal	2.016.534	1.376.466	637.068	396.845
Personal ocupado	56.387	33.618	22.968	13.561
Personal remunerado	52.234	33.025	19.198	10.336
Personal remunerado equivalente a tiempo completo	50.259	32.439	17.820	9.548
Horas trabajadas por el personal remunerado	89.060	57.478	31.582	16.916





OPEN
ANALYTICS





OPEN
ANALYTICS



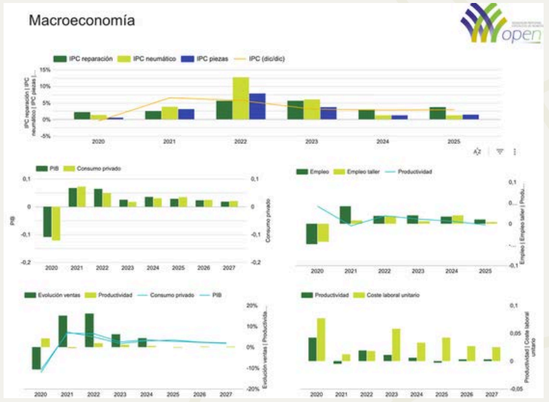


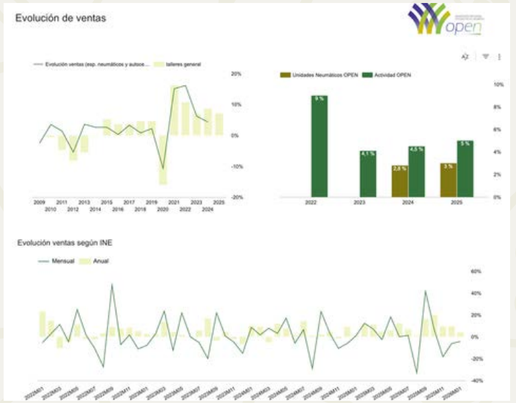


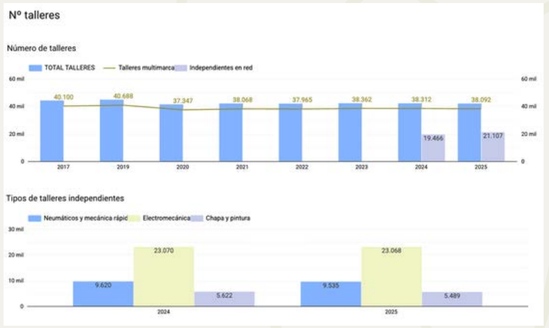


OPEN
ANALYTICS

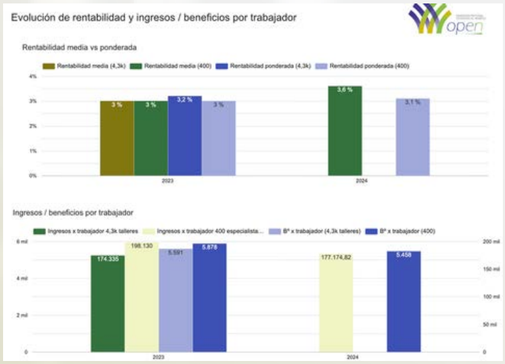
- Macro
- Evolución ventas
- Reposición neumáticos
- Nº talleres
- Km DGT y consumo
- Km España y CCAA
- Rentabilidad y productividad
- Cuotas

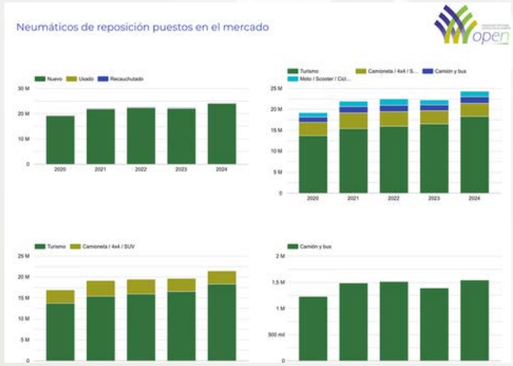


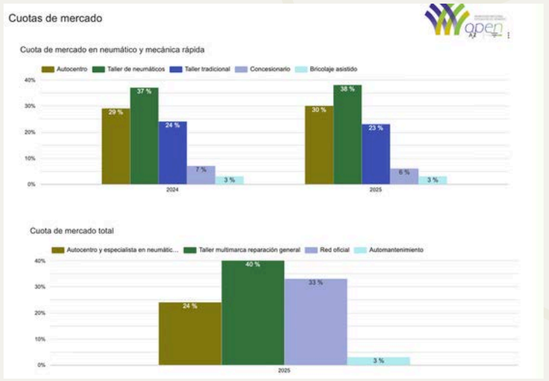


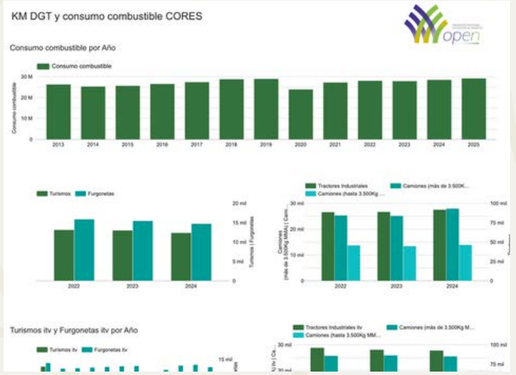








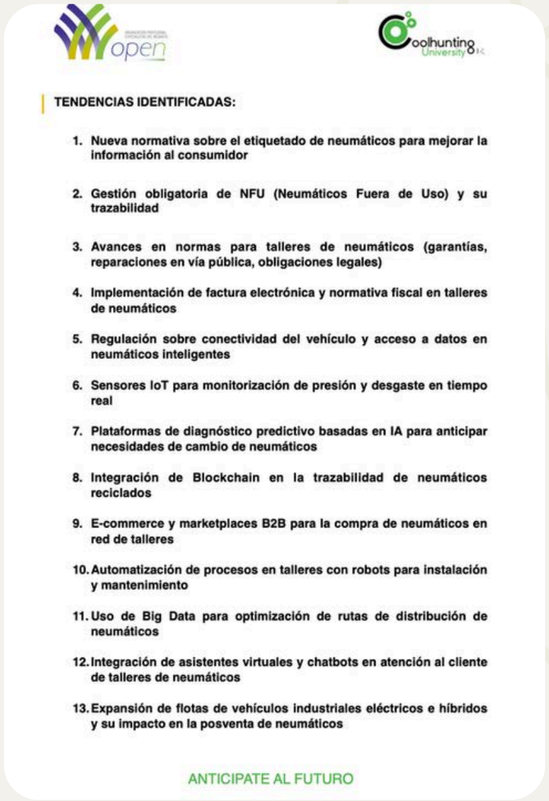




OPEN
ANALYTICS



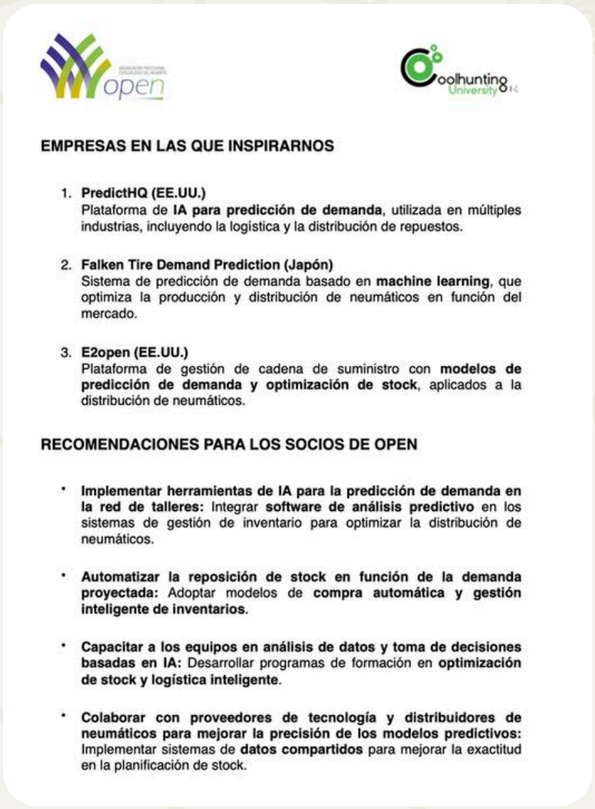




TENDENCIAS IDENTIFICADAS:

1. **Nueva normativa sobre el etiquetado de neumáticos para mejorar la información al consumidor**
2. **Gestión obligatoria de NFU (Neumáticos Fuera de Uso) y su trazabilidad**
3. **Avances en normas para talleres de neumáticos (garantías, reparaciones en vía pública, obligaciones legales)**
4. **Implementación de factura electrónica y normativa fiscal en talleres de neumáticos**
5. **Regulación sobre conectividad del vehículo y acceso a datos en neumáticos inteligentes**
6. **Sensores IoT para monitorización de presión y desgaste en tiempo real**
7. **Plataformas de diagnóstico predictivo basadas en IA para anticipar necesidades de cambio de neumáticos**
8. **Integración de Blockchain en la trazabilidad de neumáticos reciclados**
9. **E-commerce y marketplaces B2B para la compra de neumáticos en red de talleres**
10. **Automatización de procesos en talleres con robots para instalación y mantenimiento**
11. **Uso de Big Data para optimización de rutas de distribución de neumáticos**
12. **Integración de asistentes virtuales y chatbots en atención al cliente de talleres de neumáticos**
13. **Expansión de flotas de vehículos industriales eléctricos e híbridos y su impacto en la posventa de neumáticos**

ANTICIPATE AL FUTURO



EMPRESAS EN LAS QUE INSPIRARNOS

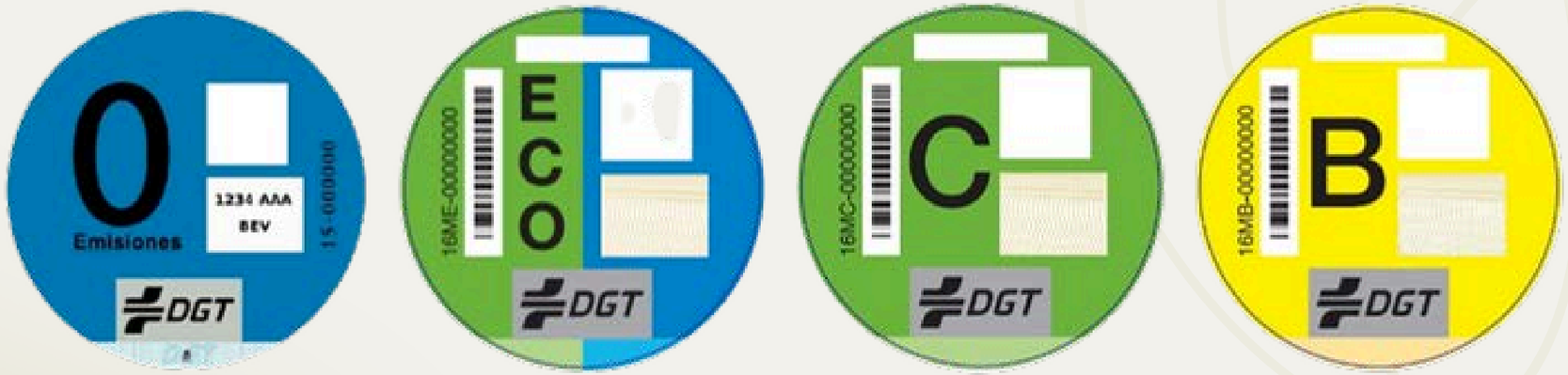
1. **PredictHQ (EE.UU.)**
   Plataforma de **IA para predicción de demanda**, utilizada en múltiples industrias, incluyendo la logística y la distribución de repuestos.
2. **Falken Tire Demand Prediction (Japón)**
   Sistema de predicción de demanda basado en **machine learning**, que optimiza la producción y distribución de neumáticos en función del mercado.
3. **E2open (EE.UU.)**
   Plataforma de gestión de cadena de suministro con **modelos de predicción de demanda y optimización de stock**, aplicados a la distribución de neumáticos.

RECOMENDACIONES PARA LOS SOCIOS DE OPEN

- **Implementar herramientas de IA para la predicción de demanda en la red de talleres:** Integrar **software de análisis predictivo** en los sistemas de gestión de inventario para optimizar la distribución de neumáticos.
- **Automatizar la reposición de stock en función de la demanda proyectada:** Adoptar modelos de **compra automática y gestión inteligente de inventarios**.
- **Capacitar a los equipos en análisis de datos y toma de decisiones basadas en IA:** Desarrollar programas de formación en **optimización de stock y logística inteligente**.
- **Colaborar con proveedores de tecnología y distribuidores de neumáticos para mejorar la precisión de los modelos predictivos:** Implementar sistemas de **datos compartidos** para mejorar la exactitud en la planificación de stock.

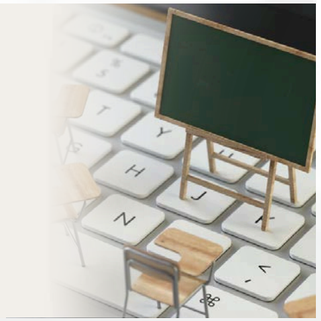
Etiquetado
MEDIOAMBIENTAL

> Distribución



Otros servicios
DESTACADOS

> **Formación**



> **CAES**



> **Subvenciones y licitaciones**



ORGANIZACIÓN PROFESIONAL ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO
open

Gracias.

91 564 23 86

open@ancera.org

www.openneumaticos.es

C/ Príncipe de Vergara, 74 28006 Madrid

MUCHAS GRACIAS



OPEN

91 564 23 86

open@ancera.org

www.openneumaticos.es

C/ Príncipe de Vergara, 74 28006 Madrid

SSIGNUS 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.