

2025

JUNTA DIRECTIVA

2 de octubre

ORDEN DEL DÍA

JD | 2 julio 2025

- 1 Acta

- 2 Presupuesto 2026

- 3 Panorama institucional / normativo

- 4 NFU

- 5 Facturación e indefensión

- 6 Sector

- 7 Falta profesionales

- 8 CAES

- 9 Actualización intranet

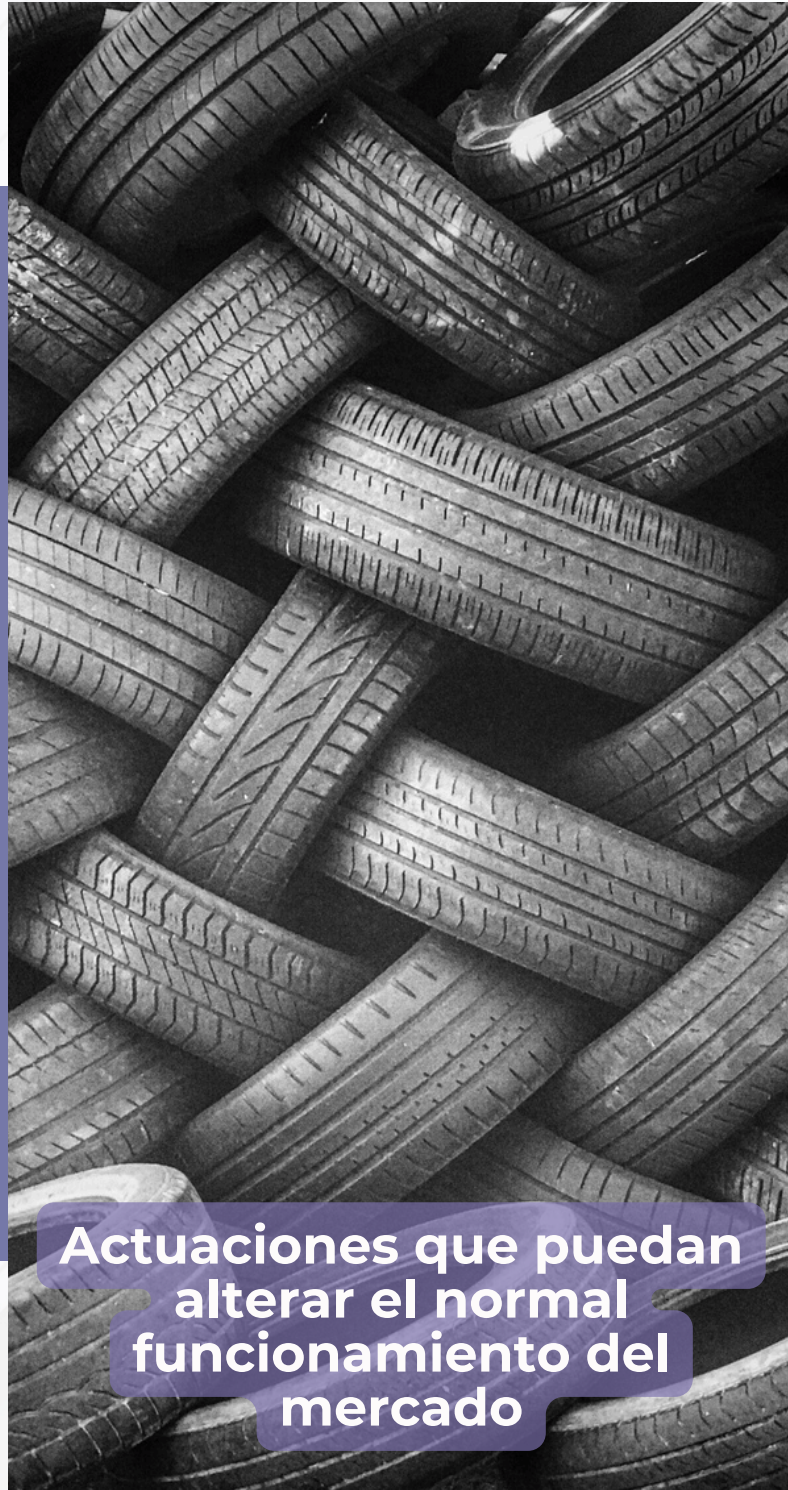
PRÓLOGO

JD | 2 octubre 2025



LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Recordatorio



Actuaciones que puedan alterar el normal funcionamiento del mercado

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 publicitarias (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

Recordatorio

> 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

JD | 2 octubre 2025

Lectura, y aprobación en su caso, del Acta de la
asamblea general celebrada en julio de 2025



PRESUPUESTO 2026

JD | 2 octubre 2025

Presupuesto



AG | 12 marzo 2025

	PRESUPUESTO 26	2025	PRESUPUESTO 25	2024
Ingreso	66	71	65	68,8
Socios	34	40	40,5	39
Partners	14	17	14,5	8,3
Servicios	11	11	10	14,4
Otros	7	7		7,1
Gastos	69	71	62,2	71,45
Personal	41	40	40	37
Sala	10	10	3,2	8,6
Bancos	1	1	1	0,9
Asociaciones	16	18	18	16,6
MKT	0	0,5		6
IVA / Otros	1	1,5	2	2,35
RESULTADO NETO	-3	0	0,8	-2,65

EJE INSTITUCIONAL

JD | 2 octubre 2025



MARCO REPRESENTATIVO

JD | 2 octubre 2025

Clave para defender tus intereses



REPRESENTACIÓN ESTRATÉGICA

EJE INSTITUCIONAL



REPRESENTACIÓN ESTRATÉGICA

EJE INSTITUCIONAL

COMISIONES **CEOE**

- Economía
- Medioambiente
- Transporte
- Laboral
- UE
- Internacional

COMISIONES **CONFEMETAL**

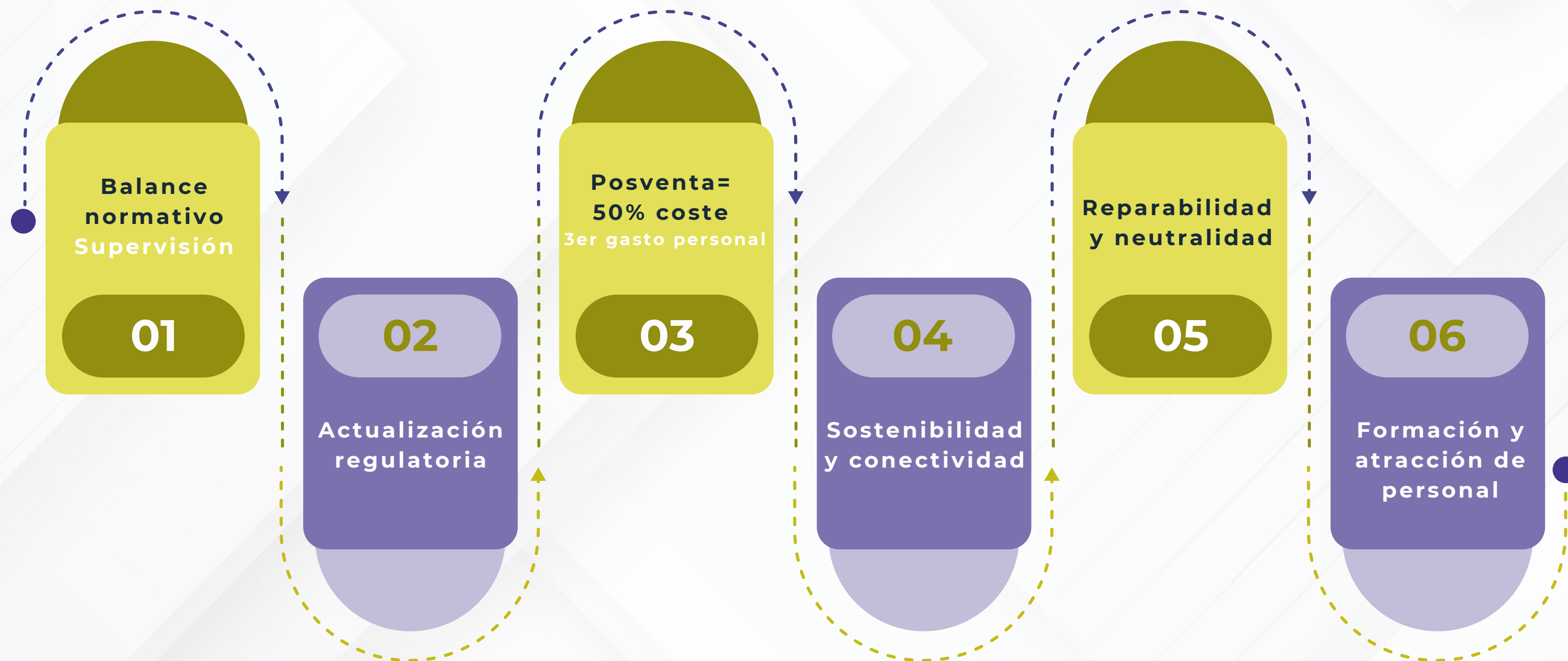
- Medio ambiente
- Laboral

GT **FIGIEFA**

- Legal
- BER
- Conectividad / RMI
- Cláusula reparación

REPRESENTACIÓN ESTRATÉGICA

EJE INSTITUCIONAL



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

EJE NORMATIVO



EJE NORMATIVO

Bloque Prenormativo

Conjunto de acciones que llevamos a cabo antes de que cada norma salga a la luz y que ponen el foco en que el sector sea más competitivo.

Bloque Posnormativo

Acciones que realizamos para que nuestros socios conozcan, implementen y desarrollen las disposiciones que contiene cada una de las normas y que se defiendan su cumplimiento.

REGLAMENTO 822/2023

EJE NORMATIVO

- > Garantiza la **competitividad de la posventa** y la compraventa de recambios.
- > Permite **capacidad de elección al usuario**: quién paga, elige.

Objetivo: renovación

Nueva consulta pública

**Nuevos contactos con
la CNMC**

Respuesta coincidente

Evidencias
WG Europa

CONECTIVIDAD Y ACCESO A DATOS

EJE NORMATIVO

ENTRADA EN VIGOR

La Ley de Datos se utiliza indebidamente como excusa para que la Comisión (!) retrase la legislación específica del sector.

Además: los fabricantes de vehículos solicitan exenciones.

Peticiones al Ministerio de Industria
ALIANZA DE 17 ASOCIACIONES

**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
ciberseguridad**

REGLAMENTO HOMOLOGACIÓN

EJE NORMATIVO

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)

EJE NORMATIVO

Reunión Ministerio Industria para pedir apoyo

Qué dice el Reglamento

Art. 55/ 56: piezas riesgo grave para la seguridad/medioambiente. Autorización Ministerio tras ensayo técnico (IDIADA, TUV..)

Elementos como frenos, neumáticos, sistemas de alumbrado o retrovisores, pero no las baterías de VE.

Propuesta CE

- Que cualquier batería de sustitución requiera autorización específica.
- Que el solicitante de la autorización sea el fabricante del vehículo, no el fabricante de la batería.
- Que la instalación solo pueda realizarse en talleres autorizados por el fabricante del vehículo.

Consecuencia

- Riesgo de cierre del mercado
- Distorsión de la competencia, otorgando a los fabricantes de vehículos un control de baterías.
- Posible precedente, como componentes de ADAS o de Euro 7.

VEHÍCULOS AL FINAL DE SU VIDA ÚTIL

EJE NORMATIVO

Alegaciones + modificación texto

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 DE 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.

EJE NORMATIVO

Contestación consulta pública

Planteando dudas sobre:

- Factura (incluir concepto).
- Envase industrial y comercial.
- QR.

Vigilar envase se ha fabricado correctamente

Si envasamos o importamos, debemos **registrarnos en el RPP***, financiar la gestión, incluir el número de registro en la factura y en el concepto, y afiliarnos a un SCRAP.

Si somos poseedores debemos **gestionar** el residuo

DESCARBONIZACIÓN FLOTAS CORPORATIVAS

EJE NORMATIVO

Presentadas alegaciones + envío de plantilla a socios



OBLIGACIÓN A COMPAÑÍAS
CUOTAS DE VE



PARA TAXIS, RENTALCAR, ETC.

ANTIDUMPING

EJE NORMATIVO

Afecta a las **importaciones de neumáticos de turismo y camiones ligeros originarios de China**, de los códigos (códigos NC 4011 10 00 y 4011 20 10).

Desde el 29 de julio, las aduanas de todos los Estados miembros registrarán las importaciones del producto investigado. El objeto es la **imposición de derechos antidumping definitivos**, y con carácter retroactivo, sobre las importaciones registradas.

El registro estará en vigor durante 9 meses, **desde el 29 de julio de 2025 hasta el 28 de abril de 2026**.

Una vez concluida la investigación, la Comisión Europea podrá decidir la aplicación retroactiva de los derechos antidumping

Hasta la publicación de un Reglamento que regule la imposición de derechos provisionales (prevista para diciembre o enero), no se conocerán con exactitud los importes.

REDUCCIÓN BUROCRACIA

EJE NORMATIVO

Peticiones múltiples y estratégicas

Para reducir la carga normativa y burocrática:

Ejemplo Práctico



Información Sostenibilidad Corporativa: pasa de empresas de +250 empleados / +50 millones a +1000 empleados y 450 millones.



Diligencia Debida Baterías: empresas de +150 millones (antes era de +48 millones) y cada tres años (antes uno)

EJE NORMATIVO

Hemos presentado **alegaciones a través de la CEOE**, las presentaremos también en el Ministerio y las hemos trasladado a FIGIEFA.

PETICIONES

- Que se reconozca el **acceso a la información a todos los operadores**, y no únicamente a los talleres.
- Que, en el ámbito de **la reparación, se considere tanto el recambio IAM como el OEM.**
- Que se tenga en cuenta que **la posventa ya está regulada en el bloque de exención.**
- Que se diferencie claramente cuando se trata de una **venta B2B.**

REDUCCIÓN RESIDUOS

EJE NORMATIVO

Alegaciones

PROPUESTA

Neumáticos

Campañas de promoción
usado / recauchutado

Promoción licitaciones

Durabilidad

Modular ecotasa

Piezas

Promoción usadas

Control Inf. técnica y
suministro en fabricantes

Acuerdo Fabricantes para
compatibilizar piezas y
reducir catálogo

Estudio limitar precios piezas

EJE NORMATIVO

NOTA Aclaratoria de MITECO en relación con RD 214/2025 de Huella de Carbono

Sujetos obligados: Sociedades **+250 trabajadores** que durante dos ejercicios consecutivos reúnan:

1. Que el total de las **partidas del activo sea superior a 20.000.000 de euros.**
2. Que el **importe neto de la cifra anual de negocios supere los 40.000.000 de euros.**

Alcance de la obligación

Las empresas deberán **calcular anualmente la huella de carbono** de la organización, abarcando los alcances 1 y 2, siendo el alcance 3 de carácter voluntario. Para dicho cálculo, deberán emplearse los factores de emisión publicados en el portal oficial del registro de huella de carbono.

Asimismo, deberán elaborar un **plan de reducción de emisiones**. El Real Decreto 214/2025, de 18 de marzo, establece que esta obligación va más allá de la mera comunicación de resultados, imponiendo la necesidad de contar con un plan **que incluya, como mínimo, un objetivo cuantificado de reducción a cinco años** y las medidas necesarias para su consecución.

Entrada en Vigor

En caso de que la huella de carbono de la organización o el plan de reducción deban adaptarse a lo dispuesto en el Real Decreto 214/2025, de 18 de marzo, dicha adaptación deberá reflejarse en la información reportada por la empresa en el año 2026, correspondiente al ejercicio 2025.

Publicidad

Se considerará cumplida la obligación de publicación cuando los sujetos obligados incluyan en su informe de sostenibilidad la información relativa tanto a la huella de carbono como al plan de reducción en los términos anteriormente señalados.

EJE NORMATIVO

Alegaciones

FASES E IMPLANTACIÓN

Fase	Periodo	Obligaciones	Costes directos	Ejemplos prácticos
Fase transitoria	Octubre 2023 - Diciembre 2025	<ul style="list-style-type: none"> - Registro como importador CBAM autorizado en aduanas. - Declaración trimestral obligatoria de emisiones incorporadas (pueden ser estimadas). - Recopilar: <ul style="list-style-type: none"> • País origen • Código TARIC • Peso neto • Proceso fabricación (si se conoce) • Emisiones (si no se conoce, usar valores predeterminados) 	Coste administrativo: <ul style="list-style-type: none"> - Recopilación de datos - Reportes trimestrales - Sistemas internos de control <p>! No hay compra de certificados aún.</p>	<p>📁 Ejemplo:</p> <p>Importación de discos de freno desde China:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Declarar peso, país, código TARIC y emisiones cada trimestre. - Uso de plataforma CBAM Transitional Registry.
Fase definitiva	Desde 1 enero 2026	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración continua trimestral de emisiones. - Compra de certificados CBAM (según ETS UE). - Auditorías y certificación si no se usan valores estándar. - Multas por incumplimiento. 	Coste económico directo: <ul style="list-style-type: none"> - Compra de certificados CBAM ($\approx 80 \text{ €/t CO}_2$). Coste administrativo: <ul style="list-style-type: none"> - Registros - Reportes - Auditorías 	<p>✂ Ejemplo:</p> <p>Importas 200 t discos freno desde Turquía.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 380 t CO₂ equivalentes/año. - Coste anual certificados: 30.400 €. - + Coste administrativo: 5.000-10.000 €.

DEFORESTACIÓN

EJE NORMATIVO

Alegaciones

Possible retraso

Área	Obligación / Acción esperada	Tipo	Nivel de impacto	Notas / Recomendaciones
1. Compra de neumáticos	Comprar únicamente neumáticos trazables conforme al EUDR	Indirecta (comercial)	⚠ Medio	Asegurarse de que el distribuidor garantice el cumplimiento normativo
2. Recepción de producto	Verificar que cada lote de neumáticos incluye documentación o certificación de origen sostenible	Indirecta (documental)	⚠ Medio	El distribuidor debería facilitar esta documentación en papel o digital
3. Archivo documental	Conservar o tener acceso a registros de trazabilidad del producto instalado	Indirecta (legal / comercial)	⚠ Medio	No obligatorio por ley, pero sí recomendable para auditorías o reclamaciones futuras
4. Sistemas informáticos	Adaptar el software de gestión o ERP para vincular códigos de trazabilidad	Técnica / operativa	⚙ Bajo-Medio	Puede integrarse en ERP o mediante plataformas web de proveedores
5. Formación del personal	Informar a asesores de servicio y técnicos sobre el EUDR y su importancia	Formativa	⚙ Bajo-Medio	Formación breve interna o proporcionada por distribuidores / asociaciones
6. Información al cliente	Comunicar al cliente que los neumáticos cumplen normativa ambiental y trazabilidad	Comercial / marketing	🌱 Bajo	Argumento de venta con valor añadido
7. Señalización en el taller	Colocar distintivos visibles que acrediten cumplimiento del EUDR	Voluntaria (reputacional)	🌱 Bajo	Sugerido como sello o distintivo ambiental: "Producto conforme al EUDR"
8. Relación con proveedores	Exigir garantía de cumplimiento a distribuidores y fabricantes	Contractual / comercial	⚠ Medio	Incluir cláusulas o solicitar certificados por escrito
9. Adaptación del stock	Evitar acumulación de neumáticos sin trazabilidad válida	Operativa / logística	⚠ Medio	Revisar inventario antes de la entrada en vigor del reglamento
10. Respuesta a inspecciones o auditorías	Estar preparado para aportar documentación si se lo requiere una administración o cliente	Legal (indirecta)	⚠ Bajo-Medio	Aunque no obligados legales, podrían ser requeridos como último eslabón de la cadena

EJE NORMATIVO

Contacto stock



Geolocalizada para 2026



Colaboración con **DGT**

FACT. ELECTRÓNICA + VERIFACTU

EJE NORMATIVO

VERIFACTU (sistemas de facturación verificable)

- Empresas sujetas a Impuesto de Sociedades → obligatorio desde 1 de enero de 2026.
- Autónomos → obligatorio desde 1 de julio de 2026

Factura electrónica obligatoria (B2B)

- Empresas con facturación > 8 millones € → un año después de publicarse el reglamento (previsto en 2027).
- Resto de empresas y profesionales (pymes y autónomos) → dos años después de la publicación, es decir, previsiblemente en 2028

EJE NORMATIVO

La medida relativa a **la gobernanza de datos generará costes administrativos para los centros de inspección técnica periódica y para los fabricantes de vehículos.**

Por su parte, los talleres de reparación, los concesionarios de vehículos de motor, así como los centros de mantenimiento de neumáticos y de reparación, deberán **asumir costes asociados a la medición de las lecturas de los cuentakilómetros.**

Adicionalmente, los talleres de reparación de vehículos, los concesionarios y otras estaciones de servicio tendrán que **actualizar su software con el fin de transferir la información a la base de datos nacional central**, en cumplimiento de la obligación de establecer un sistema de registro de las lecturas de cuentakilómetros de turismos y furgonetas.

O5: Registro de las lecturas de cuentakilómetros en bases de datos nacionales.

Partes interesadas afectadas: Estados miembros, fabricantes de vehículos, reparadores, talleres, propietarios y compradores potenciales.

NORMATIVA RELACIONADA

EJE NORMATIVO



BATERÍAS

**FACTURA
ELECTRÓNICA**

MEMORIA SOSTENIBILIDAD

DEFORESTACIÓN LEY RESIDUOS
GARANTÍAS **V16**
IGUALDAD Y NO
DISCRIMINACIÓN

ZBE COMERCIO
ELECTRÓNICO

ENVASES Y RESIDUOS

ETIQUETADO **PRL** ACUERDOS
BATERÍAS VERTICALES
SEÑALIZACIÓN Y **GESTIÓN DE NFU** ETIQUETADO
SEGURIDAD EN EL TRABAJO DE ENVASES
LUCES PROTECCIÓN DE DATOS TRANSPORTE DE
LUGARES DE **LED** MERCANCÍAS
TRABAJO **TRIBUTARIO** LEY DE **CONTABLE**
HOMOLOGACIÓN MOVILIDAD **PLACA DE MATRÍCULA**
LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN DE PIEZAS

PILAS Y ACUMULADORES

FACTURACIÓN E INDEFENSIÓN

JD | 2 octubre 2025



LABORAL

JD | 2 octubre 2025



NOVEDADES LABORALES

EJE NORMATIVO

1

Salario mínimo

Cierre empresas
Salario en bruto

2

Jornada 37,5h

3

Absentismo

4

Registro digital

Inalterable
Ord./Ext
Acceso SS

NOVEDADES LABORALES

EJE NORMATIVO

AMPLIACIÓN PERMISO NACIMIENTO Y CUIDADO

+ 3 semanas y a cargo exclusivo de la Seguridad Social

19 semanas en total

2 de las semanas hasta los 8 años

Aplica a los menores que hayan nacido a partir del 2 de agosto de 2024

No puede solicitarse hasta el 1 de enero de 2026

NOVEDADES LABORALES

EJE NORMATIVO

SALARIO CONVENIO COMERCIO RECAMBIOS Y NEUMÁTICOS MADRID

El Tribunal Supremo ha estimado el recurso presentado por UGT-FICA y CCOO en relación con el Convenio Colectivo del Sector de Comercio de Recambios, Neumáticos y Accesorios de Automóviles de la Comunidad de Madrid.

La Sentencia nº 389/2025, de 6 de mayo de 2025, **reconoce el derecho a aplicar la revisión de la tabla salarial de 2021 con un incremento del 4,5%, y a percibir el salario actualizado desde el 1 de enero de 2022**, sin efectos retroactivos respecto a periodos anteriores.

EL ABSENTISMO

EN LA POSVENTA

JULIO 2025

www.ancera.org

RESUMEN ESTRATÉGICO

Objetivo

El objetivo principal de esta radiografía es analizar la situación del absentismo laboral en la posventa española. Tanto en talleres como en tiendas de distribución de recambios.

Resultados clave

Una vez analizada la situación, el objetivo es mejorar los índices de absentismo en nuestro sector a raíz de otros estudios, mercados y/o procesos que nos permitan mejorar tal situación en tiendas de distribución de recambios.



ABSENTISMO

INTRODUCCIÓN

En este estudio veremos la evolución del absentismo laboral derivado de los procesos de Incapacidad Temporal por Accidentes de Trabajo y Enfermedad Profesional (ITCP), o por Accidentes y Enfermedades no Laborales (ITCC), en el periodo 2021 a 2024 para la posventa, el sector del metal y el índice nacional

Se compara con el comportamiento de la ITCP y la ITCC en la población trabajadora protegida por las Mutuas. Para el análisis se han utilizado los siguientes indicadores: número de procesos iniciados, duración media de los procesos finalizados, índice de incidencia y el coste que supone tanto para las cuentas de la Seguridad Social, financiada principalmente con cotizaciones empresariales, como el coste directo estimado para las empresas, derivado de los complementos y mejoras a la prestación económica obligatoria, previstos en los convenios colectivos.

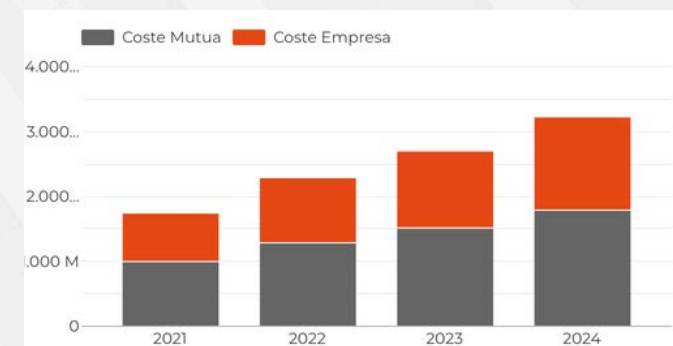
Este análisis procede del “Estudio sobre el Absentismo Laboral derivado de Accidentes y Enfermedades Comunes y Laborales en el Sector del Metal (2021-2024)”, realizado por CONFEMETAL en colaboración con la Mutuas.

COSTE TOTAL POR ABSENTISMO

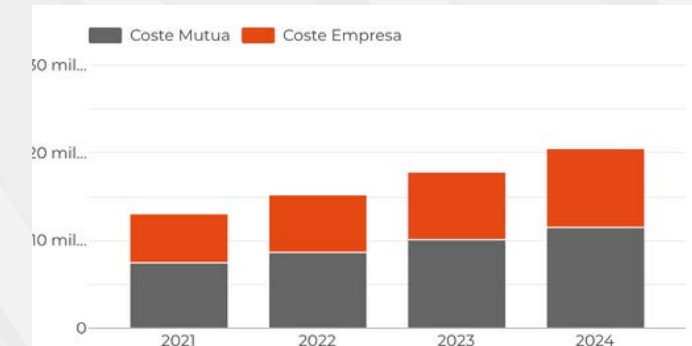
- El **coste del absentismo** en talleres y distribución crece un **+76%** desde 2021.
- Los **talleres** asumen el mayor impacto económico, **superando los 210 millones de €** en 2024.
- El sector metalúrgico casi **dobra costes** en 4 años.
- España en su conjunto supera los **20.000 millones de €** en 2024.

- **Tendencia claramente ascendente** en todos los niveles.
- La proporción de costes en posventa respecto al total nacional es significativa, aunque aún reducida.
- Esto refleja tanto el aumento del absentismo como el mayor coste unitario de cada proceso.

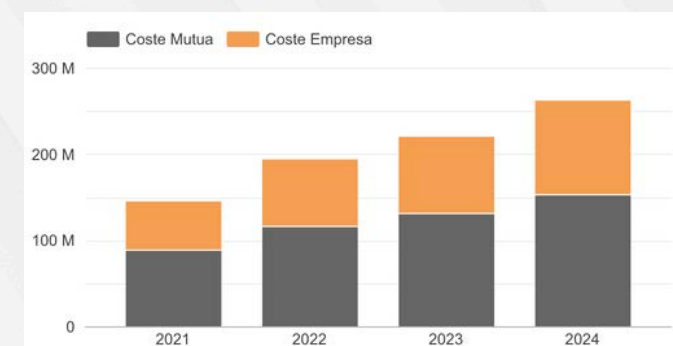
Coste metal



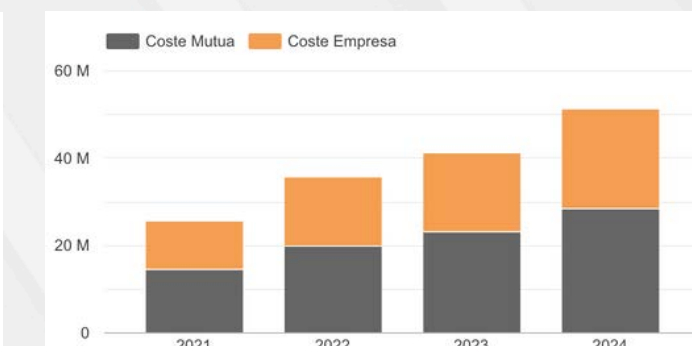
Coste nacional



Coste taller



Coste distrib.



PROCESOS DE ABSENTISMO

Procesos Iniciados (nº total de bajas)

Talleres:

- Crecen un +85% desde 2021 (de 36.296 a 67.212).
- En 2024 concentran más del 75% de los casos del sector posventa.

Distribución de Recambios:

- Aumento del +126% (de 8.136 a 18.388).
- Aunque más baja en volumen, su incidencia ha crecido proporcionalmente más que en talleres.

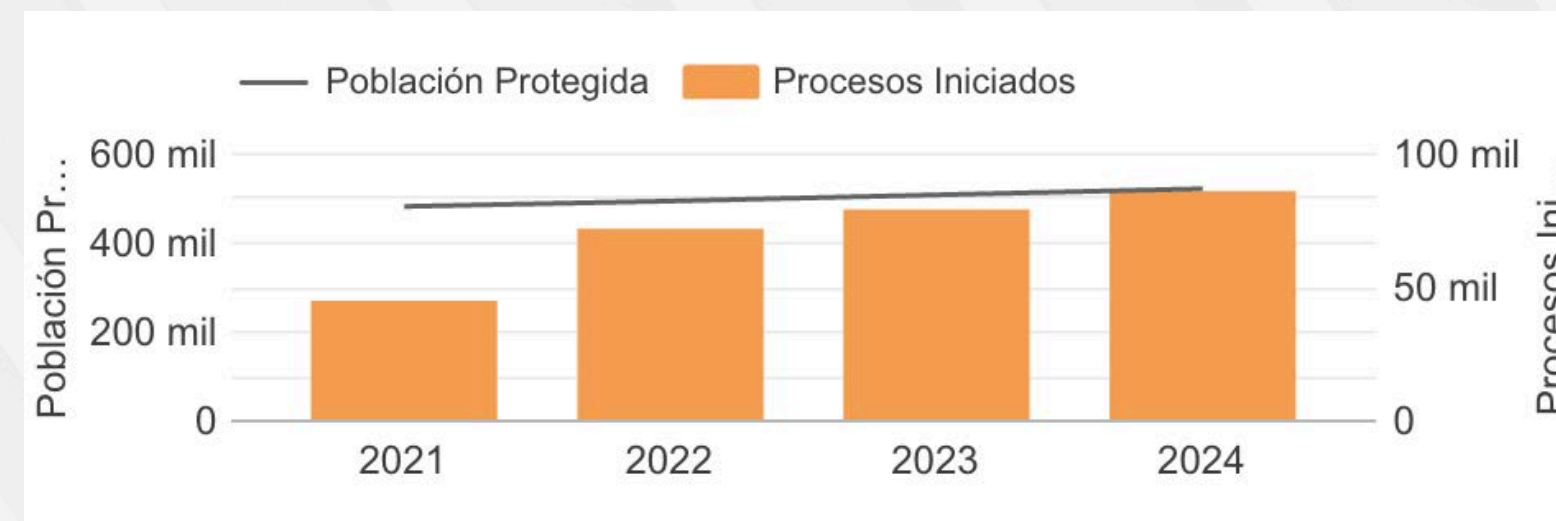
Metal:

- 2024: 1.024.112 procesos, con una subida del +89% desde 2021.

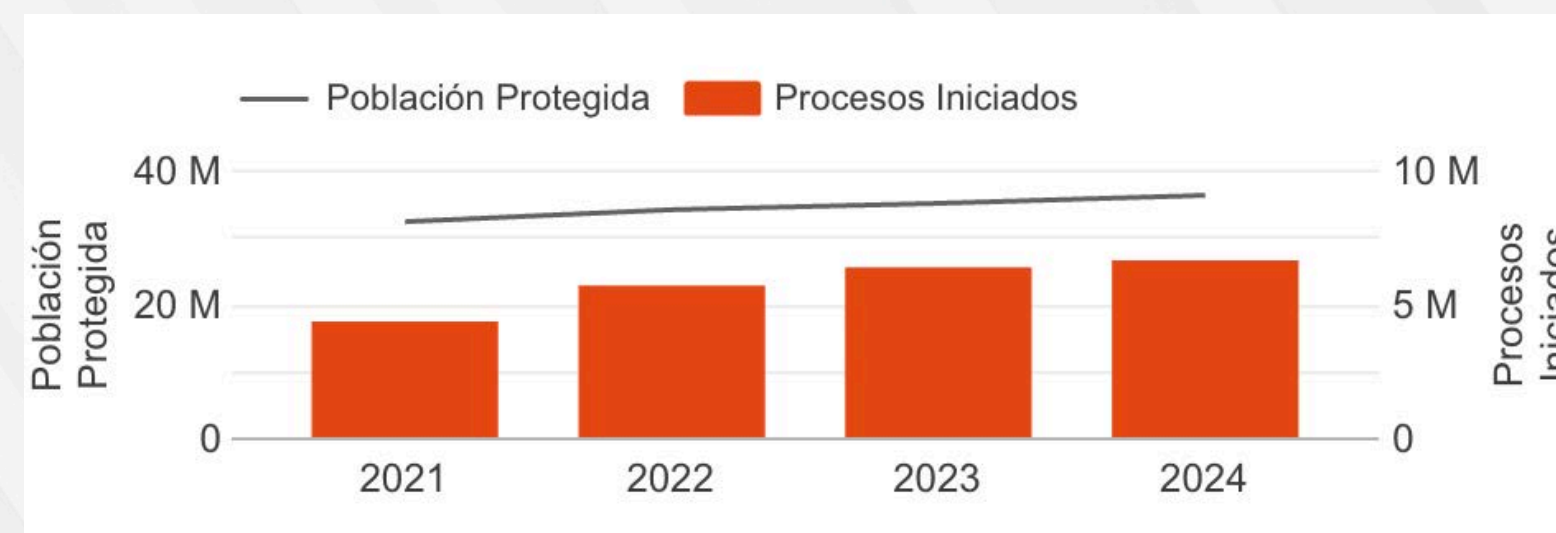
España (Total Nacional):

- Crecen los procesos un +52% (de 4,3 a 6,6 millones).

POSVENTA



NACIONAL



La posventa sufre un incremento notable en procesos, muy por encima del promedio nacional. La distribución destaca por su aceleración proporcional, aunque los talleres son los que más volumen total absorben.

TIEMPO FUERA

Talleres:

- Siempre por encima de la media nacional, alcanzando en 2024 los 44,8 días por baja.
- Disminuye respecto a 2021, pero sigue siendo uno de los sectores con bajas más largas.

Distribución de Recambios:

- Más volátil, con picos de hasta 40,4 días (2023), aunque en 2024 mejora hasta 37,3 días.
- Mejoran más rápido en eficiencia que los talleres.

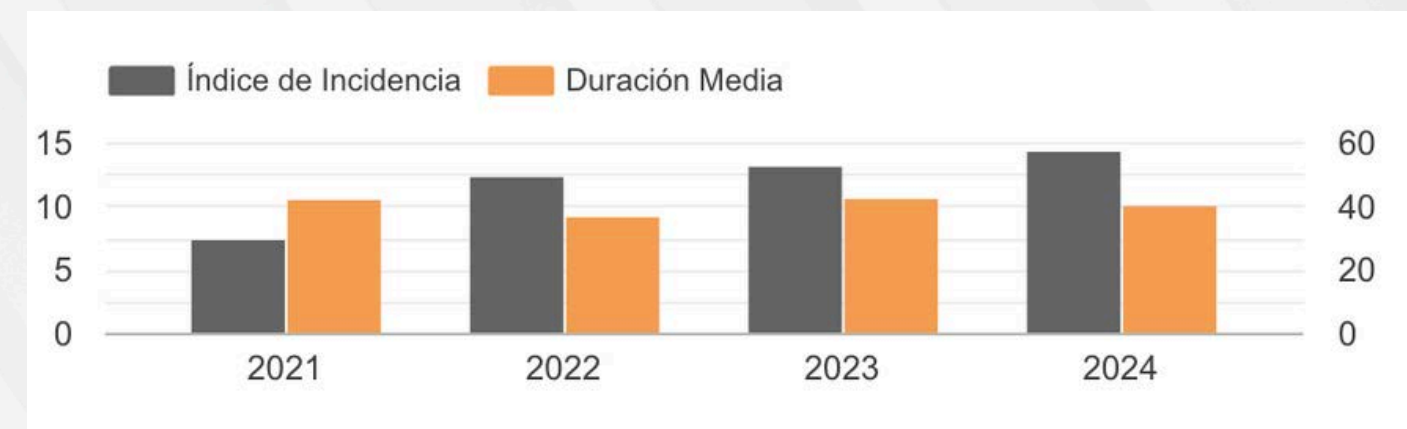
Metal:

- Valores más contenidos: 37,4 días en 2024, aunque creciendo.

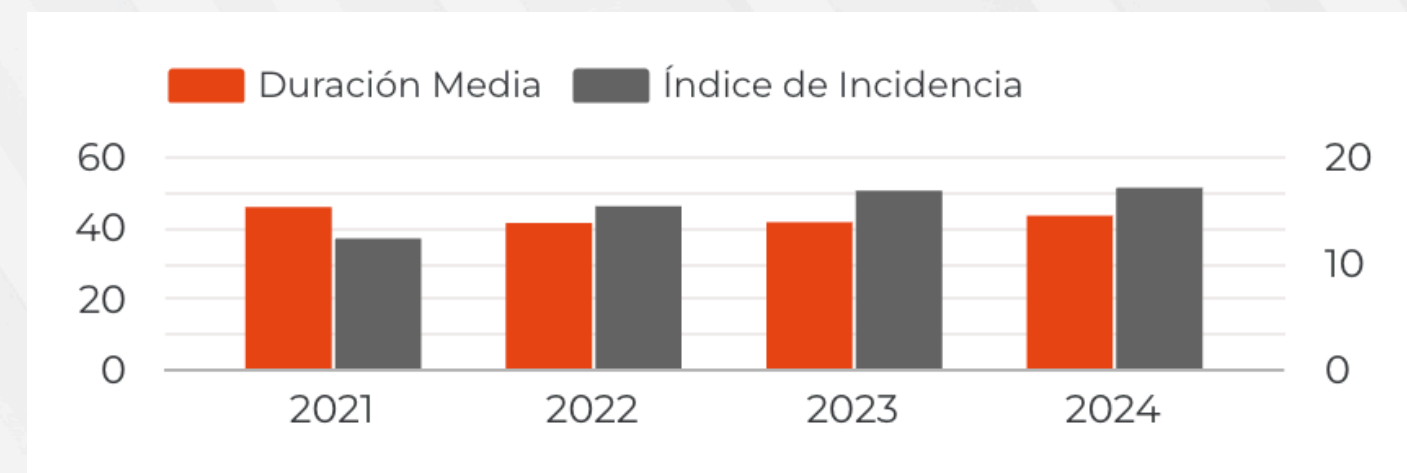
Nacional:

- Estables en torno a los 41 días, con ligera caída desde 2021.

POSVENTA



NACIONAL



Aunque la duración media de las bajas en distribución mejora, en talleres sigue siendo más alta que la media nacional, lo que eleva los costes indirectos para las empresas del sector.

TASA DE INCIDENCIA

Procesos iniciados por cada 1.000 trabajadores (Distribución vs Talleres vs Metal vs Nacional | 2021–2024)

Distribución de Recambios

- Crecimiento fuerte y sostenido:
 - De 7,22 en 2021 a 15,11 en 2024 → más del doble en 4 años.
- Supera incluso al índice del sector metal en 2024.
- Muestra clara de presión sobre plantillas pequeñas, donde cada baja tiene más peso relativo.

Talleres

- También duplica su índice: de 7,39 a 12,44 en cuatro años.
- Aunque parte de valores bajos, se mantiene por debajo de distribución y metal.
- El aumento es consistente y refleja una mayor frecuencia de bajas, especialmente desde 2022.

Sector del Metal

- Pasa de 9,79 en 2021 a 17,32 en 2024.
- El más alto de todos los comparados, incluso por encima del total nacional.
- Refleja que los entornos industriales siguen siendo los más castigados por el absentismo.
-

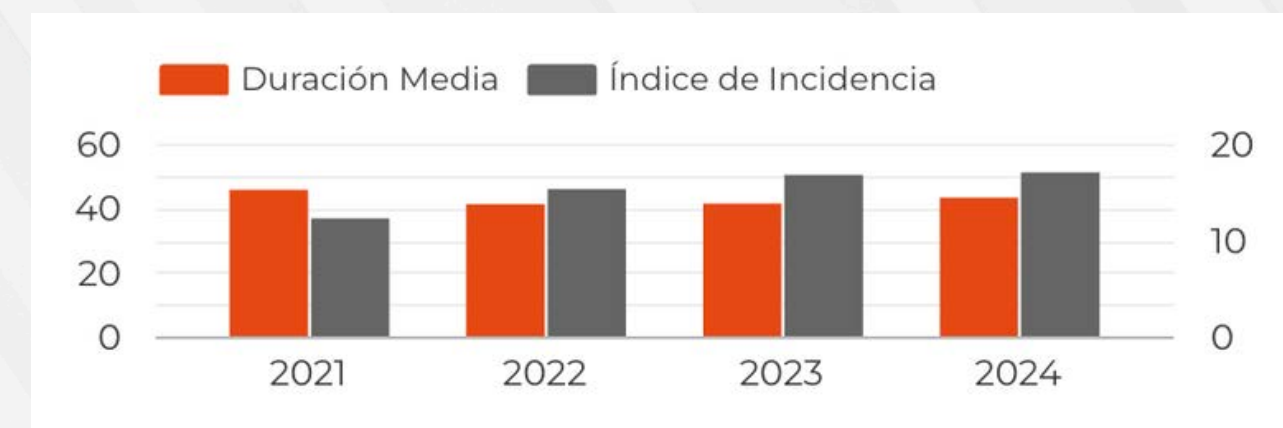
Total Nacional

- Subida más controlada: de 12,24 a 16,99 (+39%).
- Aunque elevado, crece menos que en distribución y metal, lo que indica una peor evolución relativa del sector posventa.

POSVENTA



NACIONAL



La posventa se acerca —y en distribución, supera— al índice del metal | Distribución y talleres duplican su índice en solo 4 años | El absentismo se está generalizando como una tendencia estructural, no coyuntural.

ABSENTISMO

CONCLUSIONES

Costes desbocados: El coste total del absentismo en la posventa ha crecido un **+81%** desde 2021.

Duración alta: Talleres especialmente afectados por bajas largas (media **> 44 días**).

Más frecuentes: Distribución ya supera en incidencia a talleres y al total nacional.

El absentismo es estructural, no puntual: sube año tras año sin corregirse.

Comparativa negativa: Peor evolución que el sector nacional y más próxima a los sectores industriales más intensivos (como el metal).

ABSENTISMO

OPCIONES

Prevención y salud laboral adaptada: Programas específicos para talleres y almacenes: ergonomía, turnos flexibles, clima organizacional.

Gestión del absentismo con datos

- Implementar indicadores internos por centro, zona y perfil de puesto.
- Usar benchmark frente al sector y no solo contra histórico propio.

Colaboración con mutuas y servicios médicos

- Protocolos de reincorporación progresiva.
- Fomentar la tramitación rápida de bajas y segundas valoraciones.

Formación a mandos intermedios

- Cómo gestionar equipos con bajas recurrentes y evitar rotación secundaria.
- Habilidades en clima, motivación y retención de talento.

Diálogo sectorial e institucional

- Revisión de bonificaciones a empresas con baja siniestralidad.
- Diálogo con la administración para políticas específicas en pymes y autónomos.

EVITAR EL ABSENTISMO

CASOS DE ÉXITO

Práctica	Sector / Empresa	Reducción absentismo
Flexibilidad horaria / jornadas adaptadas	Grupo Santalucía: teletrabajo y turnos variables	-30% en absentismo no planificado
Reincorporación progresiva tras baja	Petronor / mutuas País Vasco	-25% recaídas en bajas >30 días
Cuadro de mando y análisis del absentismo	Grupo Antolín, CEBEK Bizkaia	-18% en centros con monitorización activa; -20% en absentismo promedio
Formación en liderazgo a mandos intermedios (informes clima laboral)	Decathlon y servicios sanitarios Navarra	-15% en absentismo tras formación
Programas de salud laboral (ergonomía, ejercicio, stress)	Mutua Universal, Mahou, GMV	-10-25% en bajas frecuentes musculoesqueléticas o estrés
Reconocimiento e incentivos no monetarios	Logística (DHL, XPO)	-8 a -10% en frecuencia de bajas

EVITAR EL ABSENTISMO

CASOS DE ÉXITO

Práctica	Sector / Empresa	Reducción absentismo
Conciliación real y accesible (flex-time y WFP)	Servicios y turismo España (modelo PLS-SEM)	Bienestar ↑ → absentismo ↓ (efecto indirecto significativo)
Control horario formal y políticas definidas	Pymes españolas	Reducción significativa de ausencias injustificadas (~20%)
Comparación sectorial y benchmarking	PwC + Saratoga Institute en automoción	-3% anual en líneas con absentismo elevado; -1% en índice global
Programas de bienestar laboral	Wellness corporativo (Johnson & Johnson)	Ahorro \$2.73 por cada \$1 invertido en absentismo
Intervenciones individualizadas y asesoramiento	Meta-análisis evaluación RCTs	-1,56 días de absentismo por trabajador promedio
Flexibilidad y control horario	PYMES	-20% de ausencias injustificadas

	Año	Población Protegida	Procesos Iniciados	Índice de Incidencia	Duración Media	Coste Mutua	Coste Empresa	Coste Total
1.	2024	518.710	85.600	14,22	39,78	151.933.326	110.043.199	261.976.531
2.	2023	504.880	78.733	13,03	42,05	130.062.674	89.863.763	219.926.441
3.	2022	490.927	71.496	12,22	36,3	115.115.770	78.537.930	193.653.692
4.	2021	478.855	44.432	7,28	41,73	87.698.152	57.177.510	144.875.651

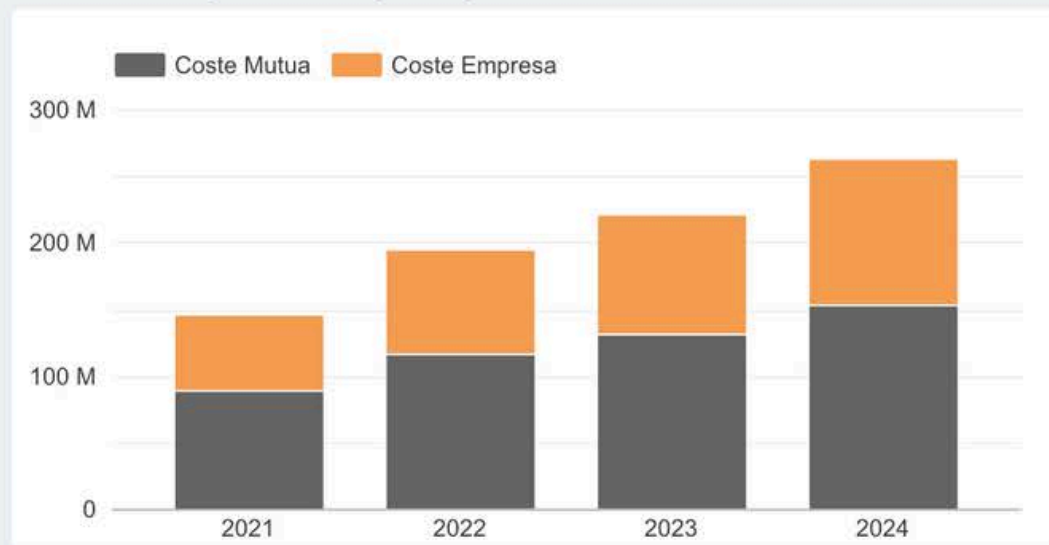
1 - 4 / 4 < >

CNAE

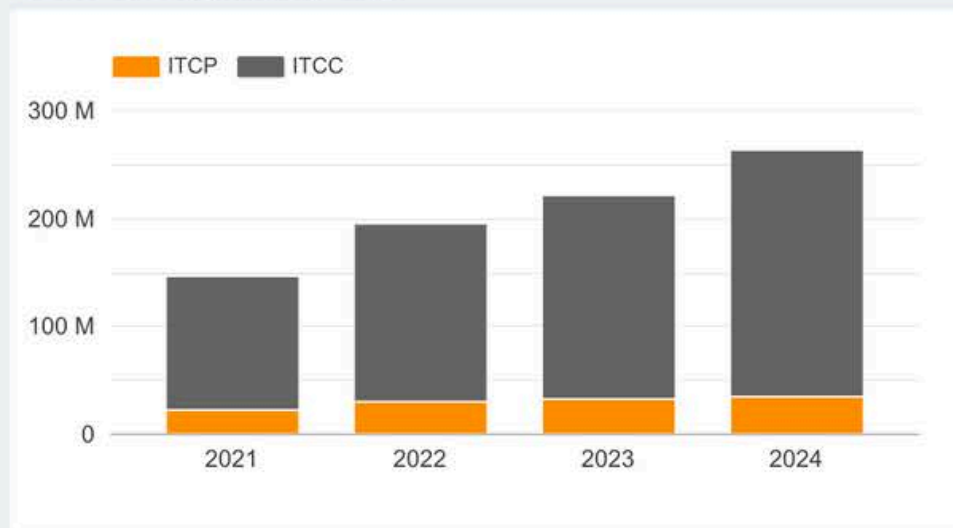
CCAA

Tipo

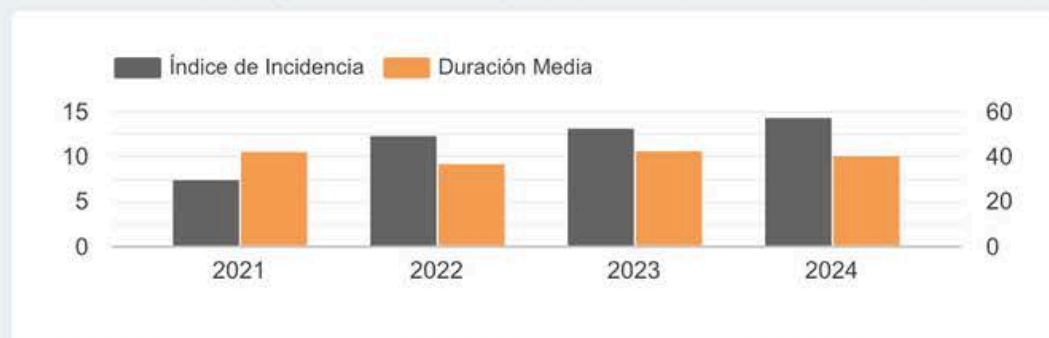
Coste Mutua y Coste Empresa por Año



Coste Total por Año y Tipo



Índice de Incidencia y Duración Media por Año



Población Protegida y Procesos Iniciados por Año



DASHBOARD ABSENTISMO

En la Posventa

	Año	Población Protegida	Procesos Iniciados	Índice de Incidencia	Duración Media	Coste Mutua	Coste Empresa	Coste Total
1.	2024	98.864	18.388	15,11	37,28	28.146.874	22.873.155	51.020.033
2.	2023	94.934	16.292	13,63	40,4	22.858.285	18.114.561	40.972.854
3.	2022	93.546	14.772	12,67	33,66	19.596.392	15.848.588	35.444.973
4.	2021	88.847	8.136	7,22	39,88	14.235.301	11.118.481	25.353.771

CNAE: ... (1) ▾

CCAA ▾

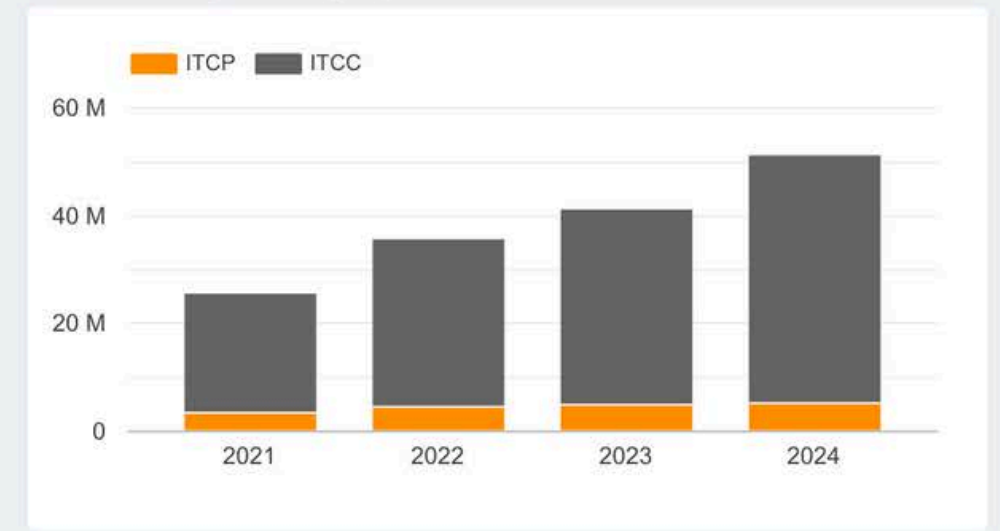
Tipo ▾

1 - 4 / 4 < >

Coste Mutua y Coste Empresa por Año



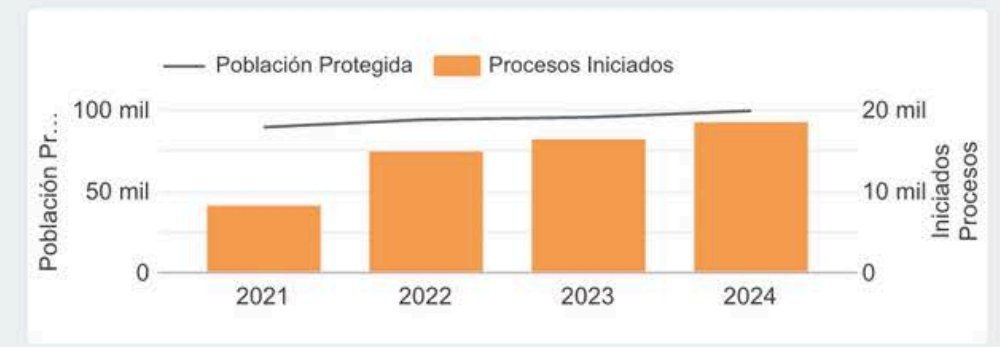
Coste Total por Año y Tipo



Índice de Incidencia y Duración Media por Año



Población Protegida y Procesos Iniciados por Año



DASHBOARD
ABSENTISMO
 En la Posventa
Distribución

	Año	Población Protegida	Procesos Iniciados	Índice de Incidencia	Duración Media	Coste Mutua	Coste Empresa	Coste Total
1.	2024	419.846	67.212	12,44	44,79	123.786.452	87.170.044	210.956.498
2.	2023	409.946	62.441	11,82	45,34	107.204.389	71.749.202	178.953.587
3.	2022	397.381	56.724	11,31	41,57	95.519.378	62.689.342	158.208.719
4.	2021	390.008	36.296	7,39	45,43	73.462.851	46.059.029	119.521.880

1 - 4 / 4 < >

CNAE: ... (1) ▾

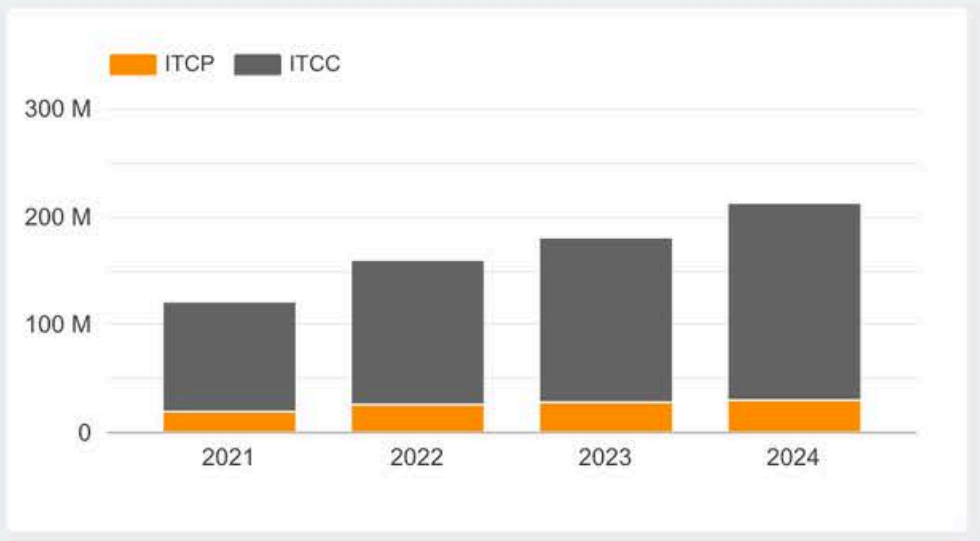
CCAA ▾

Tipo ▾

Coste Mutua y Coste Empresa por Año



Coste Total por Año y Tipo



Índice de Incidencia y Duración Media por Año



Población Protegida y Procesos Iniciados por Año



DASHBOARD ABSENTISMO

En la Posventa

Taller

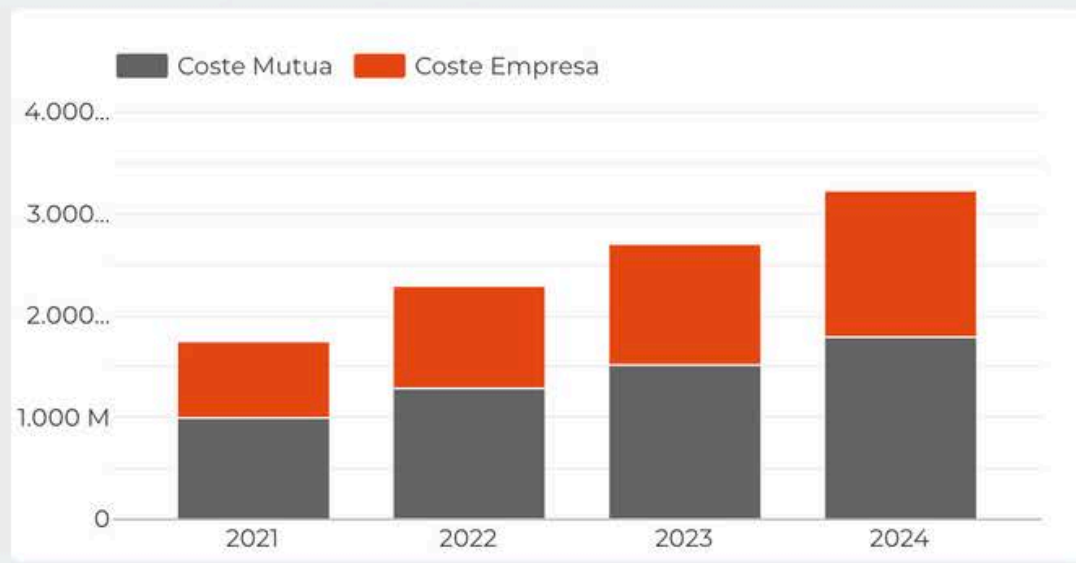
Año	Población Protegida	Procesos Iniciados	Índice de Incidencia	Duración Media	Coste Mutua	Coste Empresa	Coste Total
1. 2024	5.131.046	1.024.112	17,32	38,62	1.769.387.537	1.438.475.165	3.207.862.704
2. 2023	5.016.865	961.988	16,61	37,45	1.494.739.413	1.187.990.185	2.682.729.598
3. 2022	4.899.945	863.123	15,2	37,12	1.266.017.207	1.006.022.556	2.272.039.763
4. 2021	4.756.849	542.459	9,79	39,2	976.813.386	749.849.716	1.726.663.102

CNAE: ... (1) ▾

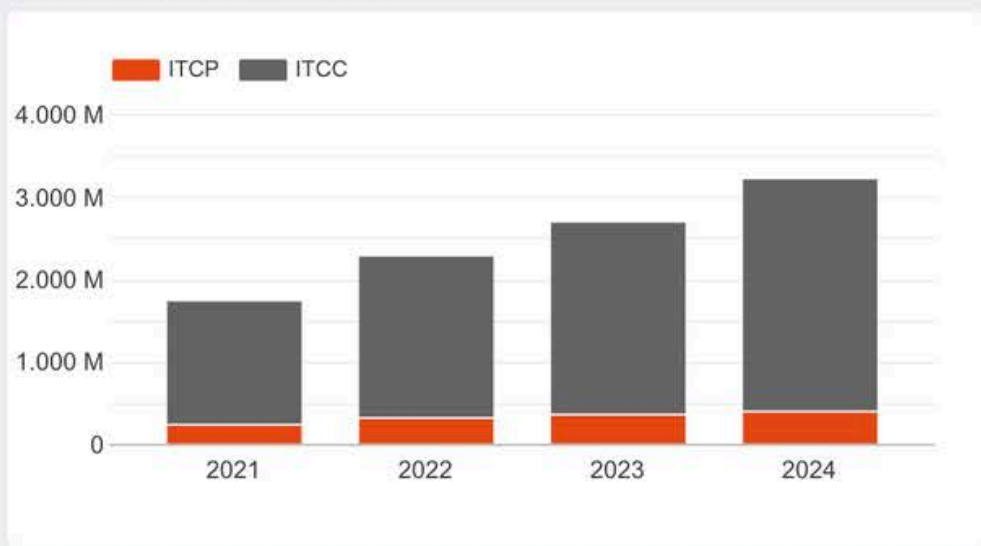
Tipo ▾

1 - 4 / 4 < >

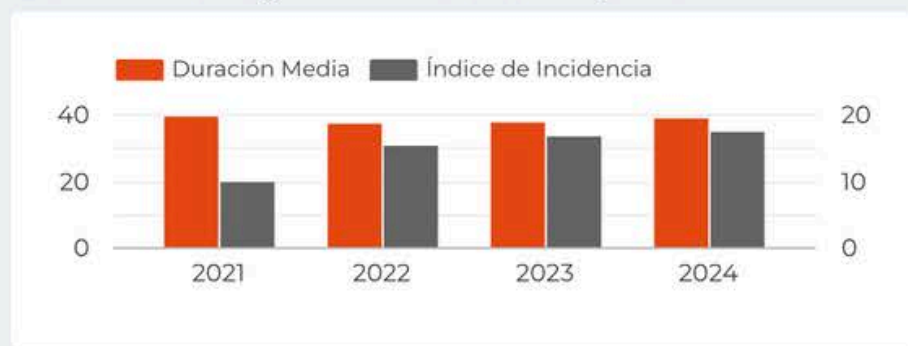
Coste Mutua y Coste Empresa por Año



Coste Total por Año y Tipo



Duración Media y Índice de Incidencia por Año



Población Protegida y Procesos Iniciados por Año



DASHBOARD ABSENTISMO

En la Posventa

Metal

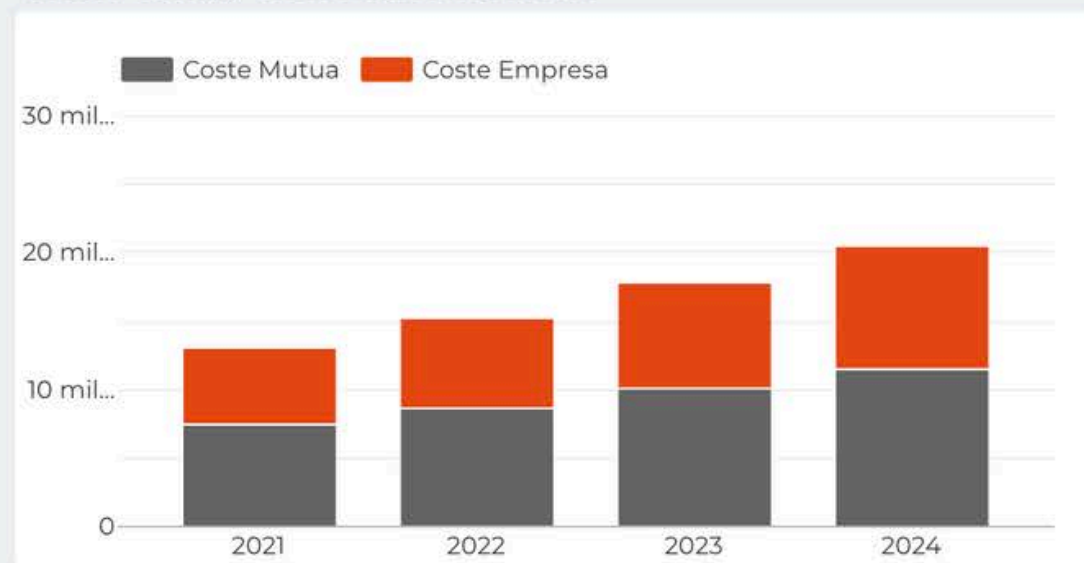
	Año	Población Protegida	Procesos Iniciados	Índice de Incidencia	Duración Media	Coste Mutua	Coste Empresa	Coste Total
1.	2024	36.126.697	6.603.824	16,99	43,14	11.351.403.046	8.996.209.308	20.347.612....
2.	2023	34.927.401	6.335.211	16,72	41,25	9.944.033.221	7.725.283.493	17.669.316....
3.	2022	33.975.770	5.666.493	15,28	41,08	8.497.196.947	6.579.836.822	15.077.033....
4.	2021	32.184.890	4.325.726	12,24	45,55	7.311.587.048	5.594.223.174	12.905.810....

CNAE: ... (1) ▾

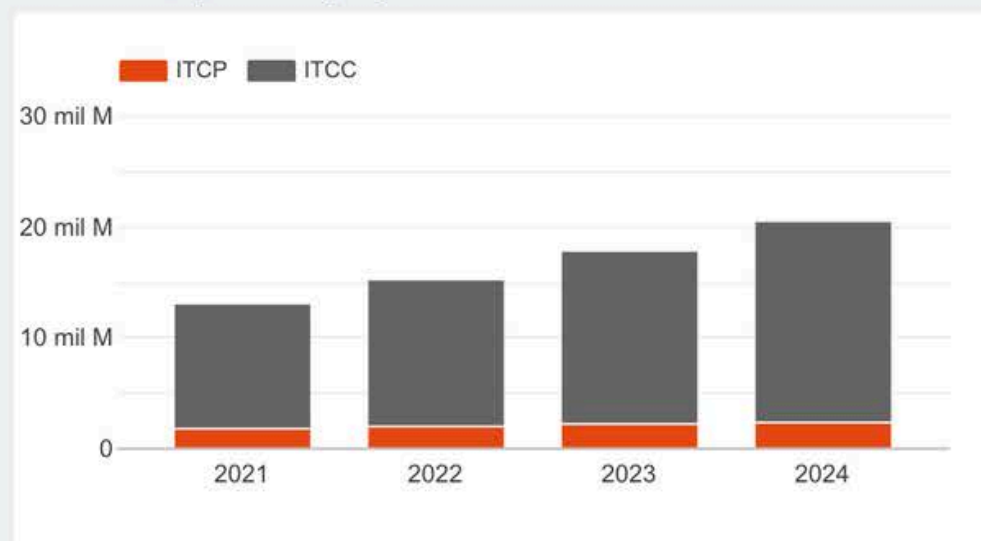
Tipo ▾

1 - 4 / 4 < >

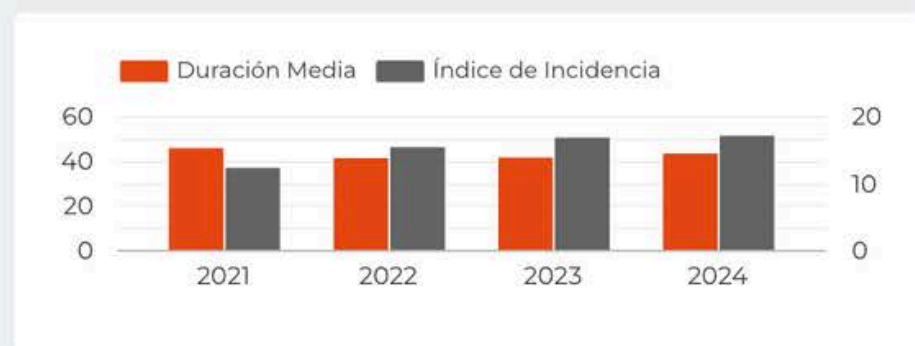
Coste Mutua y Coste Empresa por Año



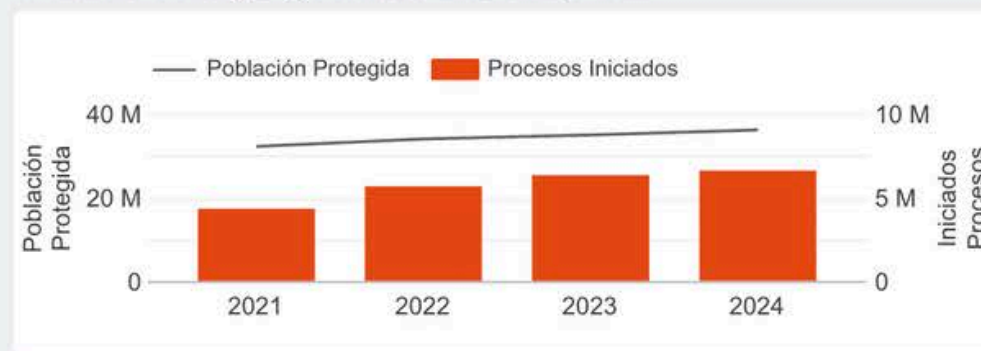
Coste Total por Año y Tipo



Duración Media y Índice de Incidencia por Año



Población Protegida y Procesos Iniciados por Año



DASHBOARD ABSENTISMO

En la Posventa

CAES

JD | 2 octubre 2025



NFU

JD | 2 octubre 2025



RD 712/25

Aspecto	RD 1619/2005	RD 712/2025
Ámbito de aplicación	Solo algunas categorías	Casi todas, excepto bicicletas y primera monta
Definiciones	Más generales	Incluye productor, poseedor, NFU y segunda mano
Registro de productores	Existía, menos detallado	Obligatorio en facturas + CAT deben inscribirse
Responsabilidad del productor	Financiaba sistemas de gestión	Financia gestión + no cobrar talleres + plan >250Tn/año
Talleres (poseedores)	Entregar a gestores	No venta/clasificación, máx. 2 años almacenamiento
Facturación	Solo coste ambiental	Coste ambiental + Nº de registro del productor
Segunda mano	Sin regulación clara	Certificado UNE 69051 obligatorio
Almacenamiento	Requisitos básicos	Normas estrictas: altura, incendios, plagas, compartimentos
Derogación	Vigente	Deroga RD 1619/2005

SITUACIÓN SECTORIAL

JD | 2 julio 2025



OPEN ESTUDIOS

ESPECIALISTAS DEL NEUMÁTICO

Q2 | 2025



ESTUDIO Q2 | 2025

Crecimiento de la economía
+2,5% en 2025 y +2% en 2025

Mayor gasto privado
En torno al **+2,7%**
En **2026** se espera del **+1,8%**

IPC
+2,2%
+2,5% de media

Empleo
Paro del 10,4%
Coste laboral unitario: +4,3%
Productividad -0,7%

OCUPACIÓN

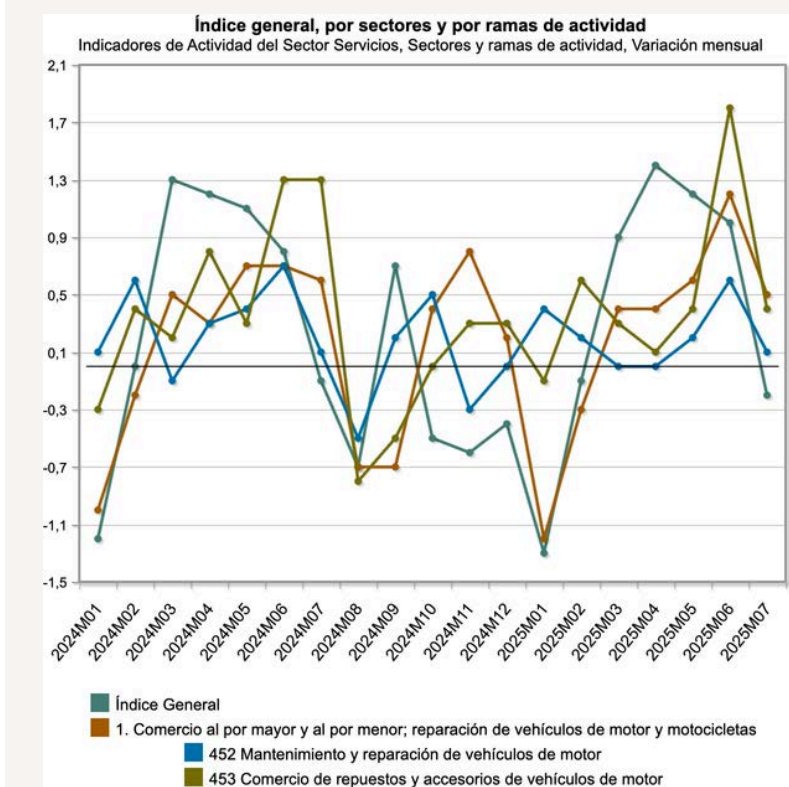
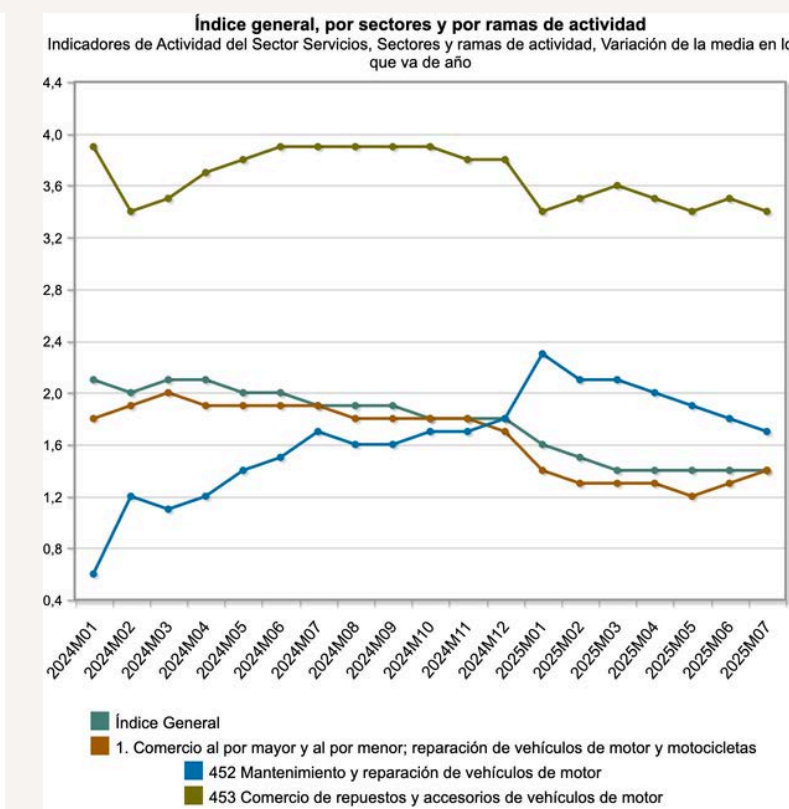
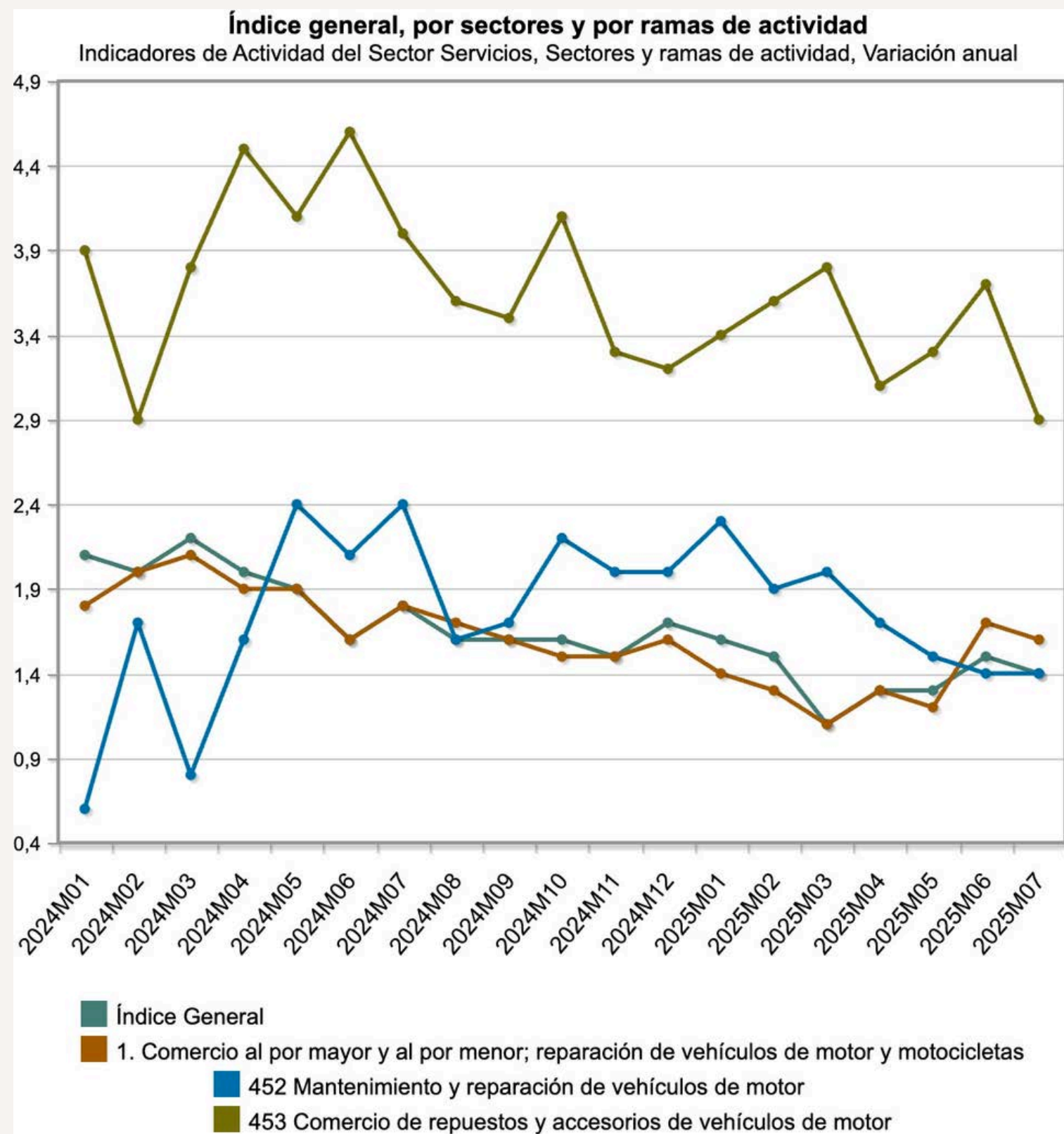
FUENTE: INE

Empleo vs hace un año (julio 2024)

- General = +1,4%
- Automoción = +1,6%
- Distribución recambios = +2,9%
- Taller = +1,4%

Empleo media anual

- General = +1,4%
- Automoción = +1,4%
- Distribución recambios = +3,4%
- Taller = +1,7%



CIFRA NEGOCIO

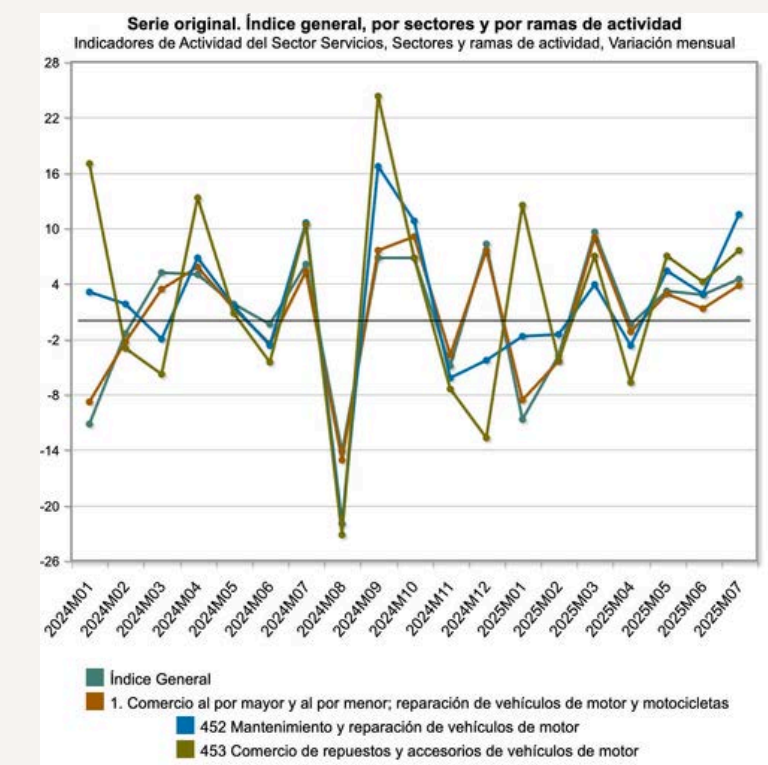
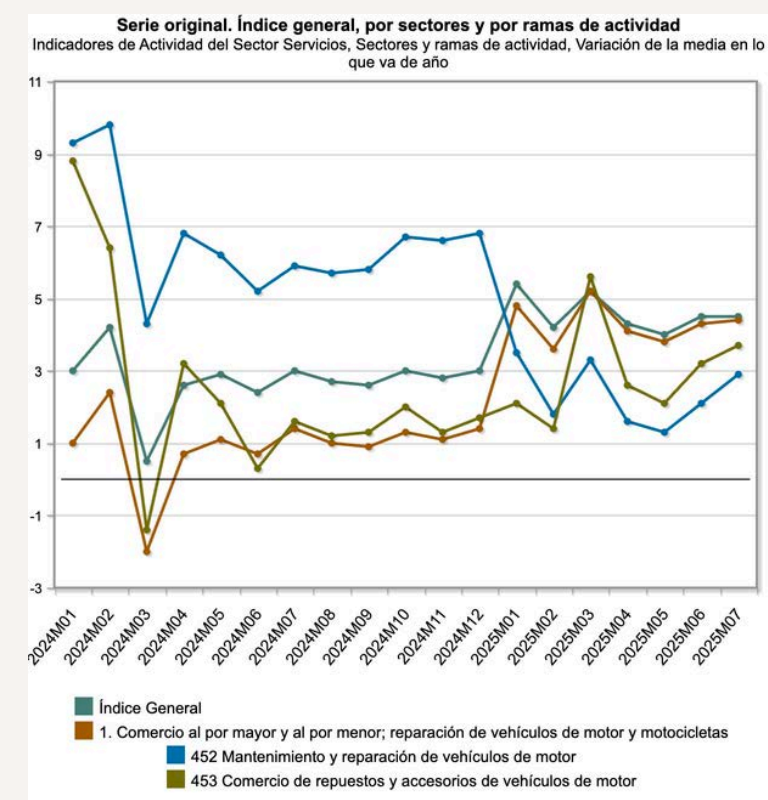
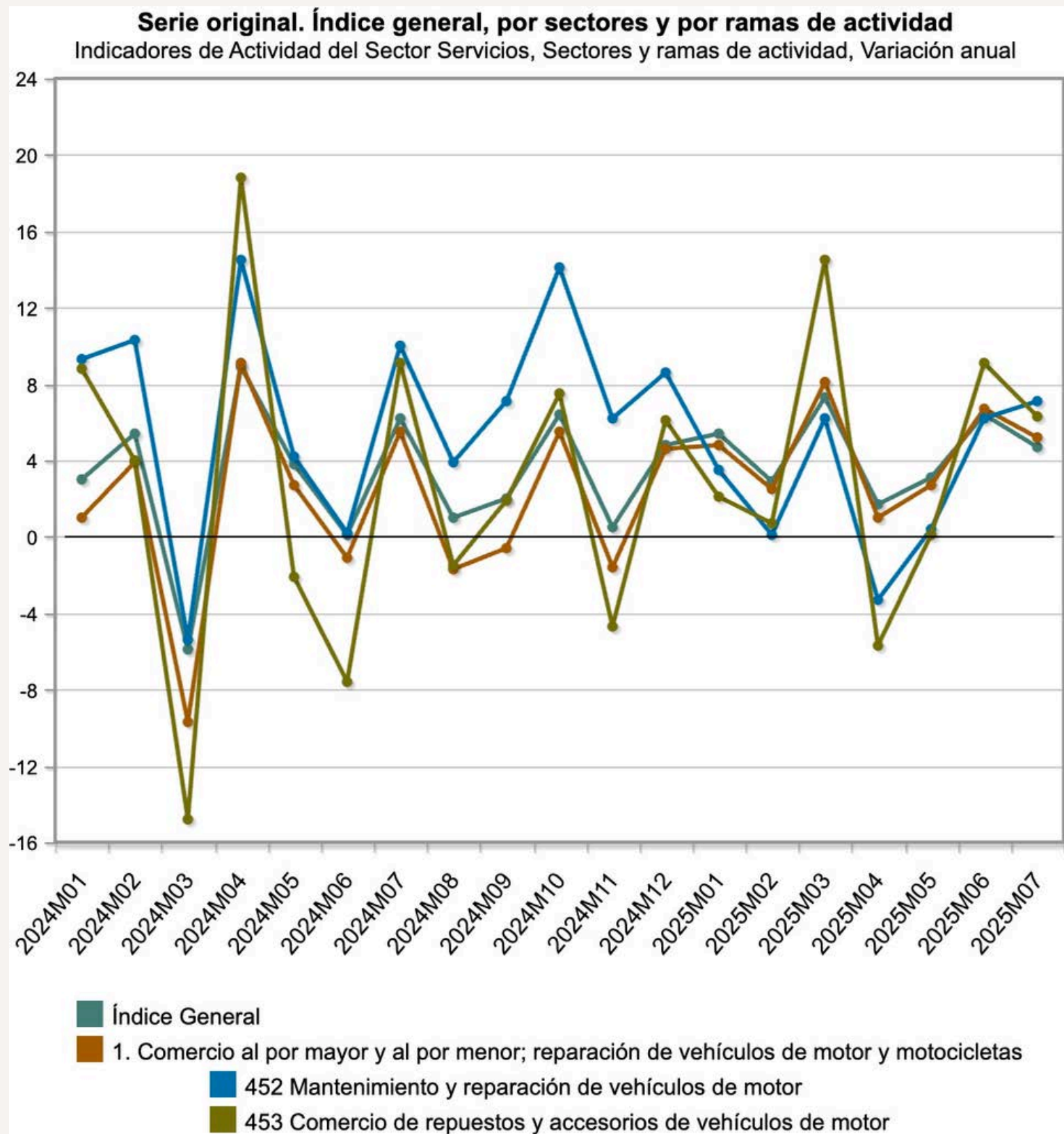
FUENTE: INE

Cifra vs hace un año (abril 2024)

- **General** = +4,7%
- **Automoción** = +5,2%
- **Distribución recambios** = +6,3%
- **Taller** = +7,1%

Cifra media anual

- **General** = +4,5%
- **Automoción** = +4,4%
- **Distribución recambios** = +3,7%
- **Taller** = +2,9%



MATRICULACIONES

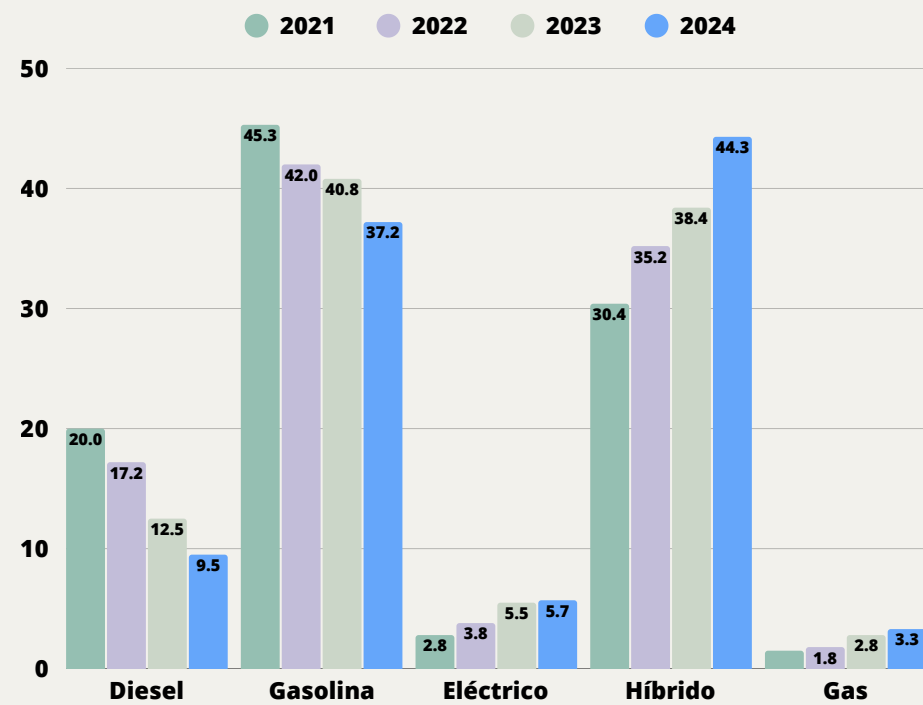
TURISMO Y 4X4



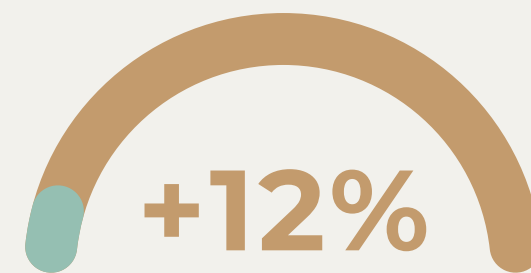
+7,1%

2024: 1.018.011 unidades
 2023: 950.649 unidades (+16,7%)
 2022: 814k unidades (-5,3%)
 2021: 860k unidades

TIPO COMBUSTIBLE

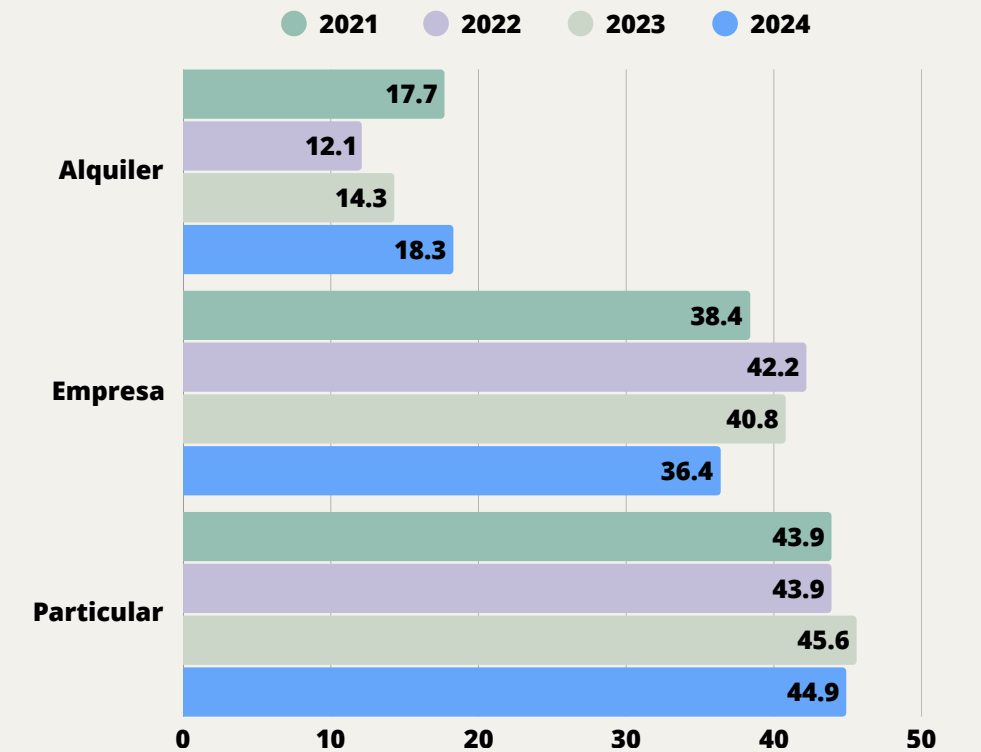


RENTING



2024: 2.560 unidades
 2023: 2.188 unidades (-6,2)
 2022: 2.332 unidades (-2,8%)
 2021: 2.389 unidades

CANALES



MATRICULACIONES

A AGOSTO 2025

+14,7%

770.780 unidades

Combustible	2025	2024	Acum2025	Acum2024
DIESEL	5.3%	9.3%	5.6%	10.2%
GASOLINA	23.5%	34.6%	30%	39.6%
ELECTRICO	11.6%	5.2%	8.1%	4.8%
HIBRIDO	54.4%	46.3%	51.3%	42.4%
GAS	5.2%	4.7%	5%	3.1%
OTROS	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%

Canal	2025	2024	Acum2025	Acum2024
Alquiler	2.8%	3.8%	21.7%	22.6%
Empresa	38.4%	37.4%	33.1%	34%
Particular	58.8%	58.8%	45.2%	43.4%
Total	100%	100%	100%	100%

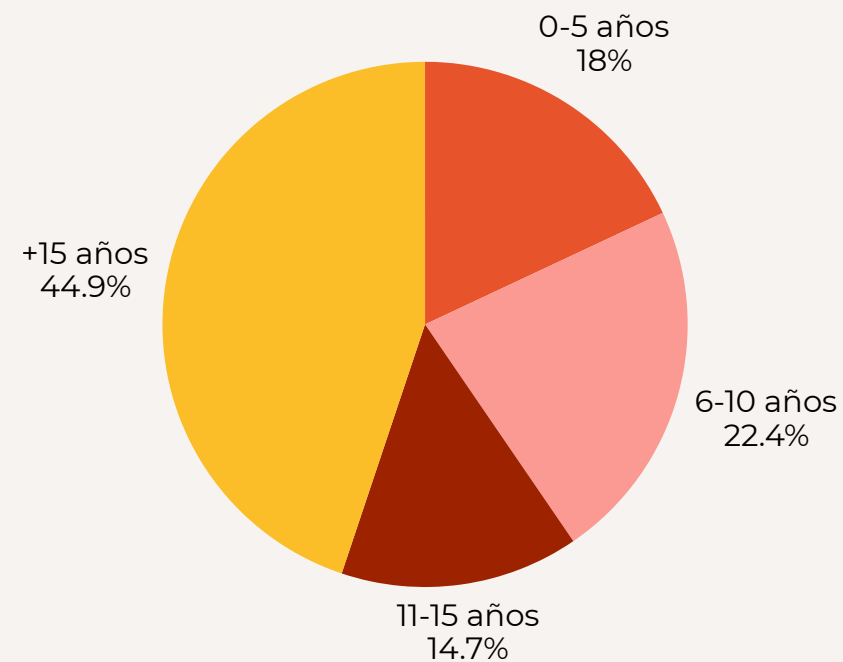
Renting	2025	2024	% var
AGOSTO	12.274	10.845	13.2%
ENERO-AGOSTO	186.261	183.281	1.6%

PARQUE CIRCULANTE

ESTUDIO Q2 | 2025

Total Parque
23 MILLONES

Edad media
13,4 AÑOS

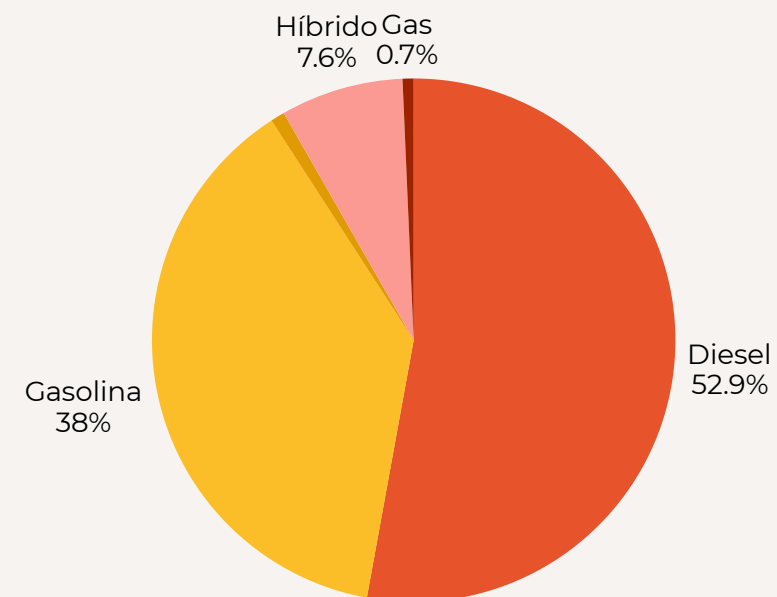


> Implicaciones para la posventa

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

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

Combustible



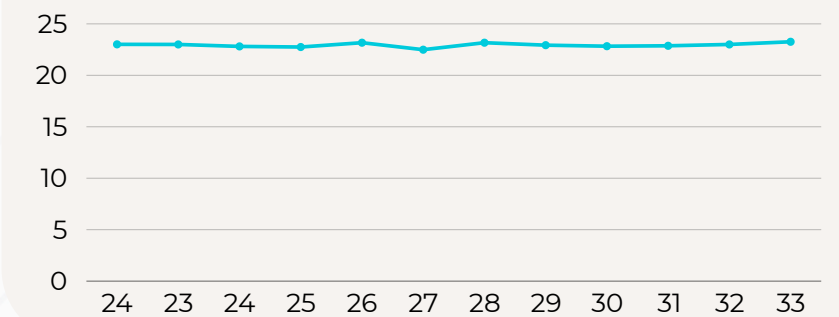
> Conclusiones

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

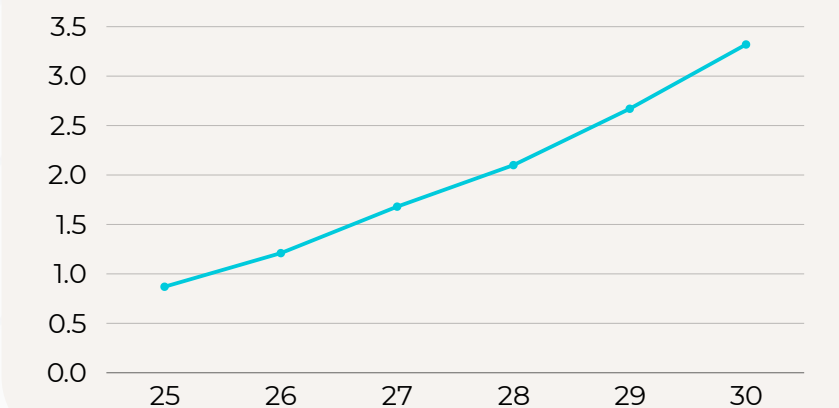
Es crucial prestar atención a la **diversidad del parque**.

Renting = 3,3% del TOTAL

Predicciones TOTAL



Predicciones ELÉCTRICO



DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES

VEHÍCULOS RETING

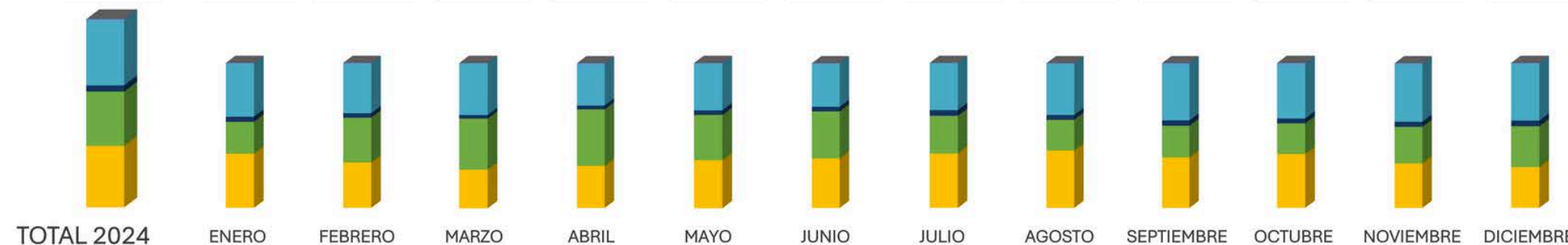
	TOTAL 2024	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TOTAL MERCADOS TURISMOS Y TODO TERRENO VEHÍCULO COMERCIAL	333.833	20.381	25.504	34.095	32.812	31.996	38.702	25.496	14.029	24.418	26.386	26.562	33.452
	272.274	16.376	21.067	28.830	27.321	26.360	32.244	20.238	10.845	19.395	20.373	21.472	27.753
	61.559	4.005	4.437	5.265	5.491	5.636	6.458	5.258	3.184	5.023	6.013	5.090	5.699

	TOTAL 2024	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Diesel	32,7%	37,4%	31,3%	26,6%	29,1%	33,1%	34,2%	37,5%	39,7%	34,9%	37,1%	30,8%	28,1%
Gasolina	28,9%	22,0%	30,9%	35,2%	39,1%	31,2%	32,5%	25,9%	21,3%	21,9%	21,1%	25,2%	28,2%
Eléctrico	3,3%	3,5%	3,1%	2,5%	2,6%	3,2%	3,2%	4,0%	3,3%	3,7%	3,4%	3,5%	3,9%
Híbridos	34,2%	36,3%	33,7%	35,4%	27,8%	32,1%	29,5%	32,1%	35,2%	38,1%	36,6%	39,1%	38,9%
Gas	0,9%	0,8%	1,0%	0,4%	1,5%	0,5%	0,6%	0,4%	0,5%	1,4%	1,8%	1,3%	0,9%
Otros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

MERCADOS

Turismos y TT

VCL



AutoInfor

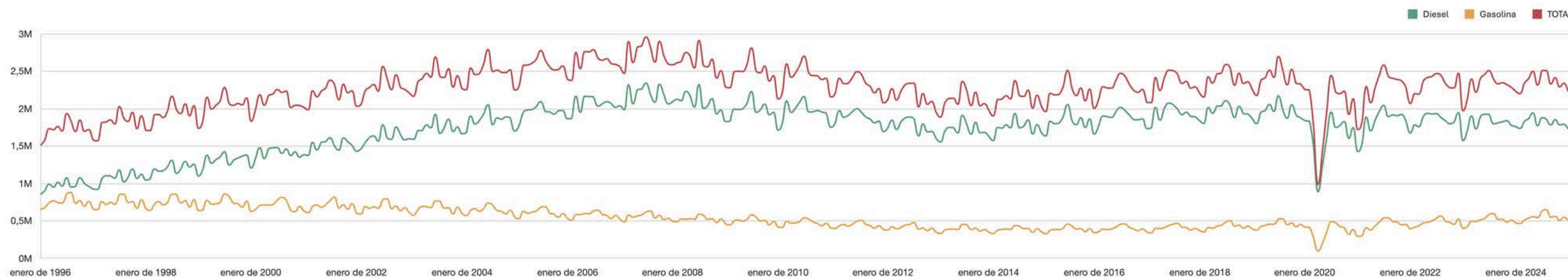
AERVI

ANCERA

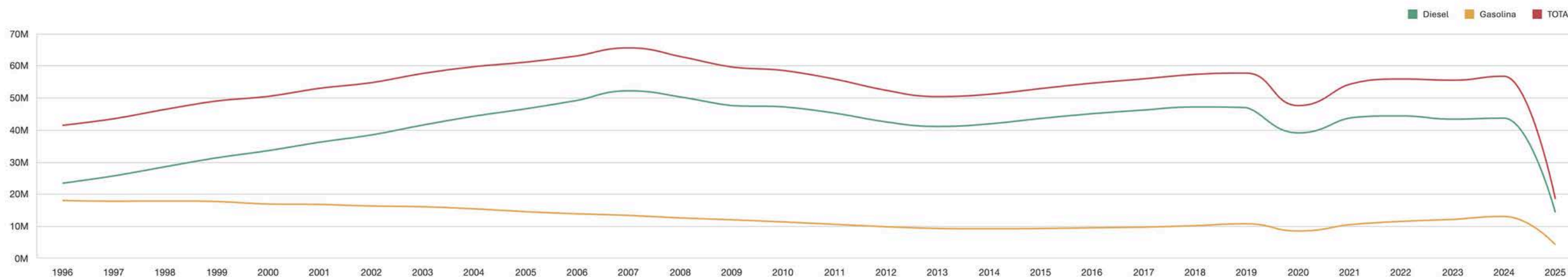
CONSUMO COMBUSTIBLE DE COMBUSTIBLES

ESTUDIO Q2 | 2025

Consumo combustibles (CORES) mensual

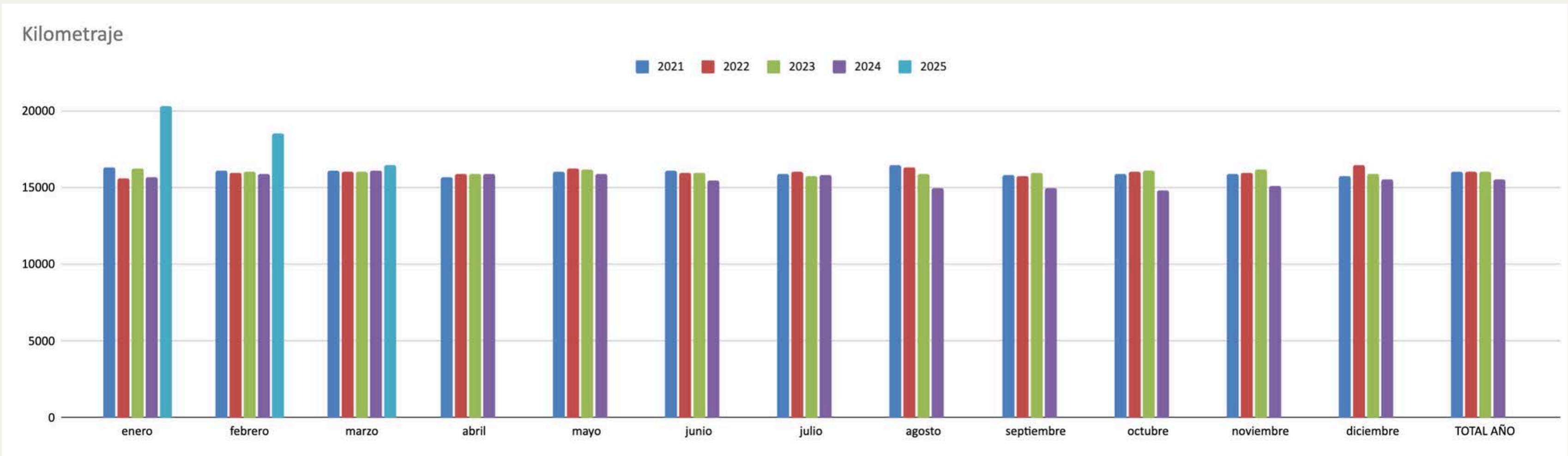


Consumo combustibles (CORES) anual



VEHÍCULOS RETING

Es relevante destacar que esta muestra indica un aumento bastante significativo en el kilometraje medio del primer trimestre. Superando los años previos en todos los meses y, especialmente en enero y febrero.



METODOLOGÍA

ESTUDIO Q1 | 2025

01 Participación

Respuesta a la **encuesta online** enviada por correo electrónico a los **comercios multimarca de recambios de turismo**

02 Márgen de Error

Margen de error **máximo del 2,8%**

03 Márgen de Error

Muestra representativa de **2.246 talleres especialistas en neumático** de turismo, sobre un total de 4.500 (en torno al 50% están en red)

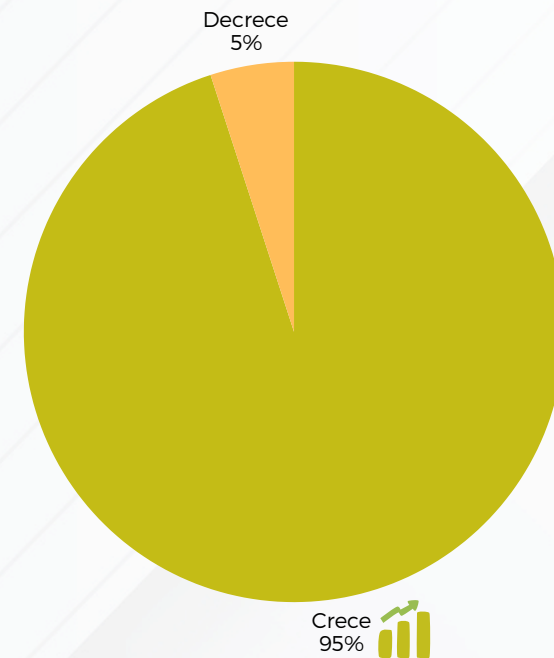
Q2 2025 VS Q2 2024

ESTUDIO Q2 | 2025

ACTIVIDAD BRUTA

> **+5%**

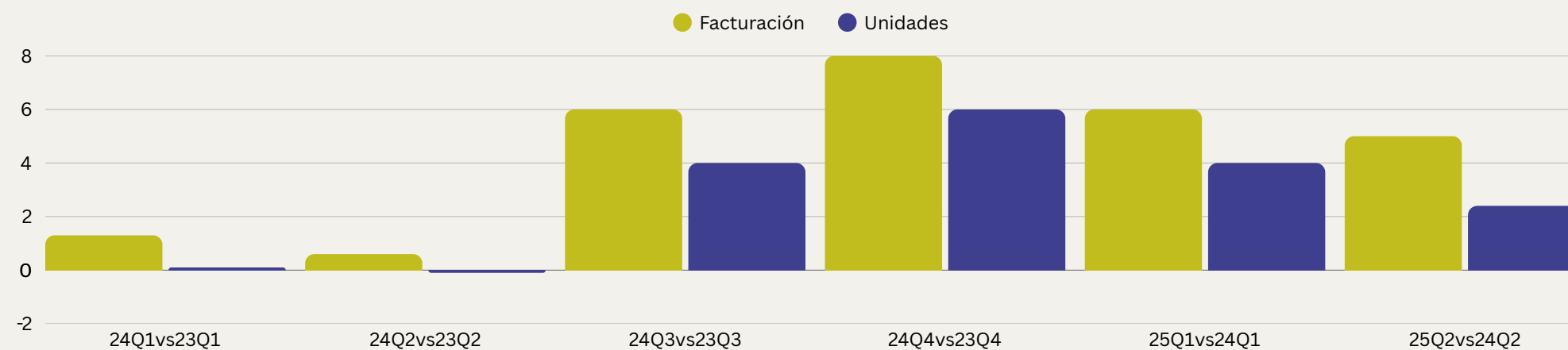
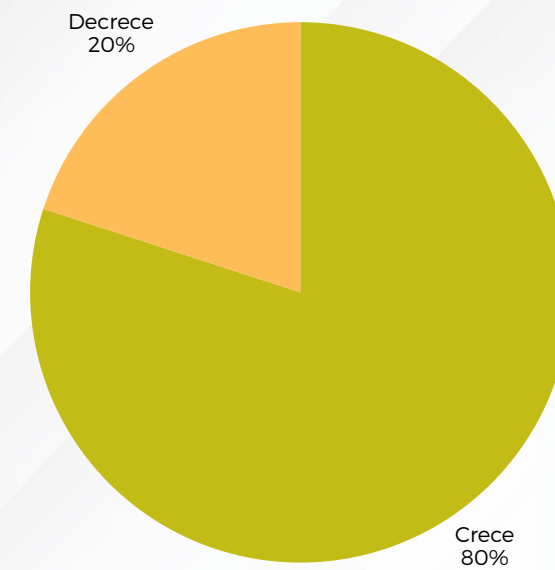
de crecimiento en el segundo trimestre de 2025 respecto al mismo de 2024



UNIDADES NEUMÁTICOS

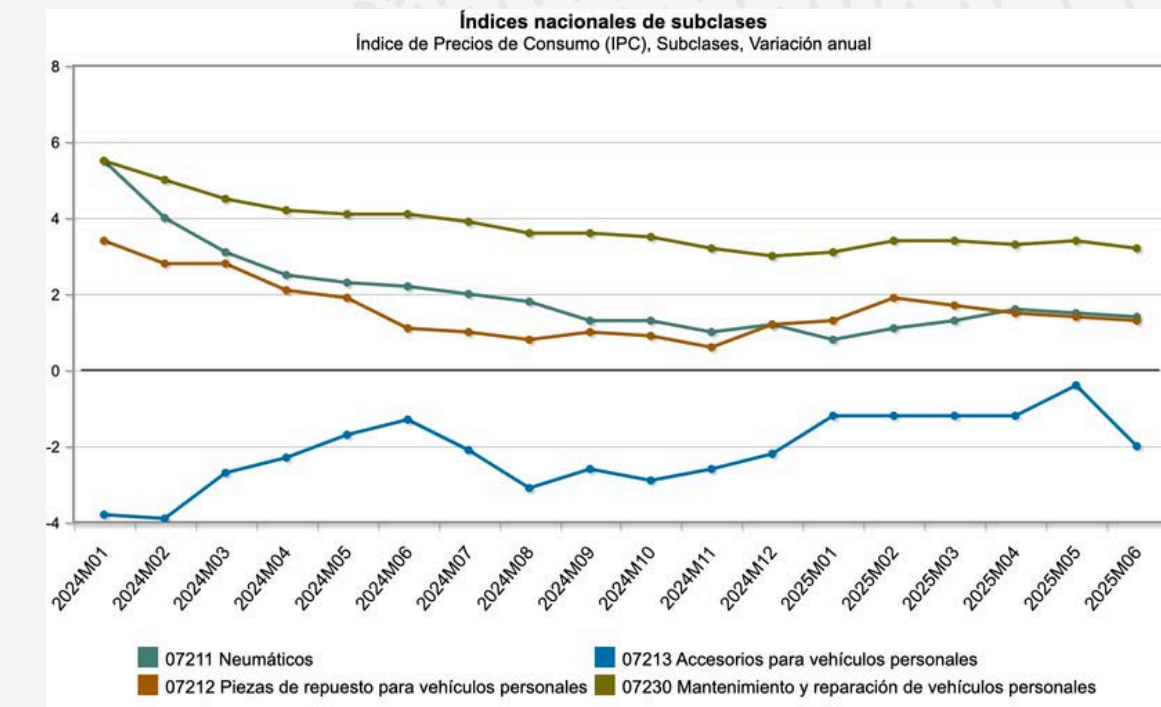
> **+2,4%**

venta de unidades de neumáticos en el segundo trimestre de 2025 respecto al mismo de 2024



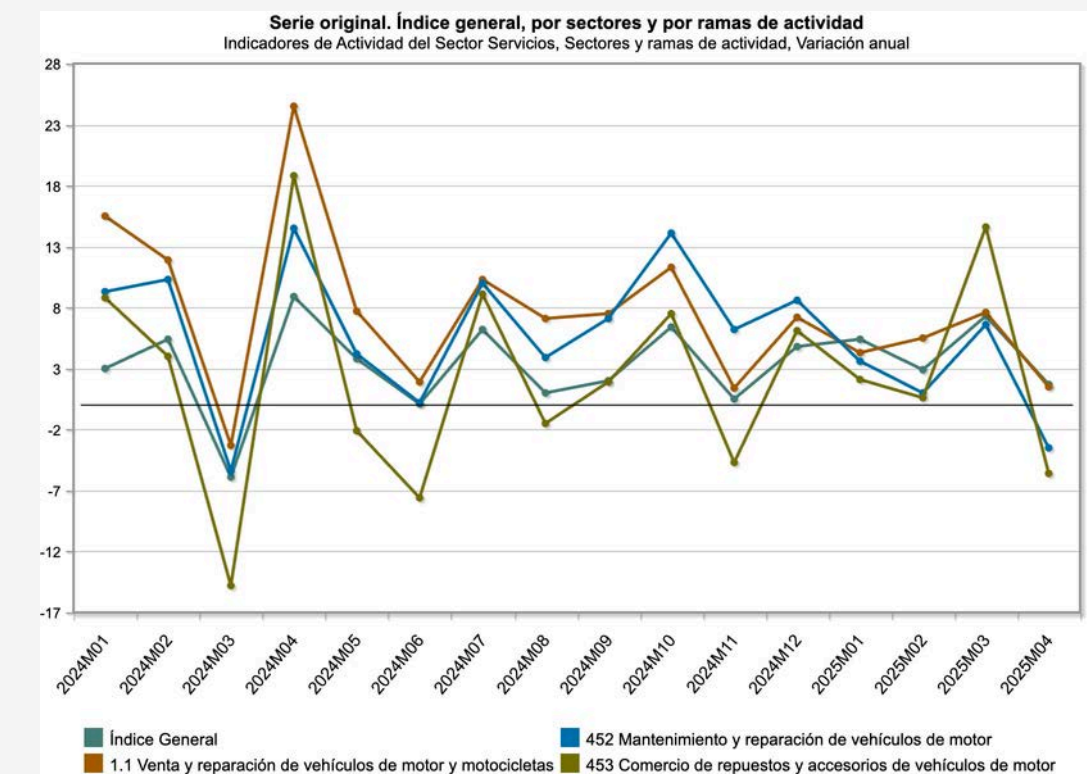
IPC JUNIO 2025

+1,4% en neumáticos, +3,2% en reparaciones y mantenimientos +1,3% en recambios



ACTIVIDAD INE

-3,5% respecto a abril de 2024 (último dato)

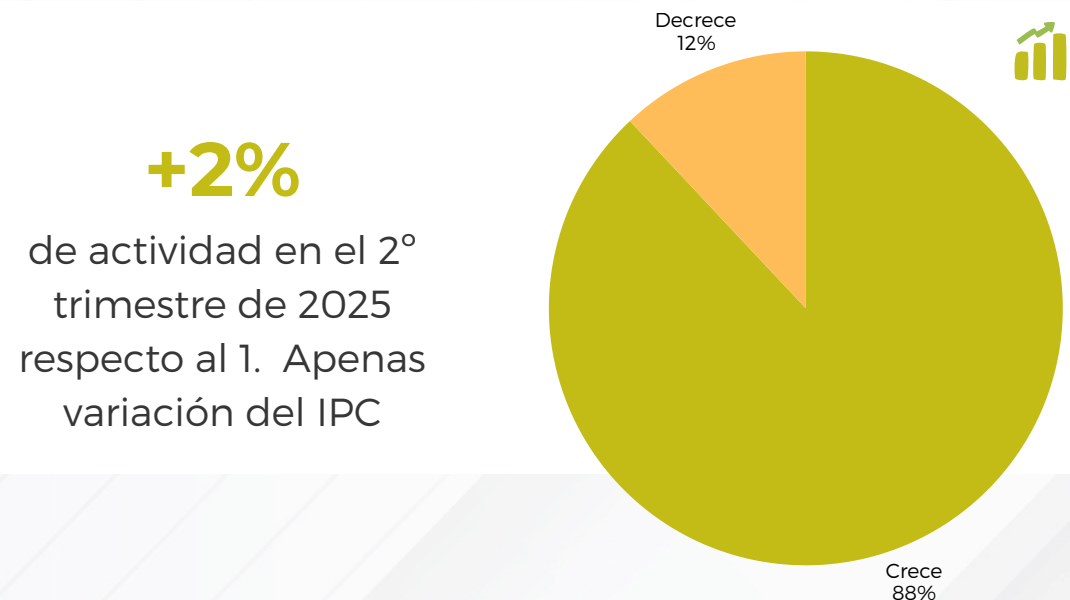


Q2 2025 VS Q1 2025

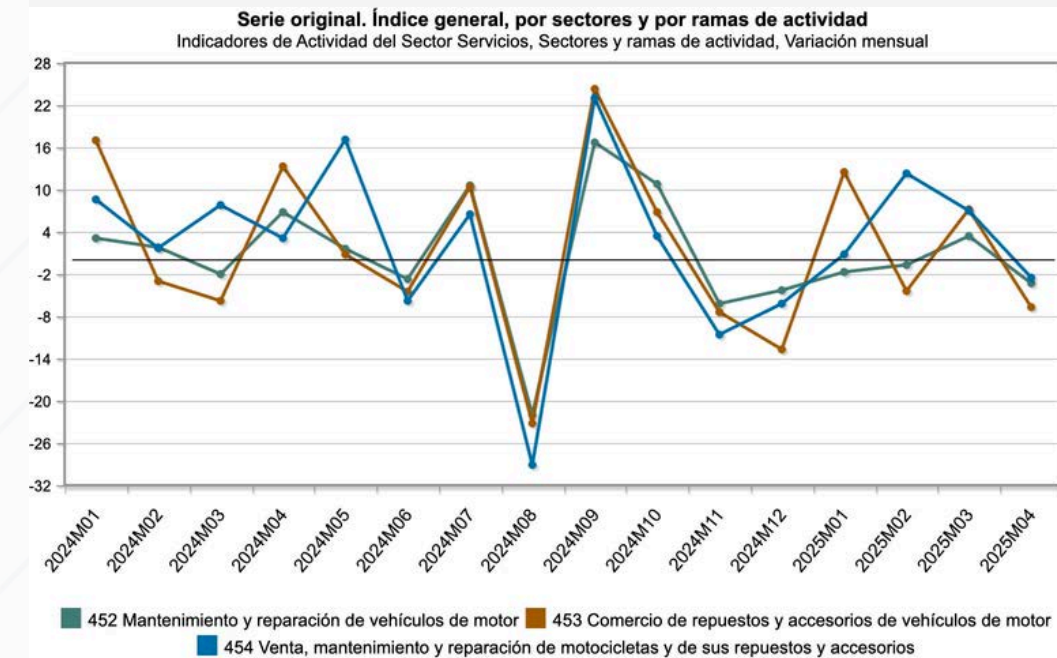
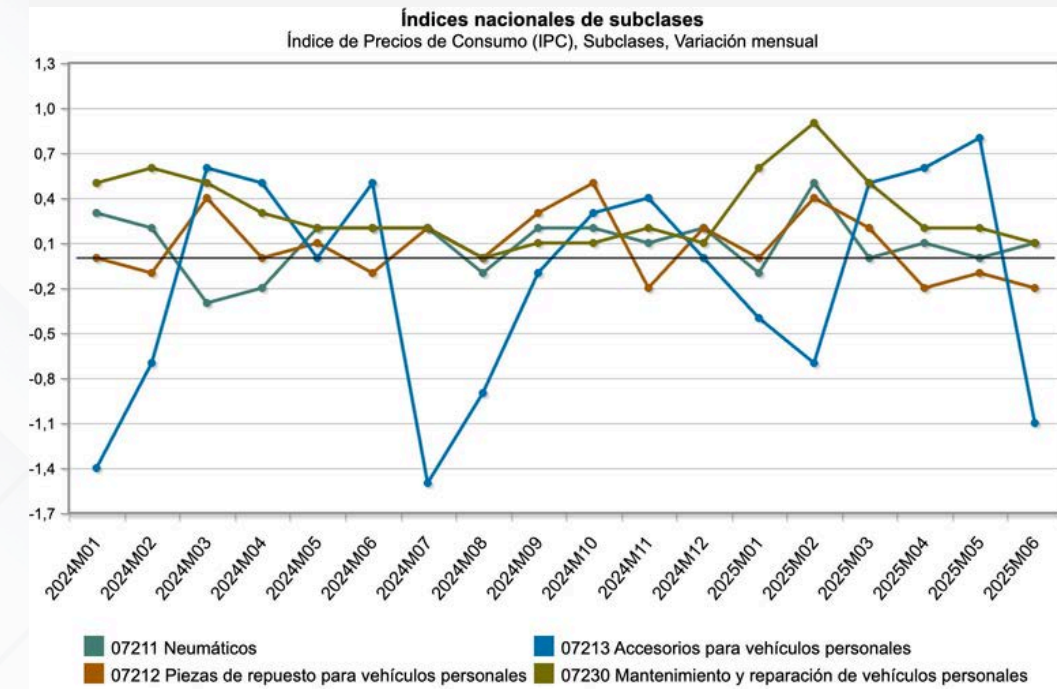
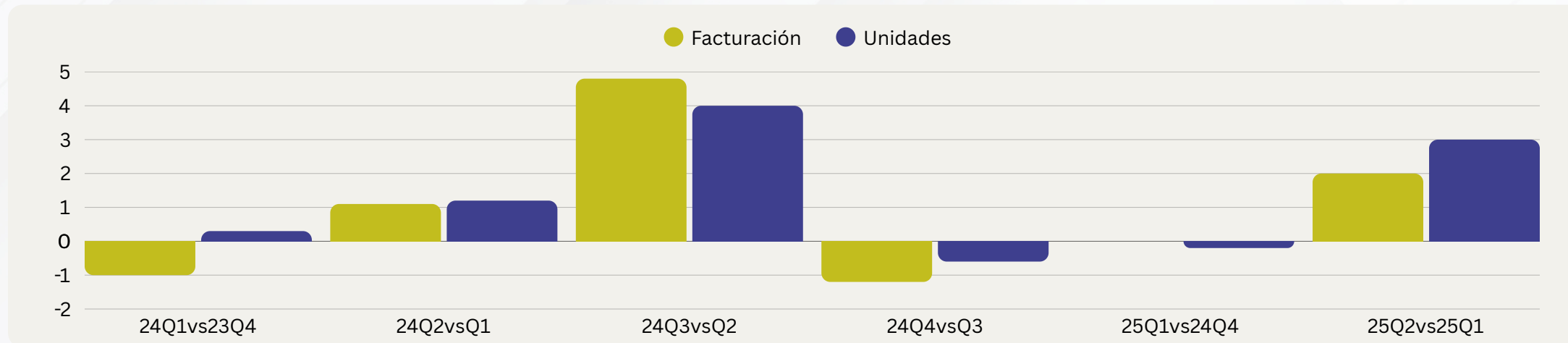
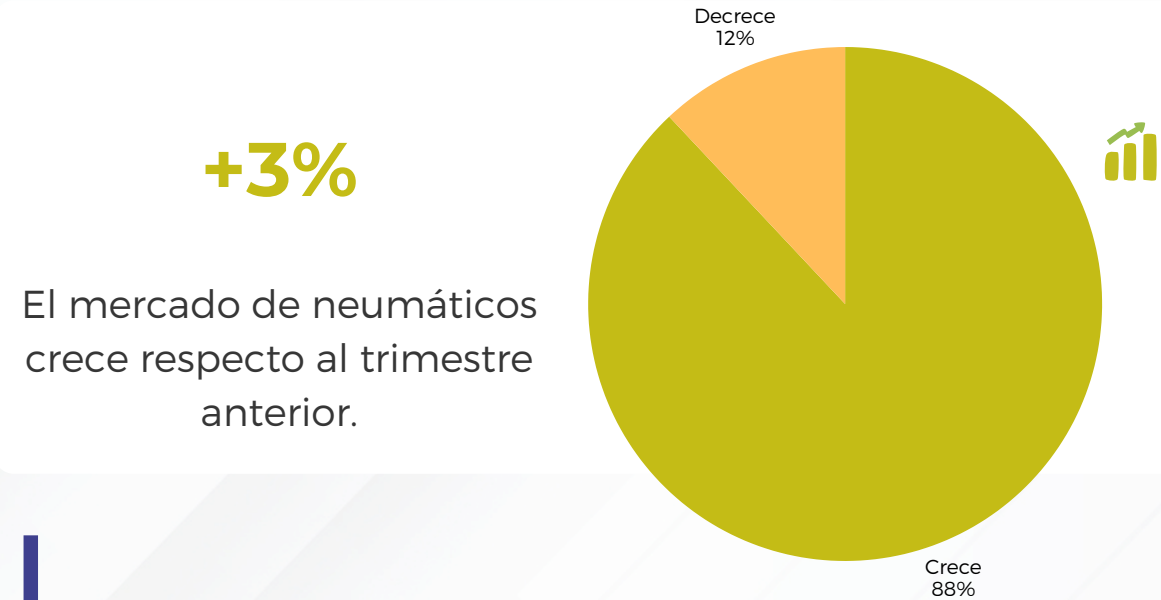
ESTUDIO Q2 | 2025

> TRIMESTRE ANTERIOR

ACTIVIDAD BRUTA



UNIDADES NEUMÁTICOS



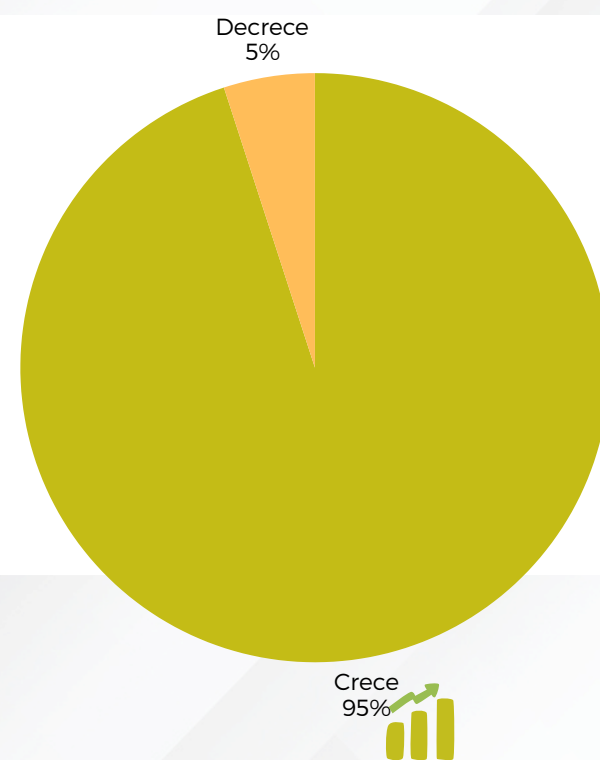
1ER SEMESTRE

ESTUDIO Q2 | 2025

ACTIVIDAD BRUTA

+5,4%

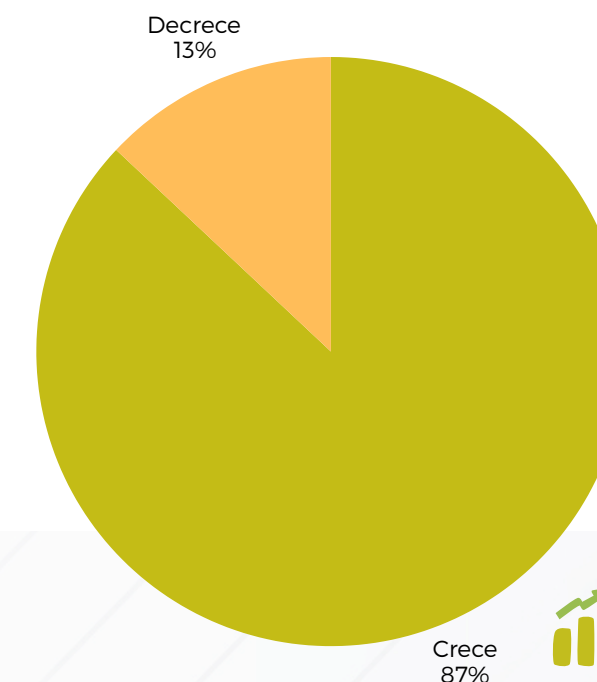
de crecimiento en el primer semestre del vs año pasado.



UNIDADES NEUMÁTICAS

+3%

de crecimiento en unidades de neumáticos en el primer semestre



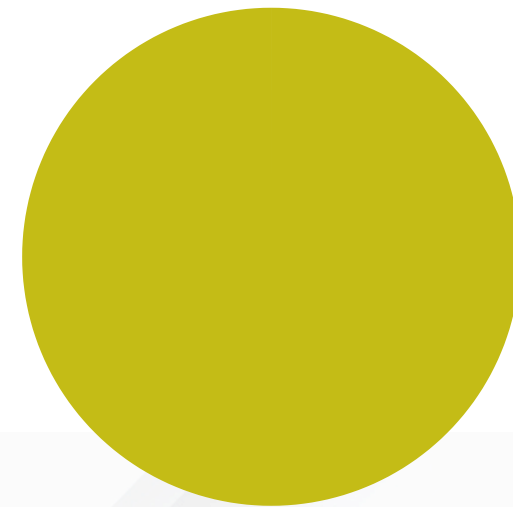
2025

Previsión Q2 | 2025

ACTIVIDAD BRUTA

+5%

de crecimiento esperado para 2025.



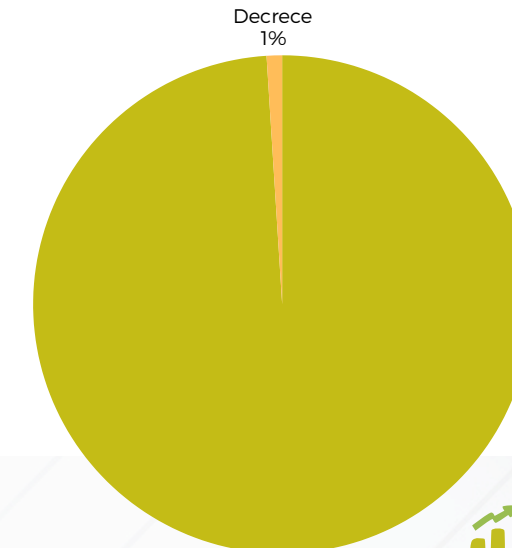
Crece 100%



UNIDADES NEUMÁTICAS

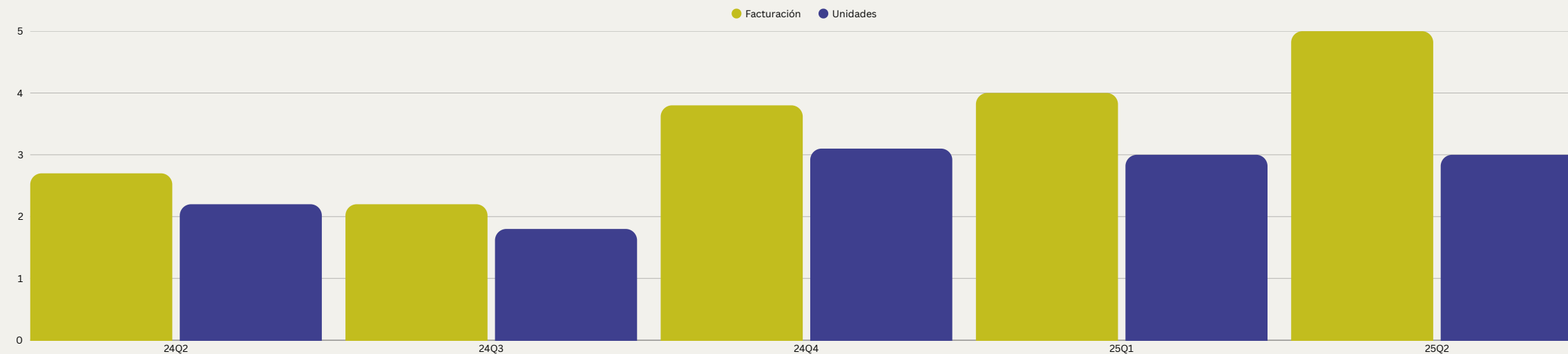
+3%

de crecimiento esperado en 2025 en unidades de neumáticos.



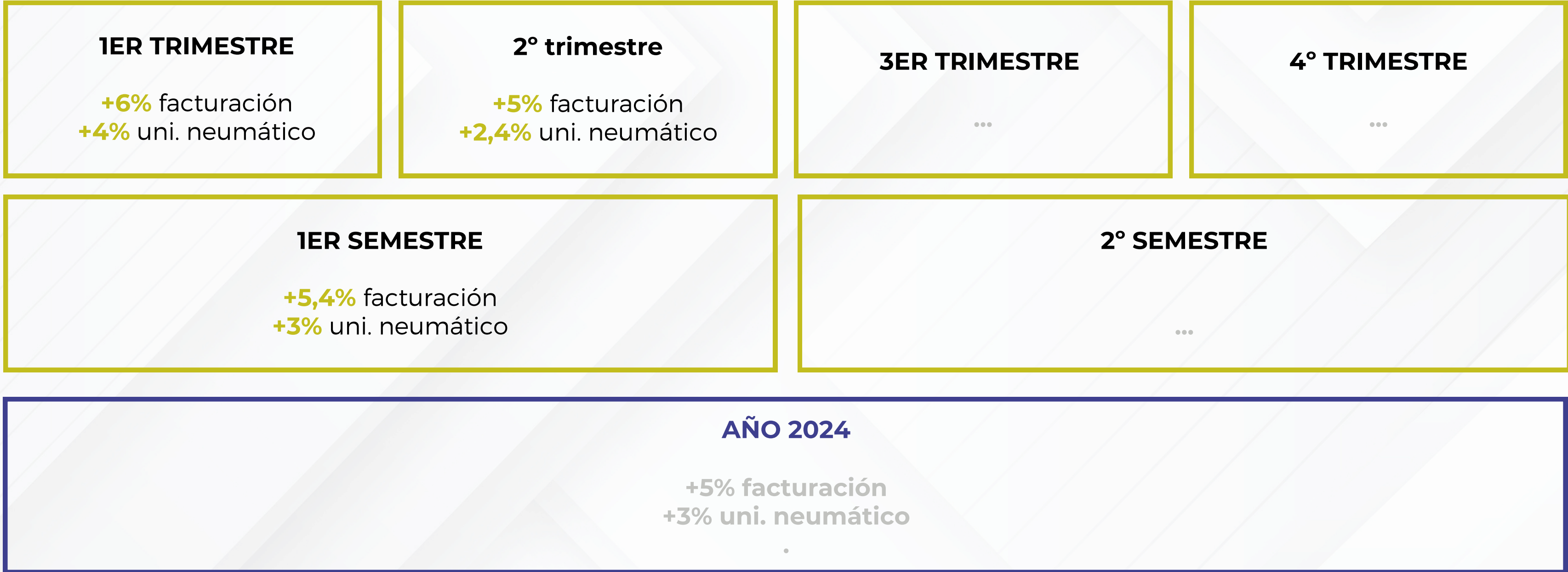
Decrece 1%

Crece 99%

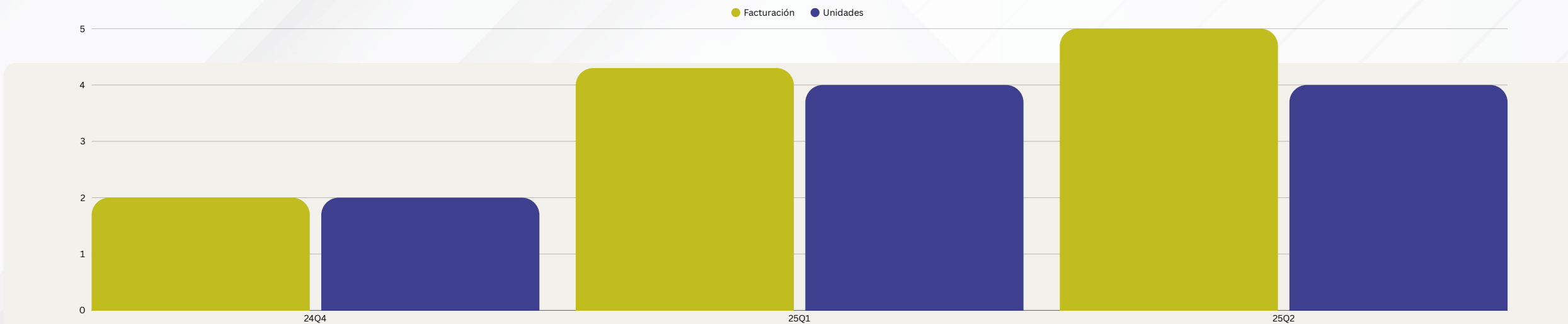
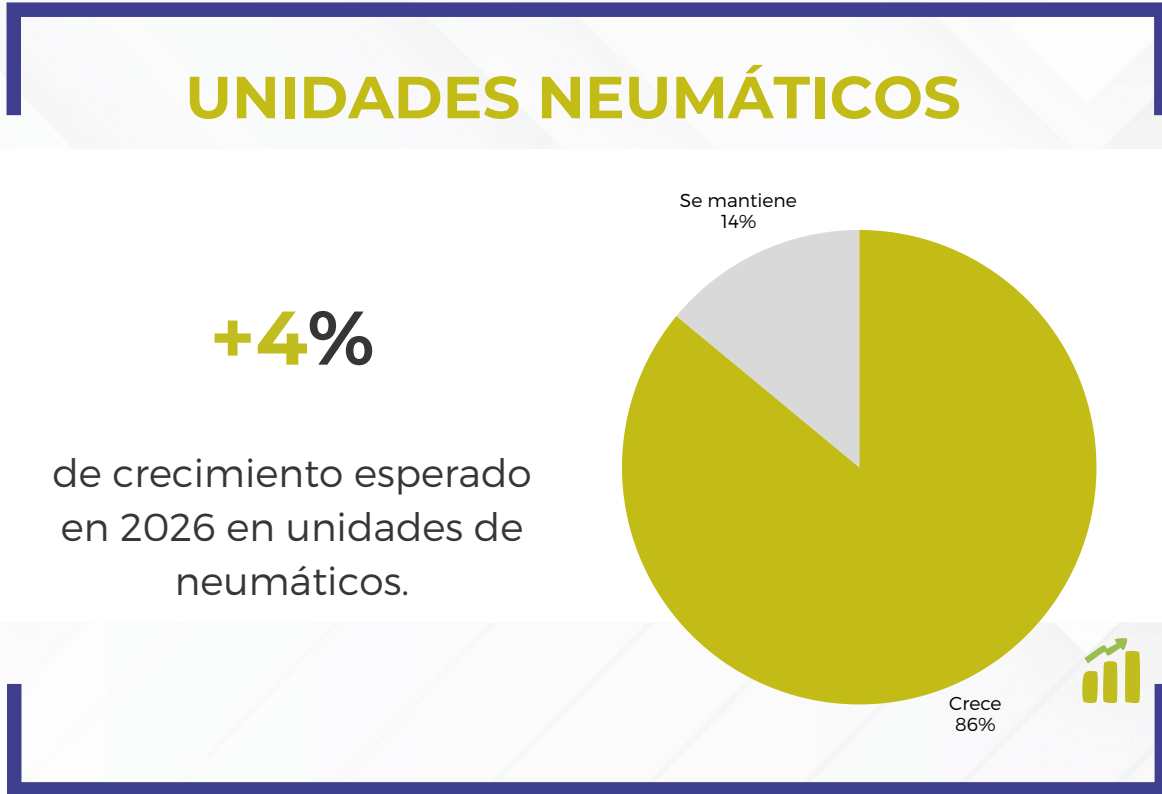
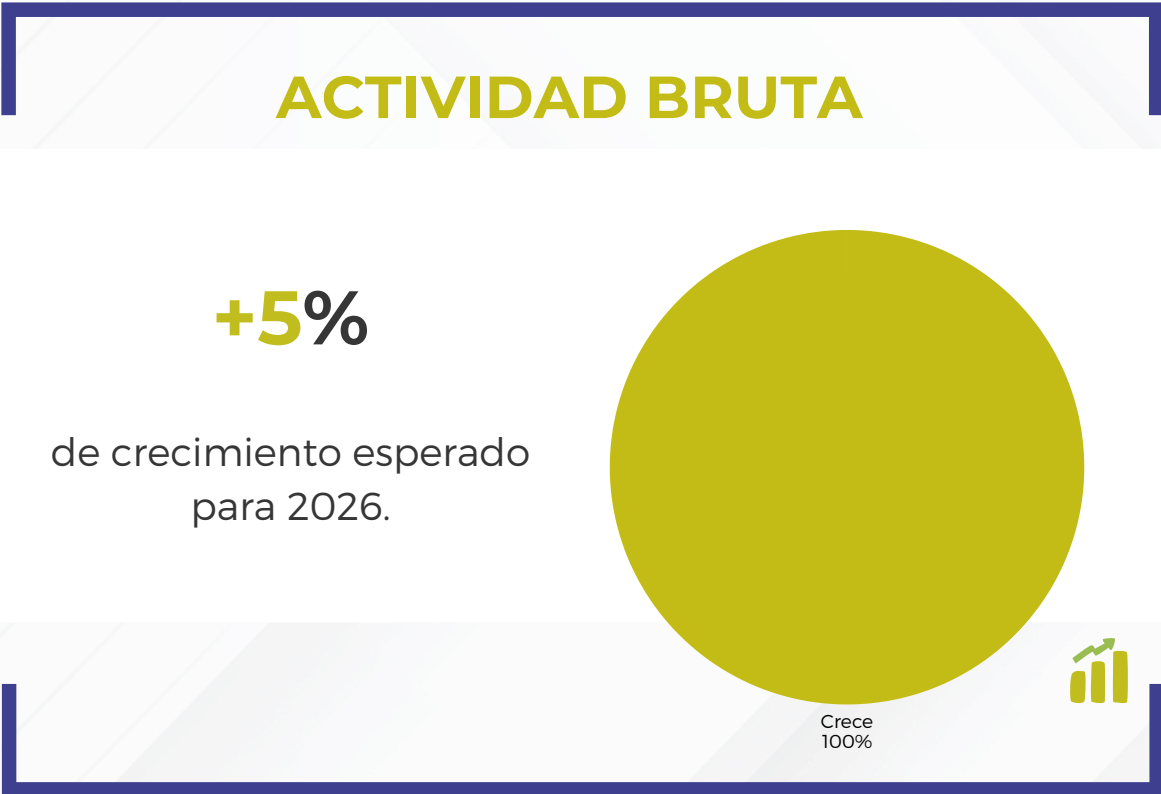


RESUMEN

ESTUDIO Q2 | 2025



PREVISIÓN Q2 | 2025



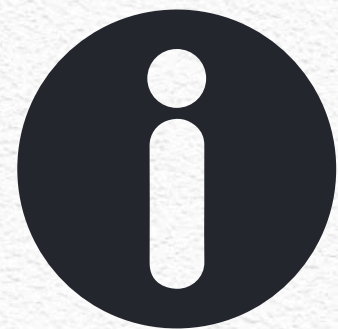
RETOR Y PREOCUPACIONES

ESTUDIO Q2 | 2025



QUÉ PIDES A OPEN

ESTUDIO Q2 | 2025



INFORMACIÓN

respuestas y apoyo
Normas | Estudios



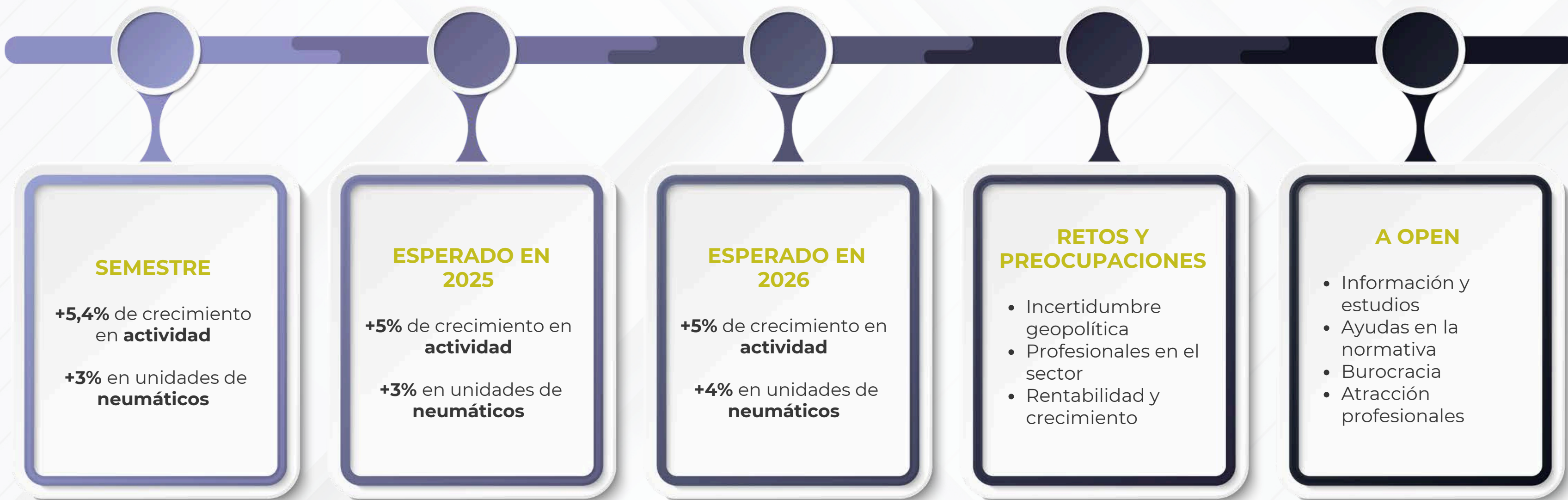
DEFENSA DE INTERESES
y
AYUDA EN NORMAS



ayuda en la
atracción de personal

CONCLUSIONES

ESTUDIO Q2 | 2025



FECHAS 2026

JD | 2 octubre 2025



WEB Y COMUNICACIÓN

JD | 2 octubre 2025



NUEVA WEB

COMUNICACIÓN

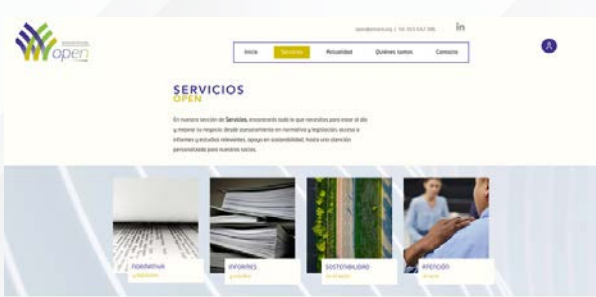
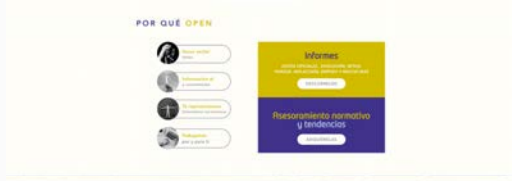
VISUAL



INTUITIVA



ACTUALIZADA



ACCESIBLE

RESPONSIVE

SENCILLA

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.

Matriculaciones anuales 	Parque Circulante 	Estudios actividad
Estudios Europeos 	Datos INE 	Otros informes

Todos los Materiales y Recursos OPEN

SERVICIOS auxiliares



Desde OPEN, en colaboración con AON, ofrecemos a nuestros socios un servicio exclusivo orientado a facilitar el cumplimiento de los requisitos del seguro de responsabilidad civil exigidos por el esquema SERMI.

Este acuerdo garantiza que los talleres asociados puedan acceder a una cobertura adecuada, eliminando así una barrera clave para obtener la acreditación SERMI.

¿Qué es SERMI?

Un sistema que permite a los talleres acceder de manera segura a información esencial para realizar reparaciones relacionadas con la seguridad del vehículo, como la programación de llaves y la codificación de cerraduras. Gracias a esta iniciativa OPEN-AON, los talleres pueden obtener el seguro necesario de forma accesible y cumplir con los estándares europeos sin complicaciones.

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 problemática de falta de mano de obra calificada. 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 →

COMUNICACIÓN

Otros INFORMES



50 tendencias INNOVACIÓN.

Descubre el Informe Completo Aquí

NORMATIVA y legislación

En **OPEN**, entendemos que la normativa y legislación del sector del neumático puede ser tanto compleja como cambiante. Por eso, brindamos a nuestros socios y profesionales del sector información relevante y actualizada para resolver sus dudas sobre las regulaciones que impactan la posventa del neumático.

Te animamos a que estés pendiente de nuestras actualizaciones y recursos adicionales sobre normativa y legislación. Si tienes alguna duda, no dudes en [contactarnos](#).

JURÍDICO Biblioteca Jurídica	JURÍDICO TALLER Guía jurídica del taller	JURÍDICO EUROPA Normativa jurídica UE
MANTENIMIENTO NEUMÁTICOS Mantenimiento talleres neumáticos	NEUMÁTICOS SEGUNDA MANO Neumáticos segunda mano	SERMI

COMUNICACIÓN

PARTNERS Reports

Esta sección alberga análisis, estudios e informes técnicos elaborados por nuestros partners. Una recopilación de conocimientos actualizados y perspectivas del sector que enriquecen nuestra visión y aportan valor a toda la red de profesionales y clientes de Open Neumáticos.

Informes compartidos de Partners



ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En OPEN creemos en la fuerza de las alianzas. Por eso, trabajamos mano a mano con partners estratégicos que comparten nuestros valores: compromiso, calidad e innovación.



AUTOINFOR



CAROOL



SIGNUS



Plan de Partners

2026

www.openneumaticos.es



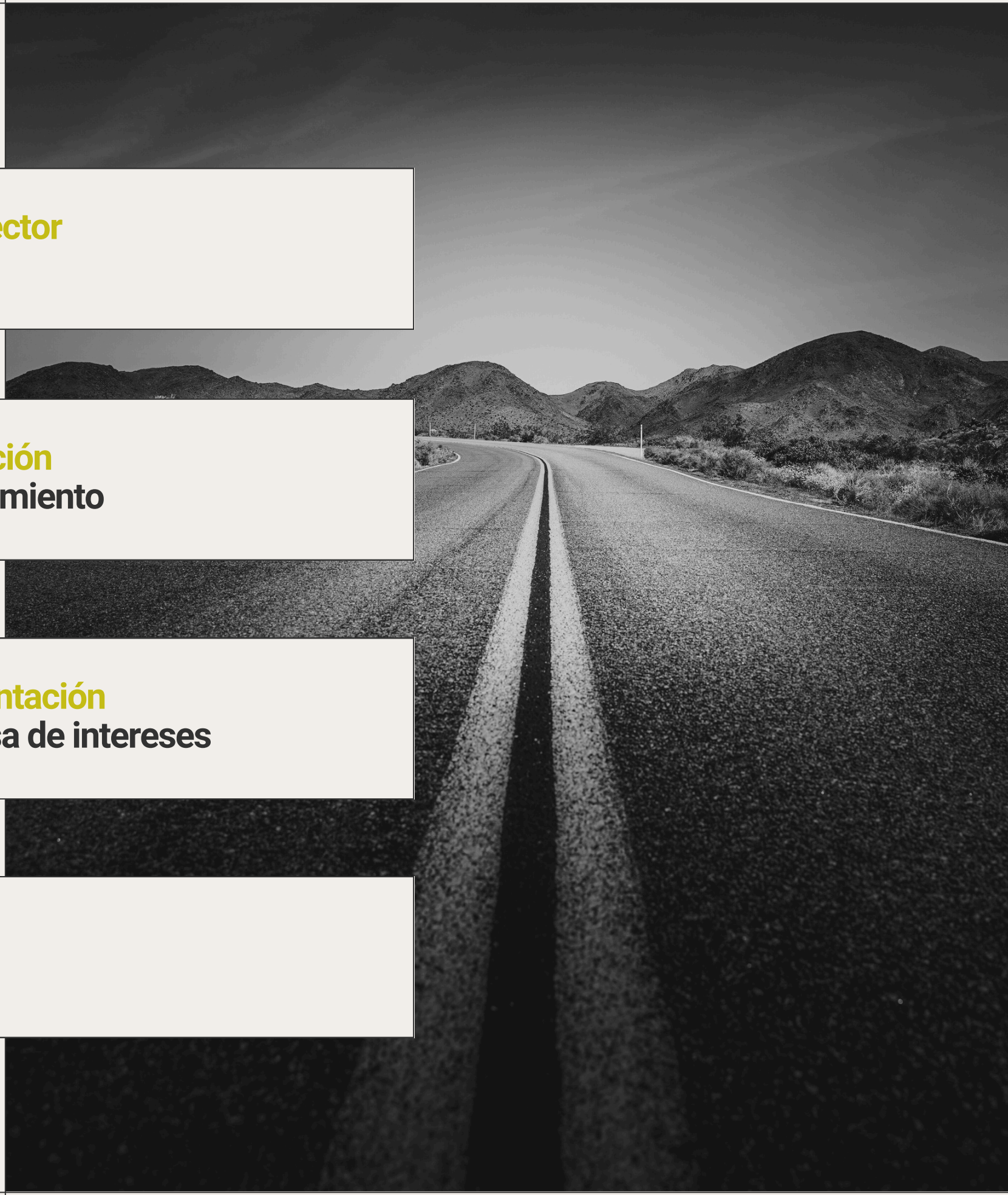
Por qué OPEN

Hacer sector
Unión

Información
Y conocimiento

Representación
Y defensa de intereses

Trabajo
Para ti



Qué es OPEN

Asociación nacional sin ánimo de lucro que vela por defender los intereses generales del sector del neumático

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

Asociación nacional sin ánimo de lucro que vela por defender los intereses generales del sector del neumático

Comunicación en el sector

216 comunicaciones en 2024 (+ 55% vs 2023)

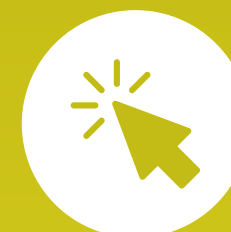
7 notas de prensa en 2024 (-22% vs 2023)

TASA DE
APERTURA



185%
(+11%)

CTR
(clics)



15%
(+25%)

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.



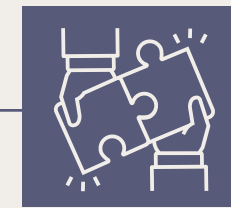
RED DE ALTO VALOR

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

Impulsamos tu visibilidad

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En OPEN creemos en la fuerza de las alianzas. Por eso, trabajamos mano a mano con partners estratégicos que comparten nuestros valores: compromiso, calidad e innovación.



AUTOINFOR

CAROOL

SIGNUS



LOGO EN WEB

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

BANNER EN WEB

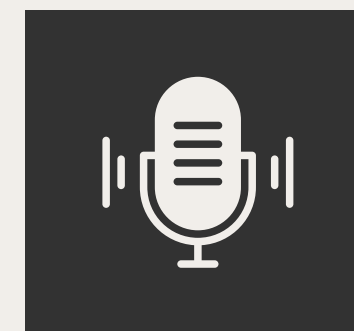
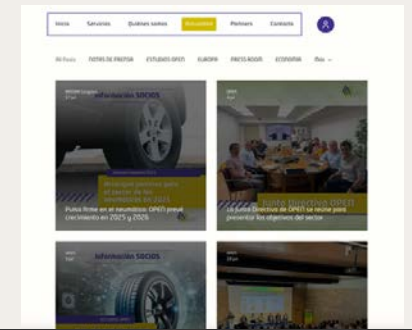
Tu banner en nuestro sitio web permitirá una visibilidad destacada y la oportunidad de atraer la atención de nuestros visitantes hacia tu compañía

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



GRACIAS

91 564 23 86
open@ancera.org
www.openneumaticos.es
C/ Príncipe de Vergara, 74 28006 Madrid

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

SERMI servicios auxiliares

Desde OPEN, en colaboración con AON, ofrecemos a nuestros socios un servicio exclusivo orientado a facilitar el cumplimiento de los requisitos del seguro de responsabilidad civil exigidos por el esquema SERMI. Este acuerdo garantiza que los talleres asociados puedan acceder a una cobertura adecuada, eliminando así una barrera clave para obtener la acreditación SERMI.

¿Qué es SERMI?

Un sistema que permite a los talleres acceder de manera segura a información esencial para realizar reparaciones relacionadas con la seguridad del vehículo, como la programación de llaves y la codificación de cerraduras. Gracias a esta iniciativa OPEN-AON, los talleres pueden obtener el seguro necesario de forma accesible y cumplir con los estándares europeos sin complicaciones.

Exclusivo Socios

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

Otros INFORMES



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



Gracias.



91 564 23 86



open@ancera.org



www.openneumaticos.es



C/ Príncipe de Vergara, 74 28006 Madrid

GRACIAS



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.



CaRoOL es una plataforma que usa inteligencia artificial para escanear y diagnosticar el estado de los neumáticos en segundos, ayudando a mejorar la seguridad, reducir costes y facilitar el mantenimiento predictivo.