

# Balance 2023-2024

- > Análisis por segmentos
- > Evolución del consumo y tendencias
- > Tras una nueva caída en 2023, las ventas repuntan en 2024

SECCIÓN  
ESPECIALIZADA

# NMR

NEUMÁTICOS Y MECÁNICA RÁPIDA

 [www.posventa.com](http://www.posventa.com)



**NEUMÁTICOS OTR**  
ADAPTACIÓN E INVESTIGACIÓN  
TECNOLÓGICA EN TIEMPOS DE INFLACIÓN



**INFORME**  
MAYOR RENTABILIDAD Y CONFIANZA:  
EL PODER DE LAS REDES DE TALLERES

NEUMÁTICOS PARA VEHÍCULO INDUSTRIAL

# DE LA CRISIS DE MATERIAS PRIMAS A LA INNOVACIÓN SOSTENIBLE



YOKOHAMA YOKOHAMA



Nothing Compromised 

# ADVAN

*Sport* V107



## PRIMER PLANO: NEUMÁTICOS PARA V.I.

La industria de neumáticos para vehículos industriales rediseña su futuro con un enfoque hacia la sostenibilidad. La adopción de soluciones digitales, la transición hacia una economía circular y los nuevos vehículos son prioridades clave para las empresas líderes del sector.



## PRIMER PLANO Redes de talleres

En un sector transformado por la electrificación, la digitalización y la creciente demanda de sostenibilidad, las redes de talleres se posicionan como una solución clave. Los expertos coinciden: formar parte de una red no solo incrementa la rentabilidad, sino que asegura la fidelidad de un cliente cada vez más informado y exigente.

## BALANCE

### Repuntan las ventas en 2024

El sector del neumático en España se apea de esa montaña rusa en la que cabalgaba desde 2021 y alcanza un punto de inflexión que dará estabilidad al ejercicio que está a punto de concluir y a 2025.



## PRIMER PLANO: NEUMÁTICOS OTR

Mientras aseguran la calidad y durabilidad de sus productos, las empresas del segmento de cubiertas de obra pública y civil están adoptando estrategias de gestión de stock e innovación tecnológica para mantener su competitividad.

LAS EMPRESAS  
QUE INTEGREN  
SOSTENIBILIDAD,  
INNOVACIÓN Y  
ADAPTACIÓN A  
NORMATIVAS  
SERÁN LAS MÁS  
COMPETITIVAS  
EN ESTE  
MERCADO EN  
EVOLUCIÓN

# INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD PARA 2025

**Cerradas las votaciones del Neumático del Año 2025**, ya conocemos los finalistas y los ganadores y, al respecto, hay que señalar que las marcas asiáticas cada vez gozan de mayor respaldo de los lectores y marcas como Giti, distribuida por Tiresur en exclusiva para nuestro país, Nexen y Sailun, distribuida por Neumáticos Soledad, se han labrado un hueco en algunas de las categorías, llegando incluso Nexen a ganar en la de Vehículos Comerciales Ligeros.

**No ha habido grandes sorpresas**, salvo las expuestas, en los galardonados y Pirelli gana en la categoría de Turismo con el Cinturato P7; Continental recibe el reconocimiento en All Season, con el AllseasonContact2, y en Camión, con el Conti Hybrid GEN 5, mientras que Michelin gana en Neumático de Vehículo Eléctrico, con el Pilot Sport EV, y en Moto, con el Road 6. El galardón en neumático 4x4 y SUV va a manos de Yokohama, con el Geolandar G061, y en Comercial Ligero, como apuntábamos más arriba, es para el Nexen NBlue 4S VanUltra. La categoría de Autobús es para el Bridgestone UAP2 y la de Agrícola, para el BKT AgriaxFactor. Desde Neumáticos y Mecánica Rápida damos la enhorabuena a los premiados y agradecemos el apoyo que recibimos de los fabricantes y distribuidores de neumáticos, que con 69 candidatos reconocen el prestigio de estos galardones.

**Como viene siendo habitual**, en este número hacemos balance del sector, donde el mercado parece que mejora y los fabricantes asociados a ETRMA empiezan a incrementar su facturación, bien es verdad que en el segmento consumer impulsado por las cubiertas Todo Tiempo, que el usuario valora especialmente a nivel de versatilidad.

**Los distribuidores e importadores de neumático asiático** siguen la buena racha de años anteriores y sus ventas suben en nuestro país cada vez más, empujadas por la buena relación calidad-precio. Y, en este sentido, es preciso mencionar que ciertas marcas se están labrando un prestigio, precisamente, por su óptima calidad.

**Por otra parte, como señala José Luis Rodríguez**, director general de Afane, el sector del neumático vive una transformación centrada en innovación, tecnología y sostenibilidad. Tras la recuperación post-pandemia, la demanda se ha estabilizado, con crecimiento en SUVs, motos y scooters, destacando los 11 millones de unidades vendidas en España en los tres primeros trimestres de 2024. También comenta que los fabricantes apuestan por la sostenibilidad y la seguridad, promoviendo el mantenimiento adecuado y sensibilizando a los conductores. Su compromiso incluye contribuir al cuidado del medio ambiente y mejorar la seguridad vial.

**De cara al futuro, Óscar Bas**, secretario ejecutivo de Adine, menciona que, en 2025, el sector de distribución e importación de neumáticos en España enfrentará retos clave, como el cumplimiento de normativas medioambientales (Reglamento EUDR) y la adopción de prácticas sostenibles en la cadena de suministro. La economía circular será una tendencia central, destacando el reciclaje de neumáticos fuera de uso y la fabricación de neumáticos reciclados. La industria deberá manejar la volatilidad de los costes logísticos, influida por la inestabilidad geopolítica y los precios del combustible, mientras que la digitalización será fundamental para optimizar inventarios y mejorar la eficiencia. Las empresas que integren sostenibilidad, innovación y adaptación a normativas serán las más competitivas en este mercado en evolución, concluye.

Juan Luis Franco  
Director

**NMR** apoya la campaña STOP AL FRAUDE, liderada por Adine (Asociación Nacional Distribuidores e Importadores de Neumáticos), Signus, TNU y la Comisión de Fabricantes Neumáticos, y que persigue la importación de neumáticos no declarados.



**NEXEN** NEXEN TIRE

we got you



**N'FERA** Sport



**NEXEN TIRE EUROPE s.r.o.**

Avenida Las Águilas nº 2 B, 3-6, 28044  
Madrid | Spain

E-mail [marketing.es@nexentire.com](mailto:marketing.es@nexentire.com)

[www.nexentire.com/es](http://www.nexentire.com/es)

# REPUNTAN LAS VENTAS EN 2024

Parece que, definitivamente, el sector del neumático en España se apea de esa montaña rusa en la que cabalgaba desde 2021 y alcanza un punto de inflexión que dará estabilidad al ejercicio que está a punto de concluir y a 2025. Tras cerrar la facturación de 2021 con números negros, y rojos al año siguiente, se tocó fondo en 2023, con nuevos decensos en las ventas de los principales fabricantes europeos. Por el contrario, la distribución e importación de cubiertas asiáticas mantenía el ritmo y cerraba 2023 de forma positiva. Este año, las ventas han empezado a estabilizarse y germinan los primeros brotes verdes para las marcas integradas en ETRMA, con ligeros ascensos y visos de estabilidad, que el año próximo deberían dar una buena cosecha.



Fue un mal ejercicio 2023 para los fabricantes integrados en ETRMA, que vieron como las ventas de neumáticos de reposición caían en la mayoría de segmentos del mercado, excepción hecha de las cubiertas Todo Tiempo, que salvaban los muebles con un incremento del 7% respecto al año anterior, favorecidos por las condiciones climáticas invernales. El resto de categorías que integran el segmento Turismo bajaron el 8%, con descenso importantes

en neumáticos de invierno (-13%) y de verano (-9%). La caída fue especialmente notable en neumáticos agrícolas, el 30% menos que en 2022, y en camiones y autobuses, el 17% inferior. Tampoco se salvaron de la quema las cubiertas de reposición para motos, con un descenso del 11%. Adam McCarthy, secretario general de ETRMA, justificaba estos resultados en los costes inflacionarios de las materias primas, la energía y los sueldos, así como en la reducción de los

inventarios en los canales de distribución.

En España, 2023 cerraba con una caída del 5,2% en las ventas de neumáticos consumer de reposición (turismos, furgonetas y SUV-4x4) frente al año anterior, tras alcanzarse unas ventas de más de 14 millones de neumáticos. En el conjunto de la Península Ibérica, las ventas llegaron a casi 17 millones de unidades, tras sumar los 2,6 millones de unidades comercializados en Portugal, que supusieron un

## VENTAS DE NEUMÁTICOS EN EL CANAL CONSUMER 2014-2023

AÑO	TOTAL	VARIACIÓN (%)
2014	14.150.000	+1%
2015	14.600.000	+3,7%
2016	14.900.000	+2%
2017	14.600.000	-0,2%
2018	15.000.000	+3%
2019	14.610.000	-2,6%
2020	12.100.000	-17,1%
2021	15.928.048	+31,0%
2022	15.085.713	-5,5%
2023	14.304.570	-5,2%

Fuente: Europool/NMR

↑ **Segundo año de caída.** Las ventas de neumáticos de canal consumer (turismo, furgoneta y SUV-4x4) de los fabricantes asociados a ETRMA volvieron a caer en 2023, aunque en 2024 se atisba ya la recuperación.

## EVOLUCIÓN DE VENTAS DE NEUMÁTICOS TODOTIEMPO EN ESPAÑA 2020-2023

	2020	2021	2022	2023
Turismo	650.000	1.019.000	1.200.900	1.321.032
Furgoneta	60.000	106.500	122.400	131.650
4x4	120.000	189.000	200.340	208.350
Total	830.000	1.314.500	1.523.640	1.661.032

Fuente: Europool/NMR.

↑ **Tiran del mercado.** No cabe duda de que los usuarios prefieren los neumáticos Todo Tiempo y, en 2023, sus ventas fueron las únicas que registraron resultado positivo, con una subida del 7,7% sobre el ejercicio anterior.

descenso en el país vecino del 5,5%. Al igual que en el resto de Europa, el mercado peninsular solo consiguió resultados positivos en las cubiertas Todo Tiempo, con un incremento del 7,7%, mientras que las de verano caían el 5,5% y las de invierno, el 60%; es decir, el usuario prefiere la versatilidad de estas cubiertas, que le permite circular por nieve sin cadenas y su desempeño en los meses cálidos es muy similar al de los neumáticos de verano, ahorrándose la compra y almacenaje de dos juegos de cubiertas.

En camión, las ventas de neumáticos en España descendieron el 17,1%, con un total de 986.038 unidades.

### DISTRIBUCIÓN E IMPORTACIÓN

Bien diferente fue el año para los distribuidores e importadores de neumáticos asiáticos que, a pesar de la inflación, los conflictos bélicos y la inestabilidad política, finalizaron el ejercicio de forma muy positiva, según la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Neumáticos (ADINE). Concretando en la distribución, y según los datos del Distripool de ADINE, el segmento

## EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE NEUMÁTICOS PARA V.I. 2013-2023

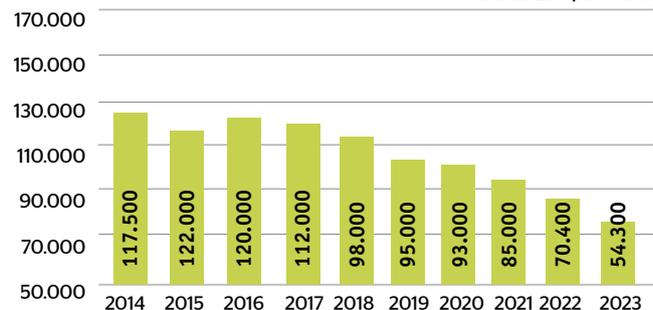
Año	Unidades	Variación (%)
2013	757.000	+13
2014	831.000	+10
2015	940.000	+15
2016	960.000	+2,3
2017	920.000	-3,5
2018	990.000	+8
2019	1.055.000	+7
2020	960.000	-9
2021	1.185.000	+23,5
2022	1.189.054	+0,5
2023	986.038	-17,1

Fuente: Europool/NMR

↑ **Tras salvarse de los malos** resultados registrados por la mayoría de segmentos en 2022 y vender el 0,5% más que un año antes, el ejercicio 2023 ha sacudido fuerte a las cubiertas para vehículo industrial, que anotaron un desplome del 17,1%. En 2024 bajarán cerca del 2%. Lluvee, pero yo no tanto.

## EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE NEUMÁTICOS AGRÍCOLAS 2014-2023

Fuente: Europool/NMR



↑ **Los neumáticos agrícolas** siguieron en 2023 el camino descendente iniciado en 2015, aunque contagiados por la lluviosa climatología de este año, sus ventas se reaniman y se prevé que cierren con resultados positivos. En Europa, el efecto ya se deja notar y en los primeros 9 meses del año han registrado un incremento del 3%.

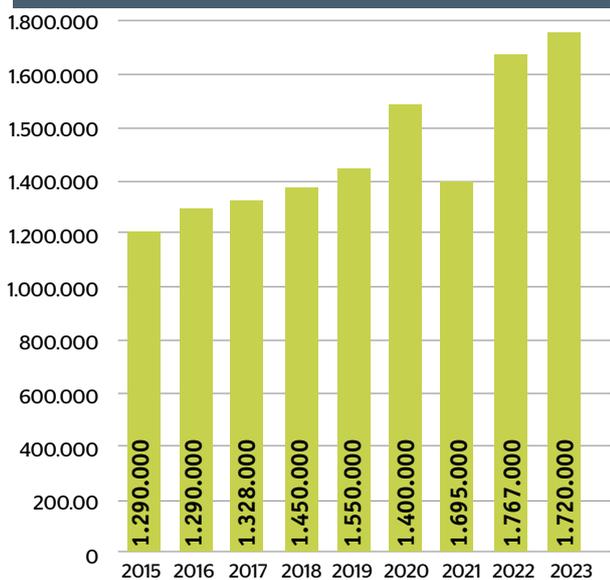
## EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES NEUMÁTICOS DEL SEGMENTO CONSUMER - 2022/2023

Segmento	2022	2023	% Variación
Turismo/4x4	8.771.750	11.177.560	27,4%
Furgoneta	345.780	294.990	-14,7%
<b>Total</b>	<b>9.117.530</b>	<b>11.472.550</b>	<b>25,8%</b>

Fuente: ADINE con datos del ICEX (Agencia Tributaria)

← **Las importaciones** de neumáticos del segmento consumer subieron más del 25% en 2023 y alcanzaron casi 11,5 millones de unidades. Según ADINE, la reducción y estabilización de los precios de los fletes en el primer semestre, junto con el aumento de los costos de materias primas, energía y mano de obra en Europa, contribuyeron al buen resultado. Por el contrario, las tensiones en el Mar Rojo, en noviembre, afectaron a las importaciones de Asia.

## VENTAS DE NEUMÁTICOS SUV/4x4 EN ESPAÑA 2015-2023



← **El auge de los todocamino y SUV** en el parque español sigue sin conocer límites. Y eso se deja notar en el mercado de neumáticos de reposición, donde las cubiertas para este tipo de vehículos, aunque cayeron el 3% en 2023, no llegaron a ese descenso del 5,2% del conjunto del segmento consumer. Para 2024, se espera un incremento del 11%.

**EN ESPAÑA, 2023 CERRABA CON UNA CAÍDA DEL 5,2% EN LAS VENTAS DE NEUMÁTICOS CONSUMER DE REPOSICIÓN (TURISMOS, FURGONETAS Y SUV-4X4) FRENTE AL AÑO ANTERIOR**

consumer creció el 6,8% (7% en turismo, 4,6% en furgoneta y 6,9% en SUV-4x4), con un fuerte acelerón en las cubiertas budget de turismo. En camión, el Distripool indica un incremento del 1,6%, con una subida importante en la categoría quality.

Respecto a las importaciones, las de consumer crecieron el 25,8% y alcanzaron las 11,47 millones de unidades, de las que el 78% procedieron de China. También las de construcción, minería y obra pública tuvieron mejores resultados que un año antes y crecieron el 27,6%, alcanzado las 160.980 unidades. Por el contrario, las importaciones de camión cayeron el 0,5%; las de motocicleta, el 20,7%, y las de agrícola, el 15,8%.

### PUNTO DE INFLEXIÓN

El ejercicio 2024 ha marcado el punto de inflexión en lo que a ventas de neumáticos



# ESPECIALISTAS EN NEUMÁTICOS

[WWW.GRUPOSOLEDAD.COM](http://WWW.GRUPOSOLEDAD.COM)



MEJOR SERVICIO  
DE ENTREGA



ALMACENES SITUADOS  
POR TODA ESPAÑA



MÁS DE 1.000.000  
DE NEUMÁTICOS EN  
STOCK MULTIMARCA



LA MAYOR RED DE  
VENTAS CON ATENCIÓN  
PRESENCIAL EN TODAS  
LAS PROVINCIAS

## LA OPCIÓN SOSTENIBLE PARA TU TALLER



 91 191 09 10



OBJETIVOS  
DE DESARROLLO  
SOSTENIBLE

ESPECIALISTAS EN  
TODAS LAS GAMAS  
DE NEUMÁTICOS.



## JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ

DIRECTOR GENERAL DE AFANE,  
AGRUPACIÓN DE FABRICANTES DE NEUMÁTICOS



# SECTOR NEUMÁTICO: UNA RESPONSABILIDAD DE FUTURO

**E**l sector del neumático está en plena transformación. Una vez recuperada la normalidad post pandémica, los fabricantes han intensificado su estrategia basada en los pilares de la innovación, la tecnología y la sostenibilidad. Se avecinan grandes retos en la movilidad, centrados en un conductor usuario preocupado por el medio ambiente, el consumo y la seguridad.

La demanda de neumáticos se ha estabilizado tras los años de turbulencia antes mencionados. En 2024 el segmento consumer, donde se incluyen las ventas de neumáticos para turismos, SUVs y furgonetas, se está recuperando en este tercer trimestre. Ya se puede hablar de crecimiento, como ocurre en la venta de neumáticos para SUVs, que se han incrementado un 11% o incluso para motos y scooters. Tal y como ha publicado recientemente ETRMA (Asociación Europea de Fabricantes de Neumáticos y Caucho), en el mercado europeo todos los segmentos reflejan signos positivos de cara a ese tercer trimestre y se han vendido casi 58 millones de neumáticos en el segmento consumer. Concretamente, en España la suma de los tres primeros trimestres alcanzó los 11 millones de neumáticos vendidos, de los cuales más de tres millones y medio

pertenecen al tercer trimestre. Este año está siendo clave en la lucha por la seguridad vial. Por eso, desde Afane hemos intensificado nuestros mensajes. De hecho, acabamos de publicar el estudio Radiografía del Neumático en España, en el que destacamos que, aunque casi el 100% de los conductores comprende la importancia del buen mantenimiento de este componente y de su impacto en carretera, todavía solo podemos hablar de un 17% de usuarios involucrados activamente en el cuidado de los neumáticos.

Nos preocupa especialmente que solo la mitad de los conductores españoles sepan qué neumático lleva en su vehículo, porque esto nos da pistas sobre la poca información que los consumidores tienen y de la que depende su seguridad al volante. Este es uno de los principales retos que tenemos por delante: la concienciación y la mayor implicación por parte de los conductores. Un reto al que se suman, como comentaba al principio, otros factores cada vez más presentes en la mente del consumidor actual.

### Innovación y sostenibilidad

La movilidad ha evolucionado a pasos agigantados y la sociedad requiere soluciones que sean medioambientalmente sostenibles, acompañadas de una inversión en

I+D+i. En este sentido también se ha visto el avance que hemos conseguido. Actualmente, todos los componentes que forman parte del vehículo son cada vez más sostenibles, especialmente el neumático. Y todos los fabricantes que forman parte de Afane han continuado apostando por la inversión en innovación y sostenibilidad. Queremos un sector cada vez más responsable, pero es fundamental que los conductores comprendan que ellos también pueden contribuir al cuidado del planeta mediante el correcto mantenimiento de sus neumáticos. Por eso, un año más seguimos haciendo hincapié en la Etiqueta Europea, que es una guía esencial para conocer datos sobre la eficiencia energética de cada modelo y los materiales, compuesto y dibujo, que juegan un papel muy importante en la reducción del consumo de carburante.

### Prestaciones del neumático

Otro de los retos que planteamos, y que hemos estado afrontando desde la Agrupación, es el conocimiento sobre las prestaciones de cada tipo de neumático. El pasado invierno lanzamos un importante mensaje sobre movilidad cuando llega la temporada de nieve. Una información que retomamos ahora

**EL EJERCICIO 2024 HA MARCADO EL PUNTO DE INFLEXIÓN EN LO QUE A VENTAS DE NEUMÁTICOS DE REPOSICIÓN EN EUROPA SE REFIERE Y LOS FABRICANTES ASOCIADOS A ETRMA HA REGISTRADO RESULTADOS POSITIVOS EN LA MAYORÍA DE SEGMENTOS EN LOS 9 PRIMEROS MESES DEL AÑO**

de reposición en Europa se refiere. Así, los fabricantes asociados a ETRMA han registrado resultados positivos en la mayoría de segmentos en los 9 primeros meses del año, con un incremento del 3% en consumer, donde los Todo Tiempo crecen el 15% y los de invierno, el 2%, mientras que los de verano caen el 3%, arrastrados, posiblemente, por

que vuelve la época de frío, ya que es indispensable que el conductor sepa que cuenta con varias opciones de neumáticos certificados para invierno. Hablamos tanto de neumáticos de invierno como de los Todo Tiempo. Con ambos se puede prescindir del uso de cadenas, que la mayoría de usuarios no sabe colocar correctamente en sus neumáticos y que suponen un peligro por su inestabilidad y por provocar desperfectos en el asfalto y en el propio vehículo.

### Concienciación sobre calidad

Otro de nuestros puntos principales de trabajo es la concienciación sobre la calidad de los neumáticos. Actualmente, existen más de trescientas marcas, muchas de ellas procedentes de países asiáticos y nos preocupa especialmente que los conductores aprendan a valorar la calidad de este componente clave para la seguridad. Gracias a nuestro último informe, sabemos que el 60% de los conductores utiliza neumáticos de gama media, pero todavía un 8% los utiliza de gama baja e incluso más del 30% se plantea la compra de segunda mano. Lo cual supone un peligro, ya que, aunque no existe una fecha de caducidad en el neumático, su vida no es infinita. Es recomendable que, tras cinco años, como máximo, se acuda a un especialista y comiencen las revisiones anuales y si no se han sustituido a los diez años, reemplazarlos, aunque no se haya

alcanzado el límite de desgaste legal de 1,6 mm. Y, sobre todo, no solo se trata de revisar el desgaste, sino de controlar la presión y las posibles deformaciones. Por ello, un neumático de segunda mano no debería ser una opción para ningún conductor. Cuando la vida está en juego, la calidad debe ser primordial, poniendo en valor factores como la adherencia en carretera, la eficiencia en el consumo de combustible y el rendimiento en condiciones meteorológicas adversas, entre otros.

Considero que estamos ante un contexto donde lo principal es la seguridad de los conductores a través de la sensibilización, la formación y el aprendizaje, que se traduce en una mayor protección al volante. Según datos de la DGT, el pasado verano se alcanzó récord de desplazamientos y se estabilizó la siniestralidad vial. En la Agrupación de Fabricantes de Neumáticos tenemos claro que nuestro sector posee una gran responsabilidad en términos sociales y vamos a seguir trabajando en nuestro objetivo, que debe ser el de "máxima seguridad al volante".

Con el optimismo que otorga un trabajo en el que se confía, es el momento de marcar el camino hacia la reconexión, tratando de asentar las bases para que el sector de los neumáticos siga creciendo hacia un escenario sostenible y seguro, no sólo para los conductores sino para nuestra economía y tejido social.

esa tendencia del usuario hacia los Todo Tiempo. Camiones y autobuses no acaban de arrancar y registran una caída del 2%, mientras que los agrícola suben el 3%, idéntico incremento al de los de moto y scooter. A juicio de Adam McCarthy, esta evolución positiva es lógica si se tiene en cuenta que partíamos de los malos resultados del año anterior y destaca la subida

en los neumáticos consumer, gracias, principalmente, a los Todo Tiempo, aunque también subraya el mal desempeño en el segmento de camiones. En el mismo período de 2023 (frente a 2022), los volúmenes cayeron el 8% en consumer y el 17% en camiones. En ambos segmentos, apunta, "todavía estamos lejos de los volúmenes previos a la pandemia: el 6% y

el 11% menos, respectivamente, que en igual periodo de 2019". En cuanto a los agrícolas, justifica el incremento en las buenas condiciones climáticas para las labores del campo. Por lo que respecta a nuestro país, José Luis Rodríguez, director general de Afane, Agrupación de Fabricantes de Neumáticos, asegura que el sector está en plena transformación y que la estrategia de los fabricantes se basará en tres ejes, innovación, tecnología y sostenibilidad, para hacer frente al reto de la movilidad. Rodríguez ve signos positivos en Europa, donde se han vendido 58 millones de neumáticos del segmento consumer, y en España, donde las ventas en los 9 primeros meses del año han alcanzado las 11 millones de unidades, con 3,5 millones solo en el tercer trimestre.

Óscar Bas, secretario ejecutivo de ADINE, ratifica estas impresiones y señala que, hasta octubre, los distribuidores han crecido a doble dígito en el segmento consumer frente a ejercicios anteriores, gracias a que ni la incertidumbre económica ni las fluctuaciones en los precios de las materias primas han podido desestabilizar la demanda del mercado de reposición, que se ha caracterizado por el aumento de ventas de firmas asiáticas importadas o neumáticos budget, que siguen ganando cuota de mercado y mantienen su ritmo de crecimiento.

### NEUMÁTICO Y SEGURIDAD

De cara a 2025, los pronósticos apuntan a que las ventas de neumáticos de reposición sigan creciendo, más aún si se tiene en cuenta que cientos de miles de coches sin etiqueta se retirarán de la circulación, a causa de las ZBE, lo que potenciará el mercado de segunda mano. El cambio de propietario suele aparejar en muchas ocasiones una sustitución de cubiertas, aunque tras el estudio de AFANE: "Radiografía del

## EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE NEUMÁTICOS DE CAMIÓN - 2013/2023

Año	Total	% Variación
2013	247.980	+17,3%
2014	382.930	+54,4%
2015	494.510	+29,1%
2016	490.950	-0,7%
2017	481.280	-2,0%
2018	376.360	-21,8%
2019	450.870	+19,8%
2020	358.620	-20,5
2021	401.640	+12,0%
2022	522.100	+30,0%
2023	519.590	-0,5%

Fuente: ADINE con datos del ICEX (Agencia Tributaria)

↑ **Tras dos años de crecimiento** a doble dígito, las importaciones de neumáticos de camión retrocedieron el 0,5% en 2023. Las causas estuvieron motivadas también por los ataques de los huties de Yemén a los barcos que navegaban por el Mar Rojo y que elevaron los fletes el 200%, de 1.800 dólares a casi 6.000 dólares. Para 2024, ADINE prevé una nueva caída, ya que en los 9 primeros meses del año ya registran un descenso del 2,6%.

## EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE NEUMÁTICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN O MANTENIMIENTO INDUSTRIAL (2013-2023)

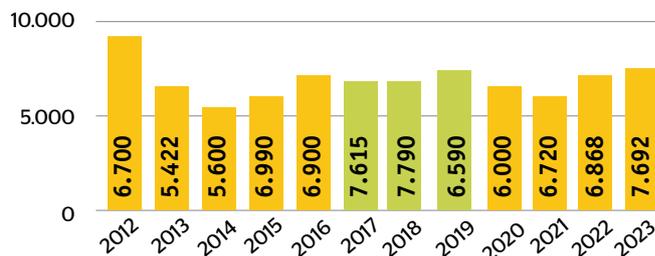
Año	Total	% Var.	Difer. (uds)
2013	170.370	+25,10%	34.150
2014	141.580	-16,90%	-28.790
2015	88.390	-37,60%	-53.190
2016	125.150	+41,60%	36.760
2017	133.160	+6,40%	8.010
2018	146.640	+10,10%	13.480
2019	93.660	-36,10%	-52.980
2020	114.860	+22,60%	21.200
2021	131.990	+14,90%	17.130
2022	126.150	-4,4%	-5.840
2023	160.980	+27,6%	+34.830

Fuente: ADINE con datos del ICEX (Agencia Tributaria)

↑ **Las importaciones de cubiertas** asiáticas de construcción, minería y obra salvaron 2023 con un incremento del 27,6% y 34.830 unidades más que el año anterior. En los nueve primeros meses del año se ha dado la vuelta a la situación y las importaciones se han desplomado el 29%, alcanzando los 96.480 neumáticos, de los que cerca del 50% (47.740 unidades) procedieron de India.

## VENTAS DE NEUMÁTICOS DE OBRA PÚBLICA

Fuente: Europool/NMR



↑ **El neumático de obras públicas** obtuvo buenos resultados en 2023, gracias a que las tareas en infraestructuras y construcción sigue a buen ritmo y a pesar de los conflictos bélicos y las tensiones económicas. Sumidos en un profundo periodo de transformación, que busca asegurar la calidad y la durabilidad del producto, fabricantes y distribuidores están mejorando su gestión de stock para mantener su competitividad en el mercado.

AL IGUAL QUE EN EL RESTO DE EUROPA, EL MERCADO PENINSULAR DE NEUMÁTICOS CONSUMER DE REPOSICIÓN SOLO CONSIGUIÓ RESULTADOS POSITIVOS EN LAS TODO TIEMPO, CON UN INCREMENTO DEL 7,7%, MIENTRAS QUE LAS DE VERANO CAÍAN EL 5,5% Y LAS DE INVIERNO, EL 60%

Neumático en España", no pueda aseverarse con cierta lógica esta manera de pensar. Dicho estudio señala que, a la hora de elegir neumático, el precio es casi siempre decisivo, por lo que los neumáticos asiáticos parten con ventaja. Tal es así que apenas la mitad de los conductores españoles saben qué neumático lleva su vehículo, lo que habla del desconocimiento de los consumidores y de la poca importancia que dan a la seguridad.

Esta idea se refuerza en que su mantenimiento no sea percibido como una prioridad, a pesar de que los entrevistados dicen estar concienciados de las consecuencias de llevar neumáticos en mal estado. El análisis también descubre que la confianza en la marca y la calidad son muy importantes para los propietarios con neumáticos de gama alta y para los que se involucran en mayor medida en el estado de sus neumáticos. Quizá una combinación de



## ÓSCAR BAS

SECRETARIO EJECUTIVO DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES E IMPORTADORES DE NEUMÁTICOS (ADINE)



# EL SECTOR SE CONSOLIDA EN 2024 Y PRIORIZA LA SOSTENIBILIDAD PARA 2025

**E**l sector de la distribución e importación de neumáticos en España ha experimentado importantes cambios y desafíos en lo que va de 2024. No obstante, en términos generales, está siendo un año razonablemente positivo.

Por ejemplo, según los datos del Distripool de ADINE, hasta octubre de 2024, el segmento consumer está siendo especialmente favorable para los distribuidores, con un crecimiento superior a dos dígitos en comparación con años anteriores. Esto se debe, en gran medida, a la estabilidad en la demanda del mercado de reposición, impulsada por el aumento de ventas de marcas asiáticas importadas o neumáticos budget, que siguen ganando cuota de mercado. A pesar de la incertidumbre económica y las fluctuaciones en los precios de las materias primas, factores que han afectado la estabilidad en el mercado, el sector ha logrado mantener su ritmo de crecimiento. En cuanto a la importación de neumáticos procedentes de Asia hasta septiembre de 2024, los datos del ICEX indican que, en los últimos meses, algunos segmentos han experimentado un crecimiento considerable. Este aumento se ha visto favorecido por

la mejora en los costes de fletes y la mayor fluidez en la logística internacional, lo que ha permitido a los distribuidores reabastecerse de manera más eficiente, superando las dificultades logísticas de años anteriores. Además, la entrada en vigor del Reglamento EUDR, previsto inicialmente para finales de este año, ha llevado a muchos distribuidores a adelantar sus compras y aumentar sus inventarios para evitar posibles subidas de precios o complicaciones futuras, dada la incertidumbre que existe en el mercado de si finalmente se prorrogará un año más (a la falta de su publicación definitiva en el DOUE).

### Retos y perspectivas para 2025

De cara a 2025, el sector de la distribución e importación de neumáticos en España enfrentará varios retos y oportunidades. Uno de los principales desafíos será el cumplimiento de normativas medioambientales, como el Reglamento EUDR, que continuará exigiendo esfuerzos para mejorar la trazabilidad y adoptar prácticas sostenibles a lo largo de toda la cadena de suministro. Además, será crucial adaptarse a las fluctuaciones en la demanda, especialmente en segmentos como el turismo y los SUV, manteniendo una vigilancia constante sobre los cambios en los

hábitos de consumo y el mercado de reposición.

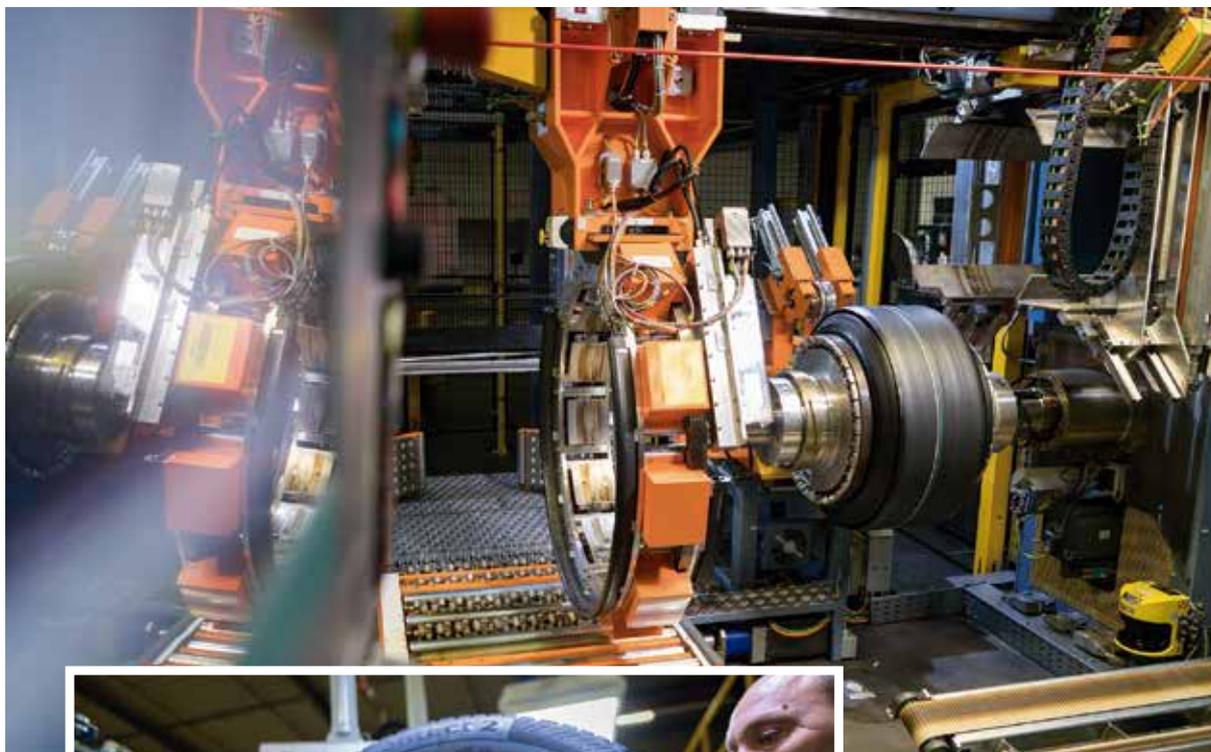
La economía circular seguirá siendo también una tendencia clave, con un incremento en la fabricación de neumáticos reciclados y el reciclaje de neumáticos fuera de uso (NFU), lo que ofrecerá oportunidades para las empresas que logren integrar estos principios en sus modelos de negocio. Asimismo, la industria tendrá que afrontar la volatilidad de los costes logísticos, especialmente debido a la inestabilidad geopolítica y las variaciones en los precios del combustible, que impactarán la competitividad de los importadores. En este contexto, la digitalización será también fundamental para optimizar la gestión de inventarios y mejorar la eficiencia operativa, permitiendo a las empresas adaptarse rápidamente a las dinámicas cambiantes del mercado.

En conclusión, este 2024 está siendo un año muy intenso, marcado por la estabilidad en la demanda, la adaptación a normativas más estrictas y una constante búsqueda de sostenibilidad. A medida que nos adentremos en 2025, aquellas empresas que se adapten a estas nuevas normativas, apuesten por la sostenibilidad y la digitalización estarán mejor preparadas para prosperar en un mercado dinámico y en constante evolución.

todos estos factores nos ofrezca una respuesta al porqué las ventas de neumáticos asiáticos sigue creciendo de manera tan importante en Europa, mientras que los fabricantes asociados a ETRMA o apenas crecen o pierden cuota de mercado. En este mismo punto incide el estudio cuando concreta que solo una cuarta parte de los propietarios de vehículos

conocen la etiqueta europea del neumático y, de ellos, algunos no saben lo que significa la información que muestra. Otro aspecto importante que expone el análisis es, afortunadamente, la baja receptividad del usuario al mercado de neumáticos de segunda mano, donde el 69% los rechaza por vida útil y desconfianza. Al respecto,

en el último desayuno de Signus (Sistema Colectivo de Gestión de Neumáticos Fuera de Uso) con los medios de comunicación, celebrado en diciembre de 2024, su director general, Gabriel Leal, denunció que la entidad había recogido 10.000 tn de neumáticos fuera de uso más de las obligadas y atribuyó su procedencia a compras



intra y extracomunitarias no declaradas y a neumáticos usados que ponen en el mercado de reposición los Centros Autorizados de Tratamiento (CAT-desguaces) sin declarar y que suponen un fraude de cerca de 2.000 millones de euros.

### **LUCHA CONTRA LA DEFORESTACIÓN**

Como último caballo de batalla para el ejercicio próximo, el sector del neumático tendrá que hacer frente al Reglamento de Deforestación y Degradación Forestal (EUDR) 2023/1115, que entrará en vigor,

previsiblemente, en 2025 y cuyo objetivo principal es prohibir la importación y comercialización de productos que contribuyan a la deforestación. Dicha normativa supone un desafío importante, ya que requiere que las empresas prueben que sus productos no están relacionados con la deforestación. Fabricantes y distribuidores deberán llevar a cabo controles rigurosos sobre el origen de las materias primas, lo que implica un coste adicional y aumenta el riesgo de sanciones si la información recibida es incorrecta o incompleta. Esta normativa exige a las empresas realizar un exhaustivo seguimiento y recopilación de datos sobre sus proveedores, lo cual no solo representa un importante coste, sino que además pone en riesgo la cadena de suministro si no se cumplen los estándares requeridos.

Así las cosas, podemos intuir que 2024 cerrará con una facturación superior en ventas de neumáticos a la de 2023, tanto en España como en el resto de Europa, y que 2025, tras la estabilización del mercado, será un buen año para el sector. ●

**LOS DISTRIBUIDORES E IMPORTADORES DE NEUMÁTICOS ASIÁTICOS FINALIZARON EL EJERCICIO DE FORMA MUY POSITIVA, A PESAR DE LA INFLACIÓN, LOS CONFLICTOS BÉLICOS Y LA INESTABILIDAD POLÍTICA**

# Suscríbete



**6**  
revistas al año  
**2 EDICIONES ESPECIALES**  
+  
boletín digital



[www.posventa.com](http://www.posventa.com)

Síguenos en:   

## EDICIONES ESPECIALES

### GUÍA DE GRUPOS DE DISTRIBUCIÓN DE RECAMBIOS.

Mercado, análisis económicos, distribución, entrevistas y puntos de venta.

Selección de "Los recambios del año".

### GUÍA DE LA DISTRIBUCIÓN NO AGRUPADA.

Informes económicos, entrevistas y puntos de venta.



# Signus recogerá 215.000 tn de neumáticos fuera de uso en 2024, 10.000 tn más de las obligadas

LA ENTIDAD RECLAMA A LAS ADMINISTRACIONES QUE INCREMENTEN EL CONTROL SOBRE LAS VENTAS DE NEUMÁTICOS USADOS DE LOS CAT

SIGNUS PREVÉ GESTIONAR ALREDEDOR DE 215.000 TONELADAS DE NEUMÁTICOS FUERA DE USO (NFU) EN 2024, LO QUE SUPONE UNAS 10.000 TONELADAS MÁS DE LAS OBLIGATORIAS, SEGÚN EXPLICÓ SU DIRECTOR GENERAL, GABRIEL LEAL, DURANTE EL TRADICIONAL DESAYUNO CON MEDIOS DE COMUNICACIÓN.



Este excedente, que representa el 104,9% más que hace dos años, se atribuye principalmente a la falta de declaración de neumáticos por parte de algunas compras intra y extracomunitarias y al mercado de reposición gestionado por los Centros Autorizados de Tratamiento (CAT), que no incluyen estos neumáticos en el Sistema Integrado de Gestión (SIG), eludiendo su responsabilidad en la gestión medioambiental de los residuos. Según Leal, estas irregularidades suponen un fraude de aproximadamente 2.000 millones de euros.

Ante esta situación, Signus ha instado al Ministerio de Trabajo y Economía Social y a las Comunidades Autónomas a reforzar los controles sobre los CAT, especialmente en las ventas de neumáticos usados. Según el director general de la entidad, de los más de 900 CAT activos en España, únicamente 32 están adheridos a Signus, concentrados principalmente en las Islas Canarias. Esta falta de adherencia complica la correcta gestión de los residuos generados por sus operaciones.

## NUEVO REAL DECRETO

Gabriel Leal también destacó la próxima aprobación del nuevo Real

SIGNUS AJUSTARÁ LA ESTRUCTURA DE LA TARIFA ECOVALOR Y EL COSTE DE GESTIÓN DE LOS NFU PARA 2025, DEBIDO A LA VARIACIÓN EN LOS PESOS MEDIOS DE LOS MISMOS Y A LA REDUCCIÓN DE COSTES OBTENIDA

Decreto sobre la gestión de neumáticos fuera de uso, previsto para el primer trimestre de 2025. Este decreto incluye novedades importantes como la simplificación administrativa con un modelo de autorización único para todo el territorio nacional; incorporación del concepto de ecomodulación a la hora de establecer los costes de gestión; definición del régimen de garantías financieras aplicables a los sistemas de responsabilidad ampliada del productor (RAP) y de las obligaciones de información; concreción de las obligaciones que tienen los productores de neumáticos, los sistemas RAP y los generadores de NFU y gestores, y obligación de designar a un representante autorizado de los productores que estén establecidos en otro estado miembro o en terceros países y que comercialicen neumáticos en España.

SIGNUS HA INSTADO AL MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL Y A LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS A REFORZAR LOS CONTROLES SOBRE LOS CAT, ESPECIALMENTE EN LAS VENTAS DE NEUMÁTICOS USADOS

### AJUSTES DE TARIFAS

Teniendo en cuenta la gestión de 2024, Signus ha decidido realizar un ajuste en la estructura de la tarifa Ecovalor y del coste de gestión de los neumáticos fuera de uso para 2025, debido a la variación que ha habido en los pesos medios de los mismos y a la reducción de costes obtenida.

El cambio de estructura está focalizado en los neumáticos de diámetro superior a 1.400 mm, donde desaparecen las categorías S1, S2 y S3 por tratarse de neumáticos que, por tamaño y peso, pueden entrar fácilmente en la recogida de los neumáticos de diámetro inferior a 1.400 mm, lo que facilitará su gestión, al mismo tiempo que se reducen el número de categorías.

Asimismo, el peso medio de los neumáticos de la categoría N2 se ha modificado, teniendo en cuenta la evolución en el cambio del tamaño de la llanta de los neumáticos de turismo, donde están desapareciendo las de 13, 14 y 15 pulgadas y aumentando rápidamente las ventas de las llantas de 17 a 20 pulgadas.



El exceso de recogida debido, principalmente, a compras intra y extracomunitarias que no son declaradas y a neumáticos usados que venden los desguaces sin declararlos supone un fraude de unos 2.000 millones de euros, aseguró el director general de Signus.

### PROYECTOS 2024 Y LÍNEAS DE TRABAJO 2025

Leticia Sainz, directora de desarrollo e innovación de Signus, resumió los resultados de los principales proyectos desarrollados en 2024: El Proyecto GREENFU, basado en el desarrollo de materiales formados por un termoplástico y polvo de caucho de neumáticos, de aplicación en sectores como la automoción y la edificación; el Proyecto PERSEUS, cuyo principal objetivo es diseñar un pavimento seguro y durable que permita reducir las emisiones de ruido generadas por el tráfico; la Guía CITYRE, para dar a conocer los diferentes usos que tienen los materiales reciclados procedentes del neumático en los entornos urbanos (pavimentos, mobiliario urbano,

etc.), y finalmente, el proyecto sobre formulaciones especiales para asfaltado de las calles.

Sobre las aplicaciones del caucho reciclado de los neumáticos fuera de uso entre enero y noviembre de este año, aseguró que no ha habido apenas variación en las toneladas utilizadas en material de relleno de césped artificial (23.840 toneladas, lo que representa el 42,2% del total) frente a igual periodo del año anterior, mientras que se ha notado un ligero descenso en el empleado en jardines, y se ha duplicado el destinado a bases elásticas y el de mezclas asfalto/caucho.

Sainz, además, adelantó algunas de las líneas de trabajo para 2025, que estarán centradas, principalmente, en la elaboración de dos Guías, una para dar difusión a esta solución sostenible para pavimentos urbanos y otra, sobre la aplicación de materiales procedentes del neumático en la construcción, realizada en colaboración con la Escuela Técnica Superior de Edificación de la Universidad Politécnica de Madrid. El proceso de pirólisis será otro de los principales ejes de desarrollo y, en esta línea, se centrará en la evaluación de tecnologías de los proyectos pirólisis, así como del comportamiento del proceso de esta tecnología en la fracción textil.

Con estas iniciativas, Signus refuerza su compromiso con la economía circular y la reducción del impacto ambiental del sector de los neumáticos, afrontando los desafíos normativos, tecnológicos y de mercado para 2025 y los años venideros.

### Tarifas Ecovalor 2025

TARIFA NEUMÁTICOS ≤ 1.400mm				TARIFA NEUMÁTICOS > 1.400mm			
Categoría	Peso kg/m²	Tipo de neumático	Precio/Unid.	Categoría	Peso kg/m²	Tipo de neumático	Precio/Unid.
N1	< 15	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	0,69	S4	> 80 y < 200	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	51,92
N2	> 15 y < 25	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	1,64	S5	> 200 y < 250	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	60,62
N3	> 25 y < 35	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	5,59	S6	> 250 y < 300	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	81,96
N4	> 35 y < 70	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	11,17	S7	> 300 y < 400	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	101,92
N5	> 70 y < 100	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	12,90	S9	> 600 y < 800	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	153,06
N6	> 100 y < 150	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	21,59	S10	> 800 y < 1000	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	186,37
N7	> 150 y < 200	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	26,49	S11	> 1000 y < 1200	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	233,67
N8	> 200	Neumático estándar (Automóvil y camioneta)	50,29	S12	> 1200 y < 1500	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	492,91
				S13	> 1500 y < 1800	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	1.090,40
				S14	> 1800	Neumático estándar (Bicicleta de montaña)	1.943,41



NEUMÁTICOS PARA VEHÍCULO INDUSTRIALES

# DE LA CRISIS DE MATERIAS PRIMAS A LA INNOVACIÓN SOSTENIBLE

La industria de neumáticos para vehículos industriales rediseña su futuro con un enfoque hacia la sostenibilidad. La adopción de soluciones digitales, la transición hacia una economía circular y los nuevos vehículos son prioridades clave para las empresas líderes del sector.

Texto D. B. P.



**E**n los últimos años, el segmento de neumáticos para camiones y autocares ha experimentado significativas fluctuaciones. 2021 y el inicio de 2022 se caracterizaron por un fuerte repunte tras la pandemia y un periodo de desabastecimiento. Posteriormente, se vivieron unos meses representados por el incremento de precios y un notable ajuste de inventarios durante 2023. Para Continental, 2024 está resultando especialmente positivo, con un aumento en el volumen de las marcas europeas y una moderación en las importaciones. Dentro del crecimiento del Europool, destaca el mercado Premium y Quality, que son los

que mejores resultados están registrando, mientras que el Budget sigue en declive debido a la presión de precios de las marcas de importación.

En 2025, esta compañía espera que los volúmenes se mantengan similares a los de este año, con un posible mejor desempeño de las marcas de importación en comparación con las de Europool. “La debilidad de las economías europeas, con un sector industrial en crisis en el centro de Europa, nos lleva a ser cautelosos y a mantener previsiones conservadoras para el próximo año”, señala Alejandro Moyano, director de Ventas de Neumáticos de Camión de Continental.

Por su parte, según informan en Bridgestone, el mercado de neumáticos para vehículos industriales en 2023 se vio marcado por una evolución positiva, aunque aún influenciado por los efectos colaterales de la pandemia y la escasez de materiales que afectó a diversas industrias. A pesar de estos desafíos, la demanda de neumáticos de alta calidad y alto rendimiento ha seguido creciendo, especialmente con el auge de la sostenibilidad y la necesidad de soluciones más ecológicas para flotas y vehículos industriales. “Las tendencias actuales nos muestran un claro

enfoque en la digitalización, con tecnologías como el TPMS (sistema de monitoreo de presión de neumáticos) y la conectividad, que permiten a los transportistas optimizar su gestión”, comenta Almudena Mejía, product manager TBR de Bridgestone EMEA.

En cuanto a las perspectivas para 2025, la multinacional japonesa espera que la transición hacia un transporte más sostenible continúe siendo su eje central. Las flotas de vehículos industriales están adoptando cada vez más soluciones híbridas y eléctricas, lo que abre nuevas oportunidades para desarrollar neumáticos adaptados a estas tecnologías. Además, la creciente necesidad de reducir las emisiones y la implementación de normativas más estrictas en Europa acelerarán el cambio hacia neumáticos de bajo impacto ambiental. “En Bridgestone, estamos comprometidos para liderar este aspecto con soluciones innovadoras y sostenibles que permitan a nuestros clientes no solo adaptarse a estas tendencias, sino ser parte activa de ellas”, indica Mejía.

### MEJORARON LAS IMPORTACIONES

En el caso de Tires, 2023 se caracterizó por unas cifras de venta >

“Para 2025, creemos que las ventas presentarán cifras positivas, ya que, una vez superadas las primeras tensiones derivadas de los conflictos bélicos, el flujo en la disponibilidad de producto se mantendrá constante”

#### Tiresur

“Durante el pasado año, hemos logrado importantes avances en la reducción de la huella de carbono de nuestros productos y procesos, utilizando la tecnología Enliten”

#### Bridgestone

“La vida del neumático de camión en ocasiones, más en Portugal que en España, se destina a la renovación de su vida útil gracias al recauchutado”

#### Grupo Andrés

“2024 se ha caracterizado por una estabilidad en los precios de los productos, pero, en la última parte de este ejercicio, asistimos a ligeras subidas derivadas de los precios del petróleo y caucho”

#### NEX

“Con nuestra aplicación TireTech, impulsamos la digitalización del mantenimiento de neumáticos”

#### Continental

muy positivas durante el primer semestre, aunque las ventas de las marcas europeas sufrieron una caída del 4% durante la segunda mitad del año. Sin embargo, la importación mejoró las cifras generales durante todo el año, cerrando diciembre con más del 19% de crecimiento. Según el distribuidor, 2024 se ha visto marcado, principalmente, por la incertidumbre generada por el inicio del conflicto en el Mar Rojo, allá por octubre de 2023.



Este nuevo escenario obligó a los grandes buques cargueros a desviar sus rutas, afectando a la disponibilidad de producto y provocando fluctuaciones en los costes. A cierre de octubre, las cifras de venta generales presentan un leve decrecimiento, aunque con una tendencia de compra muy marcada hacia marcas del segmento quality, como Giti. “Para 2025, creemos que las ventas presentarán cifras positivas, ya que, una vez superadas las primeras tensiones derivadas de los conflictos bélicos, el flujo en la disponibilidad de producto se mantendrá constante y, por ende, volverá la estabilidad en cuanto a los precios se refiere. No podemos olvidarnos tampoco de los avances tecnológicos en materia de neumáticos, los cuales pensamos que estarán muy presentes en el próximo año, ya

que el mercado demanda cada vez más neumáticos inteligentes que monitoricen la presión, la temperatura y el desgaste en tiempo real, que faciliten la anticipación a gastos imprevistos o prematuros”, confirman en Tiresur. Esta tecnología permite a las flotas mejorar la seguridad, optimizar los ciclos de mantenimiento y reducir los tiempos de inactividad, aumentando la rentabilidad operativa.

#### CRECIMIENTO MODERADO

Desde la perspectiva de Grupo Andrés, en 2024 ha habido una recuperación moderada de la volatilidad que provocaron el año anterior el incremento de precios de las materias primas y los retos en la cadena de suministro, además la compañía ha percibido una estabilización en la demanda de neumáticos industriales,



aunque el crecimiento, según su opinión, sigue siendo moderado. “Observamos un crecimiento más importante en los segmentos quality y budget, así como una ralentización del premium. Se espera que para 2025, con una mayor estabilización en los precios

de materias primas y la introducción de innovaciones en neumáticos, el mercado recupere un crecimiento sostenido, especialmente impulsado por la demanda de productos más sostenibles y de alta durabilidad”, destacan sus responsables.

Durante 2023, el mercado se comportó para NEX de una manera dispar en cuanto a los neumáticos de camión. Además, “se sufrió una importante caída en las ventas de productos por fabricantes europeos y las importaciones de nuevo arrojaron un saldo positivo”, subraya su portavoz. “Este año, el comportamiento del mercado es completamente diferente. Un mercado premium y, sobre todo, de fabricantes europeos que recupera su tendencia más positiva, acompañado de importaciones regulares. Esperamos que para 2025 la tendencia en cuanto a la venta de neumáticos de camión siga siendo positiva en el 5%”, concluyen.

#### VARIACIONES DE PRECIOS

Las materias primas que se utilizan en la elaboración de neumáticos para vehículos industriales cotizan en mercados internacionales. La compra de estos materiales se realiza de forma centralizada y con planificación previa para asegurar el suministro y obtener un precio competitivo. Las variaciones en uno de los componentes no necesariamente afectan al precio final. Aunque existan fluctuaciones, el objetivo de las organizaciones es mantener el precio más competitivo posible sin comprometer la rentabilidad. Esto significa que

estas variaciones no siempre se reflejan en el precio que paga el usuario.

No obstante, existen regulaciones, como la normativa de Deforestación o EcoDiseño, que implican la incorporación o aumento de la complejidad en los sistemas de trazabilidad de las materias primas y la reducción de su oferta. “Estas regulaciones pueden resultar en un incremento global de los costos de las materias primas y, eventualmente, repercutir en el precio final”, asegura Moyano. Grupo Andrés, por ejemplo, ajusta su oferta mediante acuerdos estratégicos con proveedores y buscando materiales más sostenibles y económicos. Esto ayuda a mitigar el impacto de las fluctuaciones, ofreciendo precios competitivos sin comprometer la calidad del producto que se distribuye. “Hemos detectado que los fabricantes han sabido adaptarse a la crisis del negro de humo que se adquiría en Rusia y también a la crisis del Mar Negro. El año que viene, el reto lo representará la adaptación a la implantación de la EUDR que ha sido pospuesta”, certifican. Y es que el “producto camión” se ve muy afectado por el incremento de las materias primas, sobre todo, en cuanto al caucho natural se refiere. En opinión de NEX, “el año 2024 se ha caracterizado por una estabilidad en los precios de los productos, si bien es cierto que, en la última parte de este ejercicio, estamos asistiendo a ligeras subidas derivadas del incremento de los precios del petróleo y caucho”.

>



En este sentido, la política de Tiresur “siempre ha sido y seguirá siendo la de proteger a nuestros clientes frente a las subidas de precio derivadas tanto de los aumentos de costes en las materias primas como por la fluctuación en el coste de los fletes. Nos caracterizamos por mantener, en la medida de lo posible, la estabilidad en nuestros precios y trabajamos día a día para que continúe siendo así”.

### SERVICIOS ASOCIADOS

En Bridgestone entienden que cada cliente, especialmente las grandes flotas, demanda necesidades específicas. Por eso, los japoneses ofrecen soluciones personalizadas para la gestión integral de sus neumáticos: “Nuestro servicio Total Tyre Care es una de nuestras ofertas más destacadas. Con él, las flotas pueden gestionar sus neumáticos en tiempo real, asegurando su máximo rendimiento y vida útil. A través de tecnología



avanzada, como sensores de monitoreo y plataformas digitales, ofrecemos información detallada sobre el estado de los neumáticos, lo que permite tomar decisiones informadas sobre el mantenimiento y reemplazo de los mismos”. Bridgestone también cuenta con el servicio Bridgestone Fleet Care. A través de esta opción, ofrecen a las flotas un análisis exhaustivo de sus operaciones, ayudándoles a reducir el consumo de combustible, disminuir el desgaste de los neumáticos y reducir sus costos operativos. “Nuestro objetivo es maximizar la rentabilidad de las flotas, ayudándoles a tomar decisiones más inteligentes y eficientes con respecto a sus necesidades, pero sin importar el tamaño o el tipo de flota”, asevera Mejía.

Y de Japón viajamos hasta Alemania, donde Continental presenta el sistema digital de gestión de neumáticos ContiConnect, que ofrece a las empresas de transporte y flotas un producto modular que puede adaptarse individualmente a sus necesidades y especificaciones. La tecnología de sensores de alta precisión se combina con la solución inteligente de gestión de neumáticos ContiConnect para proporcionar un flujo continuo de datos sobre los neumáticos. Si hay alguna anomalía, el equipo de gestión de flotas puede tomar medidas rápidamente. Desde principios de 2023, Continental ha ayudado a los operadores de flotas, distribuidores y técnicos de servicio a maximizar la seguridad y la eficiencia de sus neumáticos con la aplicación

móvil TireTech. La herramienta está diseñada para garantizar la presión óptima de los neumáticos y la selección correcta de los mismos, con el fin de maximizar su rendimiento y, por tanto, la eficiencia de la flota. “Con nuestra aplicación TireTech, impulsamos la digitalización del mantenimiento de neumáticos. Nuestro servicio técnico está deseando ampliar la funcionalidad de esta aplicación y añadir más alcance a nuestra oferta de productos para los clientes. Con la calculadora de presión-carga, los gestores de flotas, técnicos y distribuidores de neumáticos pueden determinar la presión óptima para sus neumáticos en función de su uso”, declara Moyano. La aplicación, además, ayuda a aumentar la eficiencia de la flota y a reducir los costes operativos de los neumáticos. La aplicación desempeña un papel importante en la reducción de las emisiones de gases de escape, ya que la presión correcta de los neumáticos ayuda a reducir la resistencia a la rodadura. Junto con la distribución de neumáticos, Grupo Andrés pone a disposición de sus clientes diferentes servicios de asesoría técnica, así como un amplio porfolio multimarca que se adapta a todos los tipos de servicios y precios. “Nuestro amplio stock y capacidad de compra permiten ofrecer una constancia en precios y siempre apoyados por nuestros clientes. No trabajamos directamente con las flotas”, garantiza el distribuidor. Igualmente, en Tiresur cuentan con un departamento de servicio de atención al cliente con una tasa de respuesta “muy por encima de la media, algo que es especialmente



valorado por los miles de clientes que confían en nosotros a diario; así como con un departamento de logística que trabaja cada día para mantener la excelencia y garantizar el servicio y los plazos de entrega. Contamos con una red de talleres específica para camiones, Center's Trucks, cuyos profesionales están especializados en este tipo de neumáticos y en la mecánica general que demandan estos vehículos", aseveran.

### SOSTENIBILIDAD BIEN ENTENDIDA

Un proceso circular comprende desde el proceso de diseño, pasando por la compra del consumidor, hasta el reciclado y, ulteriormente, comienza de nuevo. Continental se ha fijado la meta de utilizar materiales reciclados en el diseño, desarrollo y fabricación de neumáticos de primera calidad. El objetivo es cerrar completamente los circuitos de productos y recursos en 2050 a más tardar. Esto significará que en la producción de neumáticos nuevos se utilizarán materiales producidos de forma 100% sostenible.

A partir de 2030, el fabricante alemán pretende que todo el caucho natural usado para fabricar sus neumáticos provenga de fuentes responsables. El kilometraje de un neumático depende tanto del tipo de terreno como del uso en operaciones de transporte local o de larga distancia. Una presión óptima de las cubiertas aumenta el kilometraje y reduce el consumo de combustible.

Asimismo, unos neumáticos eficientes reducen las emisiones de CO<sub>2</sub>, además actualmente la gestión digital de los neumáticos es una realidad y Continental dispone de más de 11.000 ingenieros en plantilla en todos los sectores de negocio que se ocupan de crear, diseñar e incorporar al neumático los sensores que indicarán los datos más relevantes de presión, temperatura y desgaste para lograr la máxima eficiencia y reducir los costes operativos de las flotas. Pero, para el desarrollo de estas cubiertas, se han de tener en cuenta también requisitos opuestos, como el agarre en mojado, el kilometraje y la resistencia a la rodadura. A la

hora de manejar y resolver este tipo de conflictos es vital contar con personal altamente cualificado y recursos necesarios.

### PRIORIDAD ESTRATÉGICA

En Bridgestone, la sostenibilidad también es una prioridad estratégica. A través de su compromiso E8, la multinacional está alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, buscando innovar en productos que no solo sean mejores para sus clientes, sino también para el medio ambiente. "Durante el pasado año, hemos logrado importantes avances en la reducción de la huella de carbono de nuestros productos y procesos, utilizando la tecnología Enliten, reduciendo así el peso del neumático, lo que mejora la eficiencia del combustible y, por ende, reduce las emisiones de CO<sub>2</sub>. Además, Enliten está diseñada para ser más sostenible, ya que permite utilizar materiales reciclados, contribuyendo a nuestra visión de una economía circular y un futuro más verde", enfatiza la Product Manager TBR de Bridgestone EMEA.

En todo caso, Bridgestone ha integrado en su negocio y actividad una estrategia de sostenibilidad que considera cada etapa del ciclo de vida del neumático, desde el abastecimiento de materias primas, pasando por el desarrollo, la fabricación, la vida útil, hasta

llegar a su reciclaje. Sin olvidar por supuesto toda la cadena de valor implicada.

En palabras de los responsables de Tiresur, "en los últimos años, se han observado varios avances importantes en el mercado de vehículos industriales en términos de sostenibilidad, como son la reducción de emisiones de CO<sub>2</sub> y contaminantes atmosféricos, la optimización en la eficiencia energética de los vehículos y la innovación en combustibles y fuentes alternativas, como el gas natural comprimido, que promueven una reducción en la dependencia de combustibles fósiles".

### 19.000 PUESTOS DE TRABAJO

En relación al reciclaje, las acciones que Continental lleva a cabo respecto a los neumáticos fuera de uso o al final de su vida útil se engloban en lo que la compañía denomina ContiLyfeCycle o ciclo de vida del neumático. En este caso, se distinguen dos grandes áreas de actuación: el recauchutado y el tratamiento del neumático fuera de uso (NFU).

Al comprar un neumático recauchutado, se está ayudando a reducir el impacto en el medio ambiente. La reutilización de la carcasa ahorra energía y materias primas. El uso múltiple de la carcasa también reduce el número de neumáticos usados en circulación. Continental dispone de



dos productos de recauchutado, en frío bajo la marca ContiTread y en caliente con la marca ContiRe, en ambos casos, la calidad está al mismo nivel de exigencia que los neumáticos nuevos, aprovechando sus carcasas premium. Hasta el 70% del material de un neumático puede ahorrarse o reutilizarse en el proceso de recauchutado. Para el tratamiento de NFU, Continental forma parte de Signus como fabricante, de esta forma delegan en la SIG el tratamiento de sus cubiertas al final de su vida útil. En esta misma línea, Grupo Andrés opera según las regulaciones europeas, gestionando el reciclaje mediante acuerdos con entidades especializadas en recogida; especialmente TNU, aunque inciden en que “la vida del neumático de camión en ocasiones, más en Portugal que en España, se destina a la renovación de su vida útil gracias al recauchutado”. Como señala la Asociación Alemana del Comercio Minorista de Neumáticos y Vulcanización (BRV), el recauchutado de neumáticos de camión en Europa se alinea con los principios de una economía circular, beneficia al medio ambiente y salvaguarda puestos de trabajo locales. Para proporcionar a las partes interesadas públicas y privadas una comprensión cuantificada de las cuestiones socioeconómicas y medioambientales en juego para Europa, debido a la reciente evolución de la industria, los consultores de gestión EY (Ernst & Young et Associés) se asociaron con representantes del sector del recauchutado para elaborar un estudio. Según los resultados del mismo, el recauchutado genera actualmente más de 19.000 puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos en la UE. La producción de un neumático nuevo para autobús o camión requiere entre 60 y 80 kilos de compuesto de caucho. Un recauchutado solo necesita unos 15 kg, aproximadamente una cuarta parte. Y mientras que la producción de un neumático nuevo requiere 83 litros de petróleo crudo, un recauchutado únicamente consume 26 litros. Esto supone una reducción, siguiendo los datos



que proporciona Continental, de dos tercios. En total, un neumático recauchutado consume aproximadamente una cuarta parte de la materia prima necesaria para uno nuevo.

### AUMENTO DE LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

Los nuevos conceptos de vehículos y, específicamente, los basados en sistemas de propulsión eléctrica, requieren un mayor nivel de rendimiento de sus neumáticos. Además de ayudar a conseguir la máxima autonomía, Continental espera que estos productos contribuyan a un bajo consumo de energía, ofreciendo una resistencia a la rodadura óptima. Lo que, por supuesto, ayuda a minimizar las ya de por sí bajas emisiones de CO<sub>2</sub> de un camión eléctrico.

Estos medios de transporte más ecológicos también conllevan cambios en el centro de gravedad, la carga de las ruedas y los niveles de par. Como resultado, los eléctricos exigen mucho a sus neumáticos en cuanto a capacidad de carga y resistencia a la abrasión y para transferir mayores niveles de par a la carretera.

Para los desarrolladores de neumáticos, el reto de los próximos años consistirá en crear nuevos neumáticos que se adapten a los sistemas de propulsión alternativos y, al mismo tiempo, ofrecer el máximo nivel de seguridad, eficiencia y protección del medio ambiente.

A este respecto, la operativa

de Tiresur se centra en adaptar y desarrollar soluciones que respondan a las necesidades específicas de los vehículos eléctricos, añadiendo a su portfolio marcas y modelos que priorizan la eficiencia, la sostenibilidad y la durabilidad de los neumáticos que requiere este sector. “La transición hacia vehículos eléctricos representa una serie de retos y oportunidades únicas y nuestros esfuerzos están alineados con estos cambios para acompañar a los clientes en esta transformación”, puntualizan.

A la pregunta de ¿cuál es la estrategia para abordar el crecimiento de la movilidad eléctrica en el sector? Grupo Andrés responde: “neumáticos específicos, mayor capacidad de carga, reducción del ruido y resistencia a la rodadura; todo enfocado a la sostenibilidad para beneficiar el ahorro de energía, así como la regeneración de esta”. Para el distribuidor, la aparición de modelos exclusivamente destinados a la reducción de CO<sub>2</sub> y emisiones genera, en ocasiones, un problema para los distribuidores, sobre todo, en el caso de clientes con pequeñas flotas y autónomos, ya que tienen expectativas de rendimientos elevados. “Por eso, es muy importante potenciar la información que llega al usuario final sobre la ventajas y peculiaridades de estos tipos de neumáticos, que se conozcan bien sus características, beneficios y rendimientos”, sostienen en la empresa. ●

# AEOLUS

Driving The World Together.



## LA FUERZA ES UNA VIRTUD

Neumáticos AEOLUS Serie NEO



**PROMETEON**

TYRE SOLUTIONS FOR PROFESSIONALS

Prometeon Tyre Group es la única empresa de neumáticos enfocada únicamente en el sector Industrial (transporte de mercancías y personas), los segmentos Agro y OTR. La oferta de Prometeon es multinivel, con una cartera de productos que incluye las marcas PIRELLI, FORMULA, PHAROS, ANTEO, TEGRYS y ERACLE. Prometeon Tyre Group España y Portugal, S.L.U también comercializa la marca AEOLUS en Camión y OTR para España y Portugal.



## NEUMÁTICOS OTR

# ADAPTACIÓN E INVESTIGACIÓN TECNOLÓGICA EN TIEMPOS DE INFLACIÓN

Las tensiones económicas y los conflictos internacionales están reformulando el mercado de los neumáticos OTR. Por ello, las empresas están adoptando estrategias de gestión de stock e innovación tecnológica para mantener su competitividad. Y todo ello mientras aseguran la calidad y durabilidad de sus productos.

Texto D. B. P.

La inflación ha impactado significativamente en los costos de producción y venta de los neumáticos de obra pública, principalmente, debido al incremento en los precios del combustible, la energía y las materias primas, algo que, según Tiresur, “afecta de manera directa a los costos de los neumáticos y al precio de venta”. Sin embargo, la empresa mantiene una política de estabilidad de precios para proteger a sus clientes frente a estas subidas. DonTyre también se enfrenta a desafíos similares, destacando que “la inflación ha afectado en el posicionamiento de algunas marcas ‘quality’, las más demandadas por el mercado

ibérico”. Pese a esto, la compañía sigue defendiendo la calidad y fiabilidad de su marca Galaxy en el sector de la obra pública.

### DESAFÍOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Más allá de los problemas descritos, los conflictos bélicos y las tensiones internacionales han generado, a su vez, desafíos significativos, especialmente en la cadena de suministro. Estos factores han impactado directamente en los canales logísticos, obligando a las empresas a tomar rutas alternativas y, en ocasiones, más largas, lo que para Tiresur provoca “que los costos y tiempos previstos en un inicio para recibir el producto aumenten, incidiendo



## LA CAPACIDAD DE ADAPTARSE A LAS CAMBIANTES CIRCUNSTANCIAS INTERNACIONALES Y DE MANTENER UNA GESTIÓN EFICIENTE DE LA CADENA DE SUMINISTRO ES ESENCIAL PARA LAS EMPRESAS DE OBRA PÚBLICA

en su disponibilidad y precios". Para hacer frente a estos retos, el distribuidor trabaja con una planificación meticulosa, con el fin de superar estos imprevistos. De manera similar, DonTyre ha sufrido prolongaciones en los tiempos de entrega debido a la situación internacional, "lo que nos obliga a aumentar y controlar mucho más el stock de nuestros almacenes", comenta la empresa. Esta estrategia es fundamental

para garantizar la disponibilidad del producto y mitigar las interrupciones en la cadena de suministro.

La capacidad de adaptarse a las cambiantes circunstancias internacionales y de mantener una gestión eficiente de la cadena de suministro es esencial para las empresas de neumáticos para obra pública. De esta manera, las estrategias de planificación

y control del stock son siempre oportunas, a pesar de los desafíos logísticos que puedan surgir.

### MANEJO DE LA DEMANDA ESTACIONAL

En este sector, la gestión de la demanda estacional es clave para asegurar que los productos estén disponibles. Por ello, las empresas deben anticiparse a estos cambios, para evitar la escasez y el exceso de inventario.

DonTyre destaca la importancia de contar con un stock adecuado y una capacidad de entrega rápida. "En un sector que depende en gran medida de la obra pública que se esté realizando en cada momento, la única manera de responder a las necesidades del mercado es tener un stock adecuado y poder entregar la mercancía en el menor tiempo posible", subrayan. Para conseguirlo, la compañía dispone de quince almacenes repartidos por toda España, lo que les permite atender con rapidez a sus clientes. Esta amplia red de logística asegura una respuesta eficiente ante las fluctuaciones



## LA CONTINUA EXPANSIÓN DE LA GAMA DE PRODUCTOS Y EL ENFOQUE EN LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO PERMITEN A LAS EMPRESAS DE ESTE SEGMENTO OFRECER SOLUCIONES PERSONALIZADAS

en la demanda, permitiendo a la empresa cumplir con las expectativas del mercado. Igualmente, Tiresur utiliza el análisis de comportamiento de compra de años anteriores y el análisis predictivo para cumplir con sus objetivos: “Esto nos permite ajustar nuestro stock de manera precisa ante los picos de

consumo y en períodos de menor actividad”, explican. Este enfoque analítico permite a la empresa mantener un equilibrio adecuado en su inventario, garantizando así que siempre haya suficientes neumáticos disponibles durante los periodos de mayor demanda y evitando el exceso de producto en tiempos de menor actividad.

### SEGMENTOS CON MAYOR DEMANDA

La demanda de neumáticos en el sector de la obra pública y civil es particularmente alta, especialmente aquellos diseñados para maquinaria pesada. Estos neumáticos desempeñan un papel crucial en la construcción, la minería y los trabajos de movimiento de tierras.

Para cumplir con los exigentes requisitos de estos sectores, los neumáticos deben ofrecer una alta resistencia a la abrasión, a cortes y a temperaturas extremas. Además, tal y como indican en Tiresur, “han de soportar toneladas sin deformarse y contar con una gran capacidad de agarre y tracción para garantizar la estabilidad y la seguridad”.

Por su parte, DonTyre resalta que la mayor rotación se presenta en neumáticos para minicargadoras: “Disponemos de una amplia gama de producto en varias marcas, destacando la Galaxy HULK, que lleva años demostrando su calidad. Además, los modelos E4/L4 de Galaxy también son muy demandados en el ámbito de la obra pública”, mencionan.

El diseño robusto y la durabilidad de estas cubiertas son esenciales para mantener la eficiencia operativa en condiciones exigentes. Esto no solo reduce los tiempos de inactividad, sino que también minimiza los costos de mantenimiento, asegurando que los proyectos se completen a tiempo y dentro del presupuesto.

En el ámbito de los neumáticos OTR, el desempeño bajo condiciones



extremas es capital para garantizar la fiabilidad y seguridad de las operaciones. Las cubiertas utilizadas en sectores como la construcción y la minería deben soportar las más duras pruebas.

### PRODUCTOS DEL MERCADO

Tiresur ha optado por una colaboración exclusiva con la marca Triangle, reconocida por su enfoque en la investigación y el desarrollo. “Trabajamos en exclusiva con Triangle,





marca que presenta productos innovadores y de gran fiabilidad, siempre cumpliendo con los más altos estándares de calidad demandados por nuestros clientes. Esta alianza nos permite ofrecer

## TIRESUR HA OPTADO POR UNA COLABORACIÓN EXCLUSIVA CON LA MARCA TRIANGLE, RECONOCIDA POR SU ENFOQUE EN LA INVESTIGACIÓN Y EL DESARROLLO

neumáticos que no solo cumplen, sino que superan las expectativas de rendimiento en situaciones críticas”, comenta el distribuidor. Por otro lado, DonTyre recalca la importancia de la solidez y el confort que proporcionan los neumáticos Galaxy en condiciones extremas. “La resistencia a los cortes y la comodidad que aportan los neumáticos Galaxy los hacen absolutamente fiables en condiciones extremas”, afirman.

La compañía pone el acento en la innovación para mantener su competitividad e indica que “la marca Galaxy, con tecnología Yokohama, continúa ampliando la gama de medidas y modelos para adecuarse a cada tipo de trabajo y a cada necesidad especial, dentro de un sector muy exigente como es la obra pública”. Esta estrategia asegura que DonTyre siempre tenga disponible el neumático adecuado para cada uso, respondiendo a las variadas demandas del mercado. La continua expansión de la gama de productos y el enfoque en la investigación y el desarrollo permiten a las empresas de este segmento ofrecer soluciones personalizadas que mejoren la eficiencia y el rendimiento en diversas aplicaciones. Esta dedicación a la mejora continua es lo que les permite mantenerse a la vanguardia de la industria, asegurando que sus productos sigan siendo relevantes y altamente competitivos en un mercado en constante cambio. ●

## SFT (NEUMÁTICO SUPER FLEXION)

MÁXIMA CAPACIDAD DE CARGA Y TRACCIÓN PARA MAQUINARIA DE ALTA POTENCIA



Soluciones de hoy para el mundo del mañana: Mitas trabaja duro todos los días para ofrecer a los agricultores una amplia gama de neumáticos que les ayuden a seguir el ritmo de un mundo dinámico. La calidad y la fiabilidad son la fuerza impulsora de la marca. Mitas: neumáticos resistentes fabricados en Europa desde 1932.

[mitastyres.com](http://mitastyres.com)

**Mitas**



## REDES DE TALLERES

# PESCAR CLIENTES Y RENTABILIDAD EN UN MAR CADA VEZ MÁS TECNOLÓGICO: EL PODER DE LAS REDES DE TALLERES

En un sector transformado por la electrificación, la digitalización y la creciente demanda de sostenibilidad, las redes de talleres se posicionan como una solución clave. Acuerdos comerciales, formación especializada, herramientas avanzadas y acceso a campañas de marketing personalizadas destacan entre sus beneficios. Los expertos coinciden: formar parte de una red no solo incrementa la rentabilidad, sino que asegura la fidelidad de un cliente cada vez más informado y exigente.

Texto Juan Luis Franco

**S**er independiente hoy en día, como señala el director gerente de Carlider, Ramón Rubio, es cada vez más complicado, debido a la situación cambiante del sector. Un contexto inestable que tiene su origen en la evolución de los propios coches y de su uso y movilidad, así como del comportamiento de los consumidores, entre otras causas. Por eso, "la asociación en red agrega un conjunto de beneficios para los talleres que

les hacen más competitivos en el mercado, pudiendo definir estrategias a tiempo, así como ante los consumidores”, indica Rubio, y apostilla que estos últimos son cada vez más exigentes y están mejor informados: “Su satisfacción final y su fidelización depende de ofrecer un servicio más eficaz, profesional y de mayor calidad”.

Center's Auto, por su parte, suma el contar con el respaldo de un gran grupo, como Tiresur, que aporta a sus talleres beneficios de marcas exclusivas muy reconocidas y demandadas. También es muy valorado disponer de potentes paquetes de acciones promocionales y de marketing, tanto a nivel de red como personalizadas para cada instalación. Center's Auto, que pone al servicio de su red su amplio conocimiento del mercado, apunta una prebenda más: “Aprovechar nuestra Central de Compras para adquirir cualquier material adicional que necesiten, siempre con condiciones muy ventajosas”.

Señala Carlos Martínez, coordinador Nacional de Franquicia de Euromaster para España, que pertenecer a una gran red asegura a los talleres una relación basada en la cercanía y en la comunicación constante, para lo que resultan claves las figuras del consultor y del Responsable de Despliegue de Oferta (RDO), quienes realizan numerosas visitas para orientar al taller en la gestión del negocio, desarrollar habilidades comerciales y entender el 'Customer Journey'; es decir, todos los pasos que da el cliente cuando lleva su coche al taller, para saber los puntos de fricción y donde hay que ofrecer un plus de atención al cliente.

Esta relación tan especial y cercana con los franquiciados toma más fuerza gracias a la formación continua que prestan. En este punto, insisten en que son formaciones muy especializadas realizadas por expertos sobre diferentes aspectos técnicos de los nuevos vehículos, además de otro tipo de formaciones informáticas, a nivel de procesos, a nivel comercial, etcétera, que están alineados con la propia filosofía de la franquicia, y, sobre todo, sin perder el foco en que cada taller debe mantener su propia esencia o identidad particular.

Martínez señala que la relación con los franquiciados “debe tener como objetivo seguir generando tráfico a los centros para que sigan siendo rentables. En ese sentido, siempre consideramos que es un viaje compartido”.

Txomin Castillo, responsable de la red KSC, alega que, además, “permite acceder a diferentes ventajas que de forma individual es más complicado obtener” y concreta que se trata de acciones promocionales sell in y sell out exclusivas en las marcas referentes del grupo, acceso a programas de formación exclusivos... así como condiciones e incentivos de compras más beneficiosas, acceso a catálogo de puntos o presencia en el entorno digital a través de la web de la red. Igualmente, es destacable “el reconocimiento de marca a través de la identificación de la fachada o de la inversión publicitaria que la red realice durante el año, como es el caso de KSC, en partidos de La Liga de fútbol o circuitos de vallas”.

Norauto, como empresa europea de equipamiento y mantenimiento multimarca del automóvil, explica su Market Manager Neumáticos, Julio Gómez, cuenta con red propia; es decir, no es sistema de franquicias, por lo que “puede ofrecer los mejores precios y mantener un control total sobre los estándares de calidad, garantizando que cada cliente reciba un servicio excepcional y consistente en cualquier ubicación”. A juicio de Gómez, su característica más importante es su excelente relación

## LA MAYORÍA DE REDES DE TALLERES DE NEUMÁTICOS Y MECÁNICA RÁPIDA OPERAN POR TODA ESPAÑA Y PORTUGAL

calidad-precio, mientras que sus más de 50 años de experiencia acompañando a los automovilistas, “nos permite dar una rápida respuesta a sus necesidades. La satisfacción del usuario es nuestra máxima prioridad”.

Desde la red de talleres Vulco, respaldada por Goodyear, se insiste en la ventaja competitiva y su director de Retail, Luis Mendivil, declara que el objetivo de Vulco es “ayudar a los talleres a superar los retos de la posventa en el sector automotriz, combinando innovación, soporte y soluciones diseñadas para maximizar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad a largo plazo”.

Reseña que los talleres de su red acceden a herramientas y recursos que potencian su competitividad, tales como una imagen corporativa moderna y profesional, acuerdos comerciales con proveedores y herramientas de compra como el portal de neumáticos, auditorías de calidad realizadas por TÜV SÜD, acciones de marketing y promociones activas, diseñadas para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes o un programa propio de gestión de talleres avanzado (GRIPS), totalmente integrado con plataformas de stock, >



“ Los profesionales de este sector debemos seguir manteniendo nuestro compromiso con la actualización de conocimiento relacionado con las nuevas tendencias y demandas que acontecen a diario ”

### Center's Auto



“ No buscamos simplemente expandir nuestra presencia geográfica a cualquier precio, sino crecer aportando valor, siendo opción estratégica para el taller ”

**Ramón Rubio**, director gerente de **Carlider**



“ Nuestra relación con los franquiciados tiene como objetivo seguir generando tráfico a los centros para que sigan siendo rentables, por lo que lo consideramos que es un viaje compartido ”

**Carlos Martínez**, coordinador Nacional de Franquicia de **Euromaster** para España



“ Hemos decidido no vender online, sino generar tráfico a los puntos de venta y que ellos sean los que argumenten los principales valores de nuestros productos ”

**Txomin Castillo**, responsable de la red **KSC**



“ Somos conscientes que nos enfrentamos a un entorno dinámico y desafiante que exige adaptabilidad y una visión estratégica fuertemente anclada en los valores de la compañía ”

**Julio Gómez**, Market Manager Neumáticos de **Norauto**



“ Seguiremos enfrentando las exigencias regulatorias y medioambientales, así como la necesidad de fortalecer la sostenibilidad operativa y financiera en un entorno cada vez más competitivo y dinámico ”

**Luis Mendívil**, **Vulco**



compra y venta de neumáticos y manuales de reparación, optimizando la operativa diaria. Los talleres que aprovechan plenamente estas herramientas, garantiza Mendívil, “logran resultados extraordinarios, incluyendo una rentabilidad hasta el doble de la que puede obtener un taller independiente promedio en España o Portugal”.

### DE ÁMBITO PENINSULAR

La mayoría de redes de talleres de neumáticos y mecánica rápida operan por toda España y Portugal. Es el caso de KSC, con más de 550 centros en ambos países, o de Vulco, con 290 y planes de expansión por algunas provincias y ciudades clave donde todavía no cuentan con representación. Según Mendívil, el compromiso de la red respaldada por Goodyear “es garantizar un servicio de calidad en todo el territorio ibérico, con una fuerte presencia tanto en grandes ciudades como en áreas estratégicas, para atender

**EUROMASTER HA CONTINUADO APOSTANDO POR LA DIGITALIZACIÓN COMO ELEMENTO DIFERENCIAL DE LA RED; DE HECHO, LOS CANALES DIGITALES ESTÁN SIENDO UNA GRAN FUENTE DE TRÁFICO PARA EL TALLER**



a nuestros clientes de manera cercana y eficiente". Center's Auto, por su lado, señala que su red está formada por más de 150 talleres repartidos por toda la península, con presencia en todo el territorio, y que en Portugal son ya 40. Además, pronostican que seguirán creciendo a lo largo de 2025, "con un crecimiento significativo por la zona norte de la península". En cuanto a Norauto, cuenta con 91 autocentros en España, lo que garantiza la cobertura nacional, y 31 en Portugal. Son talleres que se distinguen, a juicio del Market Manager Neumáticos de la firma, por ofrecer una amplia gama de servicios integrales de

mantenimiento y reparación a más de 4 millones de clientes en España. Euromaster, que a lo largo del último año ha continuado su proceso de consolidación de la red en la Península Ibérica, integra más de 520 talleres, de los que alrededor de 400 están en España y el resto, entre Portugal y Andorra. En lo que respecta al resto del continente europeo, Euromaster ha aumentado su capilaridad geográfica hasta el 20% en los últimos cuatro años, superando los 2.700 talleres en 18 países.

A diferencia de las anteriores, Carlider se centra exclusivamente en el mercado nacional, donde dispone de 27 centros.

Un dato importante a conocer es la facturación de estas redes. Vulco indica que, a pesar de ser una red abanderada, estima que la suma ronda los 140 millones de euros, con un crecimiento estimado cercano al 6% para este año.

Euromaster cifra su facturación en 161 millones de euros en 2023, el 9% más que un año antes. En cuota de mercado, cerró el ejercicio con más del 6% en vehículos ligeros y más del 24% en vehículos industriales (camiones), afianzando su liderazgo. De cara a 2024, el objetivo es consolidar este liderazgo tanto en vehículos ligeros como en vehículos industriales.

KSC, más que centrarse en facturación, prefiere concretar en

cuota de mercado, que estima en el 3% en la península, mientras que Norauto declara que cerraron 2023 con un incremento del 9,3%. Las previsiones de la empresa para 2024 son positivas, con una estimación del 7% de subida en las ventas.

### RETOS 2024 Y DESAFÍOS 2025

Entre los principales retos a los que han tenido que hacer frente las redes destaca la escasez de personal cualificado. Vulco afirma que es así porque el mercado exige cada vez más especialización técnica. A esta suma el aumento del volumen de actividad, acompañado de una menor fidelidad a las marcas tradicionales europeas, lo que requiere adaptar estrategias para mantener la competitividad, y la concentración del sector, que presenta tanto desafíos como oportunidades para adquisiciones, alianzas estratégicas y fusiones a lo largo de toda la cadena de valor. Ramón Rubio reseña que muchos de los desafíos de este año han

## EL AUGE CADA VEZ MAYOR DE VEHÍCULOS HÍBRIDOS Y ELÉCTRICOS HA SUPUESTO UN GRAN DESAFÍO PARA TODOS

**BestDrive**  
by Continental

Las mejores  
soluciones

PARA TU NEGOCIO

Visita [www.bestdrive.es/franquicia/](http://www.bestdrive.es/franquicia/)  
y descubre cómo podemos ayudarte



PRESENTES  
Y FUTURAS



tenido su origen en la rápida transformación del sector y las cambiantes expectativas de los clientes y reitera que el más destacable ha sido la escasez de mano de obra cualificada. Asimismo, refiere el intrusismo laboral, con la aparición de talleres de reparación ilegales que, desde la red, animan a denunciar.

Y a la transformación del mercado se refiere también Norauto como causa de los desafíos, cuando Julio Gómez advierte que “nos enfrentamos a un entorno dinámico y desafiante que exige adaptabilidad y una visión estratégica fuertemente anclada en los valores de la compañía. La evolución tecnológica en el sector, junto al imperativo de la sostenibilidad de nuestra actividad, redefine la manera en que nuestro modelo de talleres debe operar y dar servicio a un grupo de clientes con diferentes necesidades”. En este contexto, explica que los desafíos abarcan inversiones en I+D+i, sostenibilidad y necesidad de una mano de obra altamente capacitada, con nuevas políticas de atracción y retención de talento. Asimismo, incide en el auge cada vez mayor de vehículos híbridos y eléctricos, que han adecuado adaptando sus autocentros a estas nuevas necesidades: “Hemos acondicionado nuestras instalaciones y hemos ampliado el catálogo de productos dirigidos a vehículos híbridos y eléctricos como, por ejemplo, neumáticos específicos y cargadores”. A nivel de sostenibilidad, la compañía apuesta por productos y servicios que cuiden el medioambiente, que utilicen un packaging lo menos contaminante posible y que, por lo tanto, sean respetuosos con el planeta. Entre las prácticas sostenibles implementadas, señala Gómez, figuran los ‘Eco Servicios’, paquete de servicios a través del cual realizan un completo diagnóstico

para que el usuario disminuya las emisiones de su vehículo y contamine menos. Subraya también el análisis ‘Eco Descarbonización’, que permite reducir las emisiones contaminantes hasta el 20% y disminuir hasta el 10% el consumo de combustible, amén de alargar la vida del vehículo.

Euromaster, entre sus retos principales de 2024, señala la implementación de un MarketPlace propio, que les está permitiendo centralizar la gestión de compras de todos los recambios y neumáticos, aportando eficiencia y competitividad a los talleres de la red. Como reto conseguido, Martínez destaca “la creación de MasterRuta, la comunidad digital diseñada para autónomos y pequeñas flotas, que tiene como objetivo fundamental agregar valor al sector del transporte por carretera, una de las columnas vertebrales en la economía”.

KSC concreta como principal reto la puesta en marcha este año del primer programa de experiencia cliente en el sector de las redes de neumáticos y mecánica rápida: KSC Experience. Creado por los propios centros de servicio, define lo que quieren que suceda en cada punto de contacto que tienen con sus clientes en sus talleres.

De cara a 2025, Euromaster seguirá apostando por crecer en nuevas fórmulas de movilidad como los vehículos electrificados, incluidas bicicletas y patinetes. Todo ello dentro de su filosofía “One Stop Shop”, que habilita y capacita a sus talleres para prestar servicio a cualquier tipo de movilidad. Y no solo el tipo de vehículo, sino también prestar servicios que abarcan el uso y no la propiedad del coche, como es el renting. Además, la compañía pondrá el foco en seguir aumentando la propuesta de valor a sus franquiciados. Carlos Martínez señala también que 2025 será clave para avanzar “en nuestro



objetivo de expansión y crecimiento hasta alcanzar 600 talleres en la Península Ibérica a finales de 2026, poniendo el foco en crecer aún más en capilaridad geográfica, sobre todo, en las grandes ciudades”. Vulco, por su parte, pronostica como principales retos los relacionados con la aceleración de la electrificación y la digitalización en la industria, que demandarán inversiones continuas en formación, herramientas avanzadas y tecnológicas, así como las exigencias regulatorias y medioambientales y la necesidad de fortalecer la sostenibilidad operativa y financiera en un entorno cada vez más competitivo y dinámico. “Estos retos serán también oportunidades para liderar la transformación del sector”, señala Luis Mendivil.

En la misma línea, Carlider aclara que el profesional no debe tener miedo a esta transformación del parque a modalidad eléctrica e híbrida; al contrario, “es una nueva oportunidad de negocio; es cuestión de adaptarse a las necesidades del mercado, seguir formándose y aprovechar las oportunidades de negocio”, comenta Rubio.

### VENTA ONLINE

Al tratar sobre la venta online de neumáticos, las redes coinciden en que es una oportunidad y un canal de información interesante. De esta forma, para Vulco supone un interesante escaparate ROPO –Research Online/Purchase Offline– para aconsejar al usuario final que desconoce los productos y servicios que requiere su vehículo. Aunque el online está ganando peso en el negocio, reconoce

**LOS TALLERES DE NEUMÁTICOS, EN GENERAL, ESTÁN AMPLIANDO SU OFERTA DE SERVICIOS CON MANTENIMIENTOS, REVISIONES DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS Y DIAGNÓSTICO**



que el punto de venta físico y la experiencia personalizada en el taller son elementos clave para la sostenibilidad de sus asociados. La confianza, el asesoramiento experto y la calidad del servicio en el taller son factores fundamentales que el entorno digital no puede sustituir, aseguran.

Julio Gómez valora que las diferentes vías de negocio crean competencia y son beneficiosas, por lo que Norauto seguirá trabajando por mejorar sus productos y servicios, si bien “sabemos que el usuario pone en valor las grandes ventajas que ofrece el contar con un autocentro físico donde comprar y poder poner sus neumáticos, un lugar de confianza donde resolver sus dudas y donde le ofrezcan todas las garantías de seguridad”.

Euromaster, que apuesta por la digitalización como elemento diferencial de la red, comenta que los canales digitales están siendo una gran fuente de tráfico para el taller, y recuerda que el 80% de los clientes que entran en un centro Euromaster proviene de Internet. “Hemos puesto todos los pilares en la digitalización y en la venta en línea y todos estos esfuerzos están generando unos resultados positivos”, y hace hincapié en que Euromaster es un taller multimarca que busca responder a las necesidades de los clientes, tanto de forma presencial como a través de nuestras plataformas online. Txomin Castillo juzga que la venta online es una realidad más, pero que KSC no venderá online, sino que generará tráfico a sus puntos de venta, con el fin de que ellos argumenten los principales valores de sus productos.

La importancia de internet como canal de compra lo argumenta Ramón Rubio en que los usuarios disponen al alcance de la mano de toda la información de los productos, pueden compararlos y conseguir ofertas. Por ello, Carlider lo cataloga de oportunidad, porque “sigue siendo esencial contar con un servicio especialista para el montaje de los neumáticos, equilibrado, alineación y, en general, el mantenimiento, así como de la gestión de los neumáticos usados, algo que solo se puede realizar físicamente en talleres cualificados”.

### GESTIÓN Y RECICLAJE

Con el aumento de regulaciones y la creciente demanda de prácticas medioambientales responsables, los talleres deben adoptar procesos sostenibles. En este sentido, Norauto ha creado canales de reciclaje para cada tipo de residuo, estableciendo así un proceso definido de clasificación, recogida y reciclaje de aquellos elementos y productos, como aceites, baterías o neumáticos, que pueden tener una segunda vida. Al respecto, en 2023 reciclaron más de 5.500 toneladas de productos. Además, como parte de su compromiso ‘Automovilista Responsable’, y para reducir al máximo su impacto, trabajan en inculcar este compromiso medioambiental a sus clientes; por ejemplo, con la instalación de contenedores en sus autocentros para que sean ellos los que directamente puedan reciclar sus productos. Igualmente, disponen de un amplio catálogo de servicios y productos que evitan o reducen la contaminación, que contribuyen al bienestar social, que mejoran la salud de las personas y, al mismo tiempo, favorecen el paso hacia energías más sostenibles para una movilidad más eficiente y segura. Esta línea de productos tiene una importante demanda y aceptación entre los clientes de Norauto, tal y como refleja que en 2023 finalizaran con un crecimiento del 15,5% en la cifra de venta de impacto positivo y que, en lo que va de 2024, se sitúen ya en el 16,5%.

Euromaster resalta que su compromiso por la sostenibilidad y el medio ambiente es firme y decidido desde hace varios años.

## NORAUTO CERRÓ EL EJERCICIO 2023 CON UN INCREMENTO DEL 9,3%, EN LO QUE CALIFICA COMO UNOS “EXCELENTES RESULTADOS”

Al respecto, su objetivo es ser referentes en aspectos clave como el fin de la vida útil y el reciclaje sostenible, además de convertirse en la red con menor número de emisiones de CO2.

Desde Vulco, Luis Mendívil reseña también su compromiso con la sostenibilidad y las regulaciones medioambientales, integrando prácticas responsables en toda su red de talleres. Actualmente, gestionan el reciclaje de neumáticos, aceites, baterías y otros residuos a través de proveedores certificados, asegurando su reutilización o tratamiento adecuado. Además, colaboran estrechamente con expertos como TÜV SÜD para garantizar que sus procesos cumplen con los más altos estándares medioambientales y normativos. De cara al futuro, Vulco continuará ampliando iniciativas, como el impulso a la instalación de sistemas fotovoltaicos en sus talleres, en colaboración con proveedores como TotalEnergies, para reducir el consumo de fuentes de energía no renovables, amén de reforzar la formación en sostenibilidad de sus técnicos. Como asegura Mendívil: “Nuestra visión es promover una operación más verde, eficiente y comprometida con el futuro del planeta”.

KSC, por su parte, entiende que cada taller es conocedor de su reglamentación y, en ese sentido, la red no aporta más regulación que la ya existente, mientras que Carlider subraya que la sostenibilidad es una prioridad y han implementado varias medidas para minimizar el impacto ambiental, desde la producción inicial para la obtención de productos EUADR, hasta el final de la vida del neumático, trabajando con gestores autorizados que garantizan el reciclaje responsable de los



neumáticos fuera de uso, pasando por el empleo de productos respetuosos con el medio ambiente para ciertas aplicaciones.

### AMPLIACIÓN DE SERVICIOS

Los talleres están evolucionando y ampliando su oferta de servicios, adaptándose a la creciente complejidad tecnológica de los vehículos modernos y a las demandas de los consumidores. Esto incluye el mantenimiento general, la revisión de sistemas electrónicos y el diagnóstico de averías. En este contexto, Euromaster prioriza la satisfacción del cliente, buscando mantener la rentabilidad de sus centros y consolidándose como la red mejor valorada en Internet durante 2021, 2022 y 2023, según un informe de IPSOS. Su compromiso con la profesionalización y la atención personalizada se refleja en su enfoque formativo, habiendo capacitado a más de 1.300 personas en el último año, con más de 16.500 horas de formación teórica y práctica. Estas capacitaciones abarcan desde sistemas anticontaminación hasta mecánica de mantenimiento, semirremolques, y servicios a vehículos eléctricos y de nueva

movilidad, como bicicletas y patinetes. Martínez destaca también su enfoque en el servicio "One Stop", que permite realizar mantenimientos tanto en el taller como en instalaciones del cliente, optimizando costos y tiempos. Otro eje clave es la formación en cambios automáticos, dado el aumento de vehículos con esta tecnología, y el desarrollo de competencias en Customer Centricity para mejorar la experiencia del cliente. Por su parte, el responsable de la red KSC declara que los talleres especialistas en neumáticos han entendido la necesidad de ampliar su cartera de servicios para asegurar la fidelidad de sus clientes, pero es un camino también a la inversa, lo que hace que el neumático no sea, a día de hoy, cosa de un segmento muy específico, sino que es atendido en diferentes segmentos del mercado. El director gerente de Carlíder menciona que adaptarse al mercado es una exigencia en un sector tan dinámico, donde las necesidades de los usuarios evolucionan hacia un mantenimiento integral. Esta evolución es esencial para mejorar la competitividad, captando nuevas audiencias mediante servicios como cambios de frenos, aceite y filtros, realizados junto con el cambio de neumáticos. Center's Auto enfatiza la importancia de la formación para adaptarse a la creciente presencia de vehículos híbridos y eléctricos, así como al incremento de vehículos con cambio automático, "que es otra línea a explorar para enfrentar el mantenimiento y las averías que este tipo de transmisión

suele presentar". Mantenerse actualizados en las demandas y tendencias actuales es esencial para el crecimiento sostenible de los talleres, remata.

Vulco también resalta la importancia de la diversificación de servicios para responder a las expectativas del mercado, ya que los conductores buscan soluciones integrales en un solo lugar, lo que significa ofrecer mucho más que un simple cambio de neumáticos. Mendivil destaca que la rápida electrificación y digitalización del sector exige equipamientos avanzados y formación continua, por lo que trabajan con fabricantes para capacitar a sus técnicos en tecnologías emergentes como sistemas ADAS, ABS y vehículos eléctricos, asegurando que los talleres estén preparados para los retos del futuro.

Finalmente, Norauto pone en valor su capacidad de respuesta ante las demandas de los usuarios, ofreciendo siempre la mejor calidad-precio, y acentúa la capacidad de su red para dar servicio vehículos híbridos y eléctricos. Igualmente, están potenciando la revisión de sistemas electrónicos, porque resulta primordial en un sector donde la mayor parte de los vehículos cuentan con dichos sistemas. Y finaliza: "Conseguimos aumentar nuestros clientes gracias a estos factores y, especialmente, a los grandes profesionales que forman parte de la compañía, los cuales están en constante formación para actualizar sus conocimientos y ofrecer siempre los últimos avances en el mantenimiento y reparación del automóvil". ●

**KSC, MÁS QUE CENTRARSE EN FACTURACIÓN, PREFERE CONCRETAR EN CUOTA DE MERCADO, QUE ESTIMA EN EL 3% EN LA PENÍNSULA**



ELEGIDOS POR LOS LECTORES Y UN JURADO DE EXPERTOS

# BKT, BRIDGESTONE, CONTINENTAL, MICHELIN, NEXEN, PIRELLI Y YOKOHAMA, VENCEDORES EN LA XXII EDICIÓN “NEUMÁTICO DEL AÑO”

Los lectores de Neumáticos y Mecánica Rápida, con un peso del 50% en la elección, y un jurado de expertos integrados por las redacciones de Neumáticos y Mecánica Rápida, Posventa de Automoción y nuestras revistas hermanas AutoRevista, Autobuses&Autocares y Todotransporte, con el otro 50%, han fallado los premios “Neumático del Año”, que en su XXII edición han galardonado a BKT, Bridgestone, Continental, Michelin, Nexen, Pirelli y Yokohama. Tras la presentación de candidaturas a

principios de este año, a los que se presentaron 69 neumáticos, récord absoluto desde que se instauraran los premios en el año 2000, a mediados de este mes de diciembre se cerró el periodo de votación y, con los datos extraídos de la misma y la deliberación del jurado de expertos, Neumáticos y Mecánica Rápida ha concedido sus prestigiosos galardones a Pirelli, por el Cinturato P7 en la categoría de Turismo; a Continental, por el AllSeasonContactS2 y por el Conti Hybrid Gen 5 en las categorías All Season y Camión, respectivamente; a Yokohama, por el

Geolander G061 en 4x4 y SUV; a Nexen, por el NBlue 4S VanUltra en Comercial Ligero, a Michelin, por el Pilot Sport EV y por el Road 6 en las categorías de Vehículo Eléctrico y Moto, respectivamente; a Bridgestone UAP2 en Autobús, y a BKT, por el AgrimaxFactor en la categoría Agrícola. Vaya desde aquí nuestra más sincera enhorabuena a todos los premiados. La entrega de premios, como en ocasiones anteriores, se llevará a cabo en una gala a principios de 2025. La elección de los tres primeros por categorías quedó así:

## MEJOR NEUMÁTICO DE TURISMO

- » PIRELLI Cinturato P7
- » GITI SportsS2
- » BRIDGESTONE Turanza 6

## MEJOR NEUMÁTICO ALL SEASON

- » CONTINENTAL AllSeasonContact2
- » YOKOHAMA Geolander G061
- » BRIDGESTONE Turanza All

## MEJOR NEUMÁTICO DE 4X4 Y SUV

- » YOKOHAMA Geolander G061
- » NEXEN NFera Sport SUV
- » MICHELIN CrossClimate 2 SUV

## MEJOR NEUMÁTICO COMERCIAL LIGERO

- » NEXEN NBlue 4S VanUltra
- » CONTINENTAL VanContact A/S
- » YOKOHAMA BluEarth-Van RY55

## MEJOR NEUMÁTICO VEHÍCULO ELÉCTRICO

- » MICHELIN Pilot Sport EV
- » GT RADIAL SportActive 2 EV
- » BRIDGESTONE Turanza 6

## MEJOR NEUMÁTICO DE MOTO

- » MICHELIN Road 6
- » DUNLOP Trailmax Raid
- » PIRELLI Diablo Supercorsa SP V4

## MEJOR NEUMÁTICO DE CAMIÓN

- » CONTINENTAL Conti Hybrid GEN 5
- » GITI GTR955
- » SAILUN SDR1

## MEJOR NEUMÁTICO DE AUTOBÚS

- » BRIDGESTONE UAP2
- » YOKOHAMA 120U EV
- » SAILUN City Convoy

## MEJOR NEUMÁTICO AGRÍCOLA

- » BKT AgrimaxFactor
- » BRIDGESTONE VX-R Tractor
- » MAXAM Agrixtra N