DOSIER DE PRENSA

AUTOMECHANIKA FRANKFURT | SEPTIEMBRE DE 2026

EDITORIAL

"Automechanika 2026 constituye una cita privilegiada para presentar el impulso que se está generando en nuestra Unidad de Negocio Automotive Aftermarket y compartir las principales líneas estratégicas que marcan su desarrollo. En un mercado en plena evolución, nuestra ambición es clara: ***acompañar a nuestros clientes de forma sostenible, reforzar la presencia de nuestras marcas y desarrollar nuevos motores de crecimiento, tanto en Europa como a nivel internacional.***

Esta ambición se refleja en la continua ampliación de nuestra cartera de productos. Nuestra experiencia en el módulo rueda sigue creciendo, mientras que el área POWERTRAIN acompaña la transición progresiva de los motores térmicos hacia la electrificación. Los sensores confirman su auge y TRUCK se consolida como un eje de crecimiento mundial, impulsado por la complementariedad de nuestras tres marcas NTN, SNR y BOWER, capaces de responder a las especificidades de las flotas europeas, asiáticas y americanas.

Esta dinámica no se limita a los productos. Se inscribe en una transformación más global de nuestra actividad: la digitalización de nuestros servicios a través del programa MySNR CertifiedGarage, la integración progresiva de la inteligencia artificial al servicio de nuestros clientes y nuestros equipos, y el despliegue de una hoja de ruta de RSE basada en compromisos concretos en términos de reducción de nuestro impacto medioambiental.

Nuestra nueva sede europea en Annecy también respalda esta evolución. Refleja nuestro compromiso de fomentar la colaboración, la agilidad y la proximidad entre los equipos para responder mejor a las transformaciones del mercado.

Nuestra marca histórica SNR encarna plenamente esta dinámica a través de su nuevo eslogan, ***Ingenious Motion****. Este expresa nuestra capacidad para combinar la experiencia industrial, el ingenio y la comprensión de la realidad sobre el terreno, con el fin de ofrecer soluciones fiables, útiles y adaptadas a la movilidad tanto de hoy como del mañana.*

En el centro de esta transformación, hay un principio que permanece inalterable: nuestro ADN como fabricante de equipo original. Cada referencia destinada al mercado de recambio se concibe, diseña y valida con el mismo nivel de exigencia que el que aplicamos a nuestros equipos originales. Es esta experiencia industrial, unida a la cercanía de nuestros equipos y a la solidez de nuestras marcas, lo ***que sustenta la confianza que depositan en nosotros nuestros distribuidores y talleres de todo el mundo.***

Espero que disfruten de la lectura de este dosier de prensa, que presenta los principales avances de nuestra actividad y las soluciones que hemos decidido destacar con motivo de Automechanika 2026".

Christophe IDELON
Vicepresidente de Automotive Aftermarket,
NTN Corporation

ÍNDICE

NTN EUROPE DE UN VISTAZO: UN SIGLO DE MOVIMIENTO, UNA VISIÓN SOSTENIBLE p.5

Cifras clave p.5
La RSE, un compromiso estratégico p.5
Las personas y la innovación, en el centro del modelo p.5

OBJETIVOS Y ESTRATEGIA: el rumbo de la unidad de negocio Automotive Aftermarket p.6

Un posicionamiento de experto, una oferta cada vez más amplia p.6
Perspectivas p.6
Digitalización e inteligencia artificial en el día a día p.7
Una gobernanza reforzada para impulsar la transformación p.7
SNR, Ingenious Motion: una marca visionaria p.7
Una fusión ambiciosa p.7
Una nueva sede central p.7

Una cartera en constante evolución, una ambición firme p.8

Una cartera de productos en plena expansión p.8
CHASSIS: el módulo rueda, una oferta cada vez más completa p.8
FOCO EN LOS AMORTIGUADORES: SNR refuerza su oferta en torno a la rueda p.9
SNR SUPERKIT: una solución completa para la reparación p.10
POWERTRAIN: el experto en todo tipo de motores p.11
SENSORS: consolidación, ampliación e innovación p.12
TRUCK: tres marcas, tres mercados, una oferta mundial p.13
2 WHEELS: motocicletas y bicicletas, un eje de desarrollo p.14

Rumbo a los vehículos chinos: NTN Europe se prepara para un nuevo frente p.16

ZOOM: TALLER CERTIFICADO: la digitalización al servicio de los profesionales de la posventa p.16

- Un socio tanto para el taller como para el distribuidor p.16
- Un modelo que sitúa al distribuidor en el centro p.16
- Visibilidad, eficacia, fidelización: la triple ventaja para el distribuidor p.17
- Una implantación progresiva y mejorada p.17

Presencia mundial, dinámicas locales p.17

- Enfoque en Europa Occidental p.17
- Europa central y oriental p.19
- África & Oriente Medio p.20
- África subsahariana p.20
- América Latina p.21

NTN EUROPE DE UN VISTAZO: UN SIGLO DE MOVIMIENTO, UNA VISIÓN SOSTENIBLE

NTN Europe, como filial europea del grupo japonés NTN Corporation, diseña, desarrolla y fabrica rodamientos y soluciones de alta precisión al servicio del movimiento, en los mercados del automóvil, la industria y la aeronáutica. Su historia comienza simultáneamente en dos continentes: en 1916, Jacques Schmidt fundó en Annecy la fábrica que se convertiría en SNR Roulements; dos años más tarde, NTN vio la luz en Japón. Tras su fusión en 2010 bajo el nombre de NTN-SNR, ambas empresas combinan la excelencia técnica japonesa y el saber hacer europeo. En 2023, la entidad pasa a denominarse NTN Europe y reafirma su propósito, heredado del Grupo: "**Make the world Nameraka**", contribuir a un mundo más fluido, más móvil y más armonioso.

Cifras clave

El grupo NTN Corporation registra una facturación de 4.730 millones de euros (a marzo de 2026), cuenta con cerca de 21.000 empleados, 70 centros de producción, 112 oficinas comerciales y 14 centros de investigación e innovación (en Francia y Japón). En Europa, NTN registra una cifra de negocio de 1.200 millones de euros, cuenta con más de 4.200 empleados, 14 centros de producción y 40 oficinas comerciales repartidas por 12 países. En el mercado de primer equipo, sus soluciones equipan 9 de los 10 modelos de vehículos más vendidos en Europa; el aftermarket representa hoy en día más del 15 % de la facturación global de NTN Europe, una ambición reforzada por la adquisición de una participación en LTM, fabricante de amortiguadores. El Grupo también invierte en sus infraestructuras: 40 millones de euros para su nueva sede central y centro técnico europeo en Annecy (Francia), y 30 millones de euros para reforzar su planta de producción aeronáutica en Argonay (Francia).

La RSE, un compromiso estratégico

La Responsabilidad Social Empresarial es una parte integrante del ADN de NTN Europe. El Grupo ha definido una hoja de ruta para avanzar hacia la neutralidad en carbono, marcada por objetivos para 2030, 2035 y 2050, y respaldada por un plan de inversión de 8 millones de euros para el periodo 2024-2030. Los resultados ya son tangibles: una reducción del 47 % de las emisiones de carbono (ámbitos 1 y 2) en 2024 con respecto a 2018, materias primas compuestas en más de un 90 % por acero reciclado, más del 98 % de los residuos reciclados, y una reducción del 30 % en el consumo de agua y del 37 % en el consumo de energía desde 2018. La nueva sede, un edificio con bajas emisiones de carbono y estructura de madera, generará por sí sola una reducción de 380 toneladas de CO2 al año. Además, NTN dedica más del 30 % de sus horas de I+D a la eficiencia energética de sus rodamientos. Gracias a estos compromisos, NTN Europe ha conseguido una puntuación EcoVadis de 74/100, lo que la sitúa entre el 15 % de las empresas mejor valoradas de su sector.

Las personas y la innovación, en el centro del modelo

La excelencia de NTN se basa en su talento: un entorno de trabajo inclusivo, reflejado en una tasa de empleo de personas con discapacidad del 8,5 %, y la escuela LEARN (L'École des Applications du Roulement NTN), que desde 2019 ofrece programas de formación profesional dual con un proceso de selección sin CV, con 179 contratos indefinidos firmados desde su creación. En materia de innovación, cerca del 50 % de los proyectos de investigación se llevan a cabo en colaboración con organizaciones externas, y el

plan empresarial DRIVE NTN 100 establece un objetivo claro: que el 10 % de la facturación de 2027 provenga de productos innovadores.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIA: EL RUMBO DE LA UNIDAD DE NEGOCIO AUTOMOTIVE AFTERMARKET

La unidad de negocio Automotive Aftermarket acude a esta edición de Automechanika con un objetivo claro: continuar su desarrollo en todos sus territorios de Europa, Oriente Medio, África y Brasil, y crear una oferta adaptada a cada región (ASEAN, China, América) como parte de las actividades de la sede central de NTN, basándose en la información recabada sobre el terreno y las necesidades de cada mercado. Este desarrollo se basa en un posicionamiento constante: el de un fabricante experto, que diseña y fabrica los productos internamente según sus propios requisitos y siempre con calidad de equipo original (OE). Este ADN industrial sigue siendo el sello distintivo del Grupo: a medida que la oferta se amplía, las nuevas gamas incorporan esta experiencia de fabricante. Todo ello sin dejar de estar cerca de sus clientes y atentos a sus necesidades.

"Este es precisamente el ADN de SNR, la marca insignia del Grupo en el mercado de recambio automóvil"

Christophe IDELON, Vicepresidente de Automotive Aftermarket y subdirector general de Automotive Aftermarket en la sede central del Grupo NTN.

Entre sus principales ambiciones se encuentra convertirse en el referente en el ámbito de ruedas, que abarca los rodamientos de rueda, suspensión, amortiguadores, kits de frenos y juntas de transmisión. Pero también ofrecer servicios que apoyen a todos los eslabones de la cadena de valor de la posventa: la formación, con el CTA en Francia, y el programa «Certified Garage», que mantiene al distribuidor en el centro de la cadena de valor, al mismo tiempo que le permite ofrecer niveles de servicio hasta llegar al taller.

Un posicionamiento de experto, una oferta cada vez más amplia large

Con la ampliación de sus gamas y el lanzamiento de nuevos servicios, la Unidad de Negocio pretende consolidarse como un referente imprescindible en el sector de recambio con una oferta cada vez más amplia sin renunciar ni a su ADN ni a la calidad de sus productos. Las ampliaciones de la gama se llevan a cabo en consonancia con la experiencia de NTN, centrándose en los componentes del vehículo en los que el fabricante de equipos originales tiene una posición consolidada.

Perspectivas

Para 2027, NTN Europe también ha anunciado el lanzamiento de nuevas familias de producto en el ámbito de ruedas y los sensores. Sin desvelar las categorías específicas en cuestión, el grupo confirma una estrategia de expansión controlada: mejorar la oferta existente, abrir nuevos mercados y mantenerse fiel a una filosofía que ha demostrado su eficacia: la de un fabricante OEM que pone toda su experiencia al servicio de aftermarket.

"Nuestro objetivo es ofrecer una cartera equilibrada entre nuestros módulos de producto CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS, TRUCK, 2 WHEELS AND SERVICES."

Amélie PAVIET, subdirectora de la Unidad de Negocio Automotive Aftermarket.

Digitalización e inteligencia artificial en el día a día

La digitalización y la inteligencia artificial forman ya parte del día a día de los equipos, desde el marketing hasta las compras, pasando por los datos, la fijación de precios y la logística: aceleran los análisis, refinan la orientación y la segmentación, permiten desarrollar interfaces web con gran rapidez, respaldan las iniciativas comerciales y, sobre todo, analizan y procesan un volumen mucho mayor de datos de forma dinámica. Más allá de las funciones de apoyo, la IA también contribuye al desarrollo de los servicios del futuro, como la asistencia por vídeo inteligente que forma parte de nuestro programa Certified Garage.

Una gobernanza reforzada para impulsar la transformación

Este plan de acción está dirigido por Amélie Paviet, recientemente nombrada subdirectora de la Unidad de Negocio Automotive Aftermarket, en un contexto de significativa transformación. Su primera prioridad: familiarizarse con una nueva área de negocio, la logística, y tender puentes entre marketing, ventas y logística para ganar en eficiencia en todo lo relativo a datos de clientes, productos, precios, demanda y existencias, con el fin de optimizar el servicio al cliente y la gestión de existencias. La segunda: elaborar el próximo plan estratégico trienal, que comenzará en abril de 2027.

SNR, Ingenious Motion: una marca visionaria

Además, NTN Europe está renovando su plataforma y su identidad de marca. SNR es una marca reconocida por lo que resulta importante recordar su esencia, modernizarla, consolidar su calidad y ponerla en valor. La agilidad y el espíritu de superación perpetúan un legado de ingeniería: una dinámica colectiva, arraigada en el pragmatismo y alimentada por la innovación, permitiendo anticipar y diseñar soluciones, productos y servicios perfectamente adaptados a las necesidades en constante evolución de los clientes. Audaz y pragmática, la marca diseña productos y servicios de alta calidad para responder a las necesidades de hoy y anticiparse a las del mañana. Tanto para lo esencial como para lo inesperado. Esta esencia se plasma ahora en un nuevo eslogan: *SNR, Ingenious Motion*.

Una fusión ambiciosa

El 12 de mayo de 2026, NTN Corporation y NSK Ltd. firmaron un memorándum de entendimiento con vistas a fusionar sus actividades en un holding conjunto, creado mediante transferencia de acciones y destinado a poseer la totalidad de ambos grupos. Se prevé que cotice en el Prime Market de la Bolsa de Tokio en octubre de 2027. El objetivo declarado: aunar las fuerzas de ambas empresas para construir un líder resiliente y sostenible, impulsando el crecimiento y la creación de valor. En este momento, el Grupo no ofrece más detalles y mantendrá informado al mercado a medida que el proyecto vaya tomando forma. Sin embargo, hay algo seguro: la cartera de productos de ambas empresas constituirá una ventaja clave para el futuro.

Una nueva sede central

El año 2026 marca, por fin, la instalación del Grupo en su nueva sede central, situada en Annecy (Francia): un emplazamiento único en el que los equipos de aftermarket se unen ahora al resto de unidades de negocio, como el primer

equipo y el sector industrial. Diseñado para el trabajo colaborativo y el bienestar de los equipos, este moderno edificio presenta un fuerte compromiso medioambiental con estructura de madera, recuperación y tratamiento de aguas, suelos permeables, que refleja la identidad del Grupo y fomenta la innovación, sustituyendo a unas instalaciones que se habían quedado obsoletas.

UNA CARTERA EN CONSTANTE EVOLUCIÓN, UNA AMBICIÓN FIRME

Desde la innovación OEM hasta las nuevas fronteras del mercado: ***CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS, TRUCK***, NTN Europe presenta en Automechanika 2026 una oferta más amplia, más completa y adaptada a las realidades del parque automovilístico europeo.

Una cartera de productos en plena expansión

Desde Automechanika 2024, NTN Europe continúa su desarrollo. En todos sus módulos, el fabricante ha ampliado sus gamas, consolidado sus posiciones e identificado nuevos motores de crecimiento. La senda fijada para 2026 se articula en torno a cuatro ejes principales: la ampliación de un módulo, el impulso del módulo de powertrain ante la electrificación, la estructuración de la oferta de sensores y la conquista del mercado de vehículos pesados a escala mundial. A estos ejes se suma un proyecto de futuro: NTN Europe se prepara para acompañar el auge de los vehículos de marcas chinas en las carreteras europeas.

CHASSIS: el módulo rueda, una oferta cada vez más completa

El CHASSIS, módulo histórico de NTN Europe y núcleo de su identidad como experto, sigue ampliándose con una lógica implacable: ofrecer a cada profesional el conjunto de componentes del chasis en una única oferta integrada. Rodamientos de rueda, discos de freno, topes de suspensión, kits de suspensión, transmisiones (juntas homocinéticas, ejes de transmisión, fuelles) y, desde 2023, amortiguadores. NTN Europe es hoy en día el único fabricante que cubre la totalidad de este ámbito, desde el componente individual hasta el kit completo. El lanzamiento de los Superkits, que combinan amortiguador y suspensión en una única caja, muestra a la perfección esta filosofía. Al agrupar dos piezas complementarias y sujetas a los mismos plazos de sustitución, NTN Europe simplifica el trabajo de los talleres y mejora la gestión de existencias de los distribuidores. La gama CHASSIS presenta actualmente una tasa de cobertura del parque automovilístico del 98 %, de la cual el 95 % corresponde a la rueda, el 84 % a la suspensión, el 83 % al amortiguador y el 75 % a las juntas homocinéticas.

Desde el punto de vista industrial, NTN Europe cuenta con una ventaja estructural poco común: fabrica todos los componentes del conjunto de la rueda, tanto en Francia como en sus plantas de producción de todo el mundo. Esta integración vertical, junto con su posición como segundo fabricante mundial de rodamientos de rueda y líder europeo en suspensión, garantiza un control total de la calidad, desde las especificaciones técnicas hasta la pieza entregada en el mercado de recambios.

La estrategia de estandarización constituye otro fuerte factor diferenciador. Tanto en los amortiguadores como en los rodamientos de rueda, NTN Europe desarrolla ofertas racionalizadas que permiten que una sola referencia cubra un espectro de aplicaciones mucho más amplio que el de la competencia.

“Nuestro objetivo en el ámbito del CHASSIS no se limita a tener el mayor número de referencias. Se trata de ser el socio más coherente: aquel que ofrece la mejor pieza, con el nivel adecuado de cobertura y con la simplicidad de gestión que el mercado espera. La estandarización, los Superkits y las tasas de cobertura del 90 % o más son la traducción operativa de este compromiso.”

Anaïs LE FOULER, Responsable de Grupo de NTN Europe

La electrificación del parque hace que las exigencias evolucionen sin revolucionar la naturaleza de los productos. Los vehículos eléctricos, más pesados debido a las baterías, requieren piezas de suspensión reforzadas. La mayor sensibilidad al ruido en los habitáculos silenciosos de los vehículos eléctricos exige también un trabajo exhaustivo en la reducción de los ruidos de rodadura y de la junta homocinética, un ámbito en el que la experiencia de NTN Europe como fabricante de equipo original (OEM), forjada junto a los fabricantes de automóviles, constituye una ventaja decisiva.

Cabe destacar también la próxima llegada al mercado de recambios del rodamiento tope de suspensión ecológico desarrollado por NTN Europe para el mercado de primer equipo. Este rodamiento sostenible, que combina poliamida reciclada y aluminio reciclable, ahorra hasta 4,8 kg de emisiones de CO_2 a lo largo de todo el ciclo de vida del vehículo. Esta innovación, que ya ha sido galardonada en el sector OEM, se incorpora por primera vez a la oferta aftermarket.
Por último, NTN Europe anuncia por primera vez su compromiso con los vehículos de las marcas chinas BYD, MG, Chery, Jaecoo y Omoda, cuya presencia en las carreteras europeas está creciendo rápidamente. En los próximos dos años se incorporarán a la gama nuevas referencias de CHASSIS adaptadas a estos modelos.

FOCO EN LOS AMORTIGUADORES: SNR refuerza su oferta en torno a la rueda

El amortiguador como elemento clave del comportamiento en carretera, desempeña un papel esencial en el control del vehículo, el confort de conducción y la seguridad. Con su gama de amortiguadores SNR, NTN Europe pone su experiencia industrial al servicio del mercado europeo de recambio automóvil y continúa desarrollando una oferta completa en torno a la rueda. Diseñada para satisfacer las necesidades tanto de los distribuidores como de los talleres, esta gama combina el rendimiento del producto, una amplia cobertura del parque automovilístico y la optimización logística.

Una gama premium dedicada al mercado europeo

Los amortiguadores SNR se basan en una tecnología 100 % gas, desarrollada para garantizar un comportamiento constante y controlado en las diferentes condiciones de uso.

Con cerca de 800 referencias, la gama cubre actualmente el 83 % del parque automovilístico europeo y responde a las necesidades de un gran número de aplicaciones, desde coches urbanos hasta berlinas, pasando por SUV y vehículos comerciales. Esta cobertura seguirá ampliándose para acompañar la evolución del parque y responder a las expectativas del mercado de recambios.

Control, confort y seguridad

El amortiguador contribuye directamente a mantener el contacto entre el neumático y la carretera. De este modo, participa en la estabilidad del vehículo, la precisión de la conducción y la eficacia del frenado. La gama SNR se ha desarrollado en torno a tres ventajas fundamentales: control, confort y seguridad. Complementa la experiencia histórica de NTN Europe en los componentes relacionados con la rueda y refuerza su posicionamiento como socio clave del mercado de recambios de automoción.

Una amplia cobertura, con menos limitaciones logísticas

Más allá del rendimiento del producto, NTN Europe ha trabajado en la estandarización de su gama con el fin de simplificar la gestión de los distribuidores. Algunas referencias se han diseñado para cubrir varias aplicaciones de primer equipo: esta racionalización permite reducir el número de referencias que hay que tener en *stock*, al tiempo que se mantiene una elevada cobertura del mercado. Este enfoque puede permitir reducir hasta un 40% el espacio de almacenamiento necesario, con varias ventajas directas: estanterías mejor organizadas, menos referencias redundantes, una mejor optimización de los palés, una gestión de existencias simplificada y flujos de transporte más eficientes. La promesa es clara: menos volumen, mayor cobertura, más eficiencia.

SNR SUPERKIT: una solución completa para la reparación

La gama se amplía además con el Superkit, una solución que reúne en una misma caja el amortiguador y el kit de suspensión. Este kit pone a disposición del taller los dos componentes esenciales para una intervención completa en la suspensión: una única referencia a solicitar, una única caja que almacenar y transportar, una preparación de la reparación simplificada y una mayor coherencia técnica entre las piezas sustituidas. Una caja, dos componentes esenciales, una reparación optimizada: esta solución responde a un doble objetivo ; facilitar el trabajo del taller y simplificar la gestión de la oferta para el distribuidor.

Una oferta destinada a seguir creciendo

NTN Europe tiene la in tención de seguir ampliando su oferta de amortiguadores para ofrecer soluciones cada vez más completas. Para 2027, está previsto que la gama incluya un kit de protección, compuesto por el fuelle protector y el tope de choque. Este futuro desarrollo completará la oferta existente y debería permitir alcanzar hasta un 90 % de cobertura del mercado europeo en esta familia de productos. Al proteger el vástago del amortiguador contra salpicaduras, polvo y agresiones externas, estos componentes contribuyen a preservar el rendimiento y la vida útil del conjunto de suspensión.

Con esta gama, NTN Europe no solo ofrece un amortiguador, sino una respuesta integral a las necesidades del mercado: rendimiento, cobertura, facilidad de almacenamiento y soluciones completas de reparación. Desde los rodamientos hasta la suspensión, pasando por la transmisión y los componentes asociados, la marca SNR continúa desarrollando su experiencia en torno a la rueda.

POWERTRAIN: el experto en todo tipo de motores, tanto térmicos como eléctricos

Al integrar la gama de cajas de cambios en el módulo POWERTRAIN hace dos años, NTN Europe sentó las bases de una oferta coherente que abarca toda la cadena de transmisión de potencia. Esta lógica se reafirma de nuevo en Automechanika 2026: tanto en motores térmicos e híbridos como en vehículos eléctricos, NTN Europe aspira a ser el experto en cada motor.

En el ámbito de los motores térmicos, el fabricante cuenta con un legado industrial excepcional: como líder mundial en la fabricación de tensores hidráulicos, NTN Europe equipa casi la totalidad de los motores térmicos con componentes que siguen siendo fundamentales en los sistemas híbridos. Dado que el 90% del parque automóvil europeo sigue siendo térmico o híbrido, el módulo POWERTRAIN tradicional sigue siendo un pilar imprescindible de la actividad del mercado de recambios. La gama presenta una tasa de cobertura global del 95 %, de la cual el 95 % corresponde a la distribución y el 91 % a los accesorios.

La oferta POWERTRAIN de NTN Europe se compone actualmente de 3.500 referencias, que abarcan kits de distribución, kits de accesorios, kits de cadena, rodamientos de caja de cambios y soluciones de gestión térmica, entre las que se incluyen las bombas de agua eléctricas, lanzadas en 2022.

La gran novedad radica en la aparición de los Superkits. El Superkit PureTech es el mejor ejemplo: al reunir en una única caja el kit de distribución, la correa de accesorios, la bomba de agua y el conjunto de juntas y tornillería necesarios, NTN Europe permite al taller realizar una intervención completa sin tener que recurrir a otros proveedores.

"El reto de POWERTRAIN es no dejar nunca a un taller sin solución. En un motor térmico o híbrido, se trata de disponer de todo lo necesario en nuestra gama para llevar a cabo la reparación de principio a fin. En el ámbito eléctrico, se trata de preparar el mercado de recambios del futuro con la misma exigencia técnica que aplicamos hoy en día en el mercado de primer equipo."

Marjorie DI CLEMENTE, Responsable de la gama POWERTRAIN de NTN Europe

En el ámbito de los vehículos eléctricos, NTN Europe cuenta con una ventaja de la que pocas marcas pueden presumir: decenas de patentes registradas sobre sus rodamientos para motores eléctricos y reductores. La tecnología patentada de recubrimiento anticorriente eléctrica evita

averías sin recurrir a las costosas bolas de cerámica. En el Renault Zoe, por ejemplo, tanto la jaula como la grasa del rodamiento del motor son objeto de una patente específica. Estas innovaciones sientan las bases de una oferta de recambios eléctricos que NTN Europe irá desarrollando a medida que la flota lo requiera.

La oferta de bombas de agua eléctricas, ya muy presente en los vehículos híbridos y eléctricos, constituye hoy en día un pilar concreto: actualmente hay 67 referencias disponibles, de las cuales 28 se han lanzado en los últimos tres años, y están previstas 15 nuevas ampliaciones para el ejercicio 2026. Esta gama ya cubre el 24 % del parque automovilístico de EMEA, incluyendo todas las marcas de vehículos, con un potencial de mercado estimado en 135 millones de euros en la zona. La bomba de agua eléctrica, un producto técnico con características similares a las de los componentes de primer equipo, es cada vez más solicitada por distribuidores y talleres, que prefieren kits cada vez más completos que incluyan la bomba, los tornillos y los accesorios asociados. También es un factor diferenciador: en el motor PureTech, por ejemplo, NTN Europe ofrece un kit de distribución que incluye la bomba de agua, mientras que algunos competidores la comercializan por separado.
Los vehículos híbridos representan, además, un importante motor de crecimiento. Por ejemplo, los híbridos BYD que circulan hoy en día por Europa están equipados con motores térmicos y, por lo tanto, con kits de distribución, tensores hidráulicos y bombas de agua. NTN Europe ya puede abastecerlos en el mercado de recambios.

SENSORS: consolidación, ampliación e innovación

Presentada en primicia en Automechanika 2024, la gama de sensores de NTN Europe ha alcanzado un hito decisivo en tan sólo dos años. Este posicionamiento se apoya en el legado pionero del Grupo, que desarrolló hace más de 30 años el rodamiento con sensor ASB integrado, una tecnología cuyos principios sustentan el liderazgo de NTN Europe y le confieren una autoridad técnica indiscutible en este mercado.
La gama cuenta actualmente con 7 familias y 1.500 referencias, lo que supone una tasa de cobertura de casi el 95 % en Europa en las gamas incluidas, comercializadas bajo la marca SNR y validadas según los estrictos estándares de calidad de NTN. Cada referencia se somete a pruebas internamente antes de salir al mercado, lo que garantiza una fiabilidad acorde con los requisitos de primer equipo.

El número de sensores por vehículo se ha multiplicado por dos o por tres en quince años, como consecuencia de las normas anticontaminación, el *downsizing*, la inyección directa, el turbo, los sistemas ADAS y la electrificación. Esta situación genera un mercado de recambios que crece mucho más rápido que el propio parque automovilístico.
Se están llevando a cabo ampliaciones de la gama, con nuevas referencias en las familias existentes. NTN Europe anuncia asimismo el lanzamiento de dos nuevas familias de sensores en 2027, un avance que confirma el auge de este módulo, claramente identificado como uno de los ejes de crecimiento prioritarios del grupo.

TRUCK: tres marcas, tres mercados, una oferta mundial

La fortaleza de la oferta para vehículos pesados de NTN Europe se basa en la complementariedad de sus tres marcas y sus ámbitos de especialización. SNR es la marca de referencia en aplicaciones europeas, especialmente para Mercedes-Benz, Renault Trucks, DAF, Volvo y Scania. NTN aporta su experiencia histórica en vehículos pesados asiáticos, entre los que se encuentran UD Trucks e Isuzu, mientras que BOWER está especializada en aplicaciones estadounidenses. Esta triple presencia permite a NTN Europe satisfacer las necesidades de flotas internacionales diversificadas, independientemente del origen de los vehículos.

Esta fortaleza multimarca cobra toda su importancia en los mercados de Oriente Medio y África, donde las flotas son, por naturaleza, mixtas: vehículos europeos, asiáticos y estadounidenses conviven en las mismas carreteras. Mientras que un fabricante de equipos europeo solo cubrirá la parte correspondiente a su zona de origen, NTN Europe es capaz de satisfacer la totalidad de las necesidades.

*"En el sector de los vehículos pesados, nuestra gran fortaleza radica en ir más allá de la visión de un mercado único. Gracias a nuestras marcas **NTN, SNR y BOWER**, respondemos con precisión a las exigencias de tres continentes: estándares específicos de los fabricantes, normativas propias de cada región y usos profesionales muy contrastados. Es este profundo conocimiento del sector lo que constituye todo nuestro valor."*

Nina VIOLLE, Responsable de la gama TRUCK en NTN Europe

En el segmento de los vehículos pesados, NTN Europe ofrece ahora una gama de más de 800 referencias. Incluye alrededor de 400 rodamientos de rueda, entre los que se encuentra una oferta de bujes con rodamiento integrado que cubre más del 80 % de las aplicaciones, así como unos 400 rodamientos para cajas de cambios y diferenciales. Esta oferta se completa con una gama de rodamientos para aplicaciones de motor, así como con una oferta asociada de grasas de diferentes grados adaptadas a las aplicaciones de vehículos pesados. Nuestros clientes también pueden contar con una amplia gama de rodamientos estándar, según las normas ISO en métrica y en pulgadas.

SNR ofrece, además, gamas completas para aplicaciones de vehículos comerciales ligeros (LCV): rodamientos de rueda, caja de cambios, distribución motor, amortiguadores, sensores y juntas de transmisión (CVJ).

NTN Europe cuenta, además, con siete fábricas especializadas en vehículos pesados, repartidas por Norteamérica, Europa y Japón.

Bujes con rodamiento integrado: la productividad, en el centro de la oferta

Lanzada en 2024, la gama de bujes con rodamiento integrado muestra la voluntad de NTN Europe de dar respuesta a los retos específicos de los vehículos pesados. Para los transportistas, cada parada supone una pérdida de productividad: es imprescindible limitar al máximo la frecuencia y la duración de las paradas de los vehículos, en particular mediante la sustitución preventiva de los rodamientos de rueda, de acuerdo con las recomendaciones de los fabricantes.

"Al proponer la sustitución del conjunto de buje-rodamiento en lugar de cada rodamiento por separado, NTN Europe ofrece una solución completa, más rápida y fácil de desmontar y montar en el vehículo, lo que permite reducir la duración de la intervención al tiempo que se garantiza una calidad óptima de la reparación. Esto también permite al Grupo sumarse a la tendencia actual, según la cual los talleres de reparación trabajan con subconjuntos premontados en kits", explica **Nina VIOLLE**, responsable de la gama TRUCK en NTN Europe.

NTN Europe se ha centrado en los principales fabricantes Volvo, Renault Truck, DAF, Mercedes-Benz, Scania, BPW y SAF para lanzar una primera tanda de 32 referencias con gran potencial, que por sí solas cubren el 85 % del parque europeo de vehículos pesados. La gama se ampliará progresivamente en los próximos meses y años para adaptarse a la evolución del mercado. El siguiente paso no consiste en ampliar el número de referencias, sino en mejorar la calidad de los datos. En este mercado, la información técnica suele estar fragmentada. Por ello, NTN Europe invierte en la estructuración de los datos de su catálogo para permitir a sus clientes encontrar de forma rápida la referencia adecuada para cada vehículo.

2 WHEELS: motocicletas y bicicletas, un eje de desarrollo

Gracias a su condición de proveedor de equipo original (OE), NTN Europe también se dirige al mercado de las dos ruedas con una oferta de recambios específicos para motocicletas y bicicletas. Posee una posición de liderazgo entre los principales fabricantes mundiales de motos. En cuanto a las bicicletas, está presente en todas las aplicaciones de algunos de los principales fabricantes y trabaja para ampliar su presencia en las redes de especialistas de Francia y Europa.

Oferta para motocicletas

El sector de los vehículos de dos ruedas motorizados se compone de tres segmentos: motocicletas, triciclos y *scooters*. La estructura de este mercado, dominado principalmente por los fabricantes, es muy diferente de la del sector del automóvil: apenas hay distinción entre primer equipo y recambio, ya que el mantenimiento se realiza generalmente a través de la red del fabricante. Por lo tanto, la actividad está estrechamente vinculada al fabricante de equipo original, lo que exige una estrategia específica. NTN Europe tiene presencia física y local en tres mercados clave de Europa: Italia, Alemania e Inglaterra, donde están situados los principales fabricantes mundiales a los que abastece. Gracias a sus fábricas y a su equipo comercial especializado, el proveedor colabora directamente con ellos para desarrollar y producir rodamientos adaptados a sus necesidades.
La oferta incluye rodamientos para la columna de dirección, la caja de cambios y el cigüeñal. En lo que respecta a la dirección, estas soluciones técnicas, probadas a lo largo de muchos años, siguen atrayendo a nuevos clientes al satisfacer sus elevadas exigencias. En cuanto a la

transmisión del motor y el cigüeñal, se comercializan tres tipos de rodamientos bajo las marcas NTN y SNR: rodamientos de bolas, de agujas y de rodillos cilíndricos. Fabricados con acero de alta calidad, cuentan con un diseño interno y un tratamiento térmico específicos que prolongan su vida útil, incluso en condiciones extremas: resisten temperaturas de hasta +140 °C y velocidades de rotación de entre 10.000 y 14.000 revoluciones por minuto.

La electrificación de este mercado, aún limitada, está empezando a surgir en el sector de los *scooters*. A los fabricantes de componentes se les exige sobre todo que optimicen el rendimiento técnico y económico de sus componentes: más allá de la temperatura y la velocidad de rotación, el objetivo es reducir el par y el peso de las piezas. NTN Europe, que ya se enfrenta a estos retos en el sector de la automoción, pone su capacidad de respuesta, sus recursos de I+D y el rigor de sus procesos de fabricación al servicio de las dos ruedas para apoyar a los fabricantes.

Oferta para bicicletas

Aunque el mercado de la bicicleta lleva en ralentí desde 2022, debido a la inflación y a un fenómeno de exceso de existencias en todo el sector, presenta un gran potencial en Europa. Las bicicletas eléctricas (*e-bikes*) son cada vez más atractivas para los desplazamientos diarios: para 2035, se prevé que las ventas de bicicletas alcancen los 30 millones de unidades, de las cuales el 50 % serán *e-bikes*, frente a los 20 millones de 2015. Este crecimiento está impulsado por las autoridades públicas, que promueven la movilidad sostenible e invierten en infraestructuras, así como por los fabricantes que se posicionan en este prometedor mercado.

NTN Europe, como líder en rodamientos, es desde la década de los 70 el socio histórico de grandes empresas como Mavic. Para las bicicletas convencionales, que pueden incorporar hasta 20 rodamientos, cuenta con una oferta completa para bujes de rueda, juegos de dirección, cajas de pedalier, pedales, desviadores y manetas eléctricas, que cumplen con los requisitos de ligereza, compacidad, vida útil, bajo par y resistencia al agua, a la contaminación y a las vibraciones. Las bicicletas eléctricas, sometidas a un uso más intensivo y a la carga adicional de la batería, requieren mecanismos más robustos: NTN Europe desarrolla productos específicos, como rodamientos rígidos de bolas de una sola hilera dotados de un eficaz sistema de estanqueidad que no altera la fluidez, o una jaula de agujas de acero que es a la vez sólida, ligera, rígida y ultracompacta para soportar cargas radiales elevadas, aceleraciones importantes y pares de arranque elevados.

NTN Europe integra asimismo su tecnología LUBSOLID™, desarrollada para el mercado industrial, con el fin de resolver los problemas de estanqueidad en los rodamientos de la dirección: compuesta por un polímero saturado de aceite combinado con bolas de acero inoxidable, resiste los lavados y la corrosión, actúa como barrera frente a los contaminantes y garantiza una larga vida útil del rodamiento. Además, el fabricante de componentes apoya a empresas emergentes como Cixi, mediante una colaboración centrada en una tecnología de bielas generadoras de electricidad con retroalimentación háptica que promete redefinir la movilidad activa. En cuanto a los recambios, NTN Europe colabora estrechamente con los talleres de reparación de bicicletas para suministrarles los rodamientos que deben sustituirse a lo largo de la vida útil de la misma, como los rodamientos de suspensión integrados en el cuadro.

"El desarrollo de las soluciones de movilidad del futuro, entre las que se incluyen las bicicletas convencionales y eléctricas, es uno de los pilares de la empresa. Esto se hace eco de nuestra filosofía «Nameraka», que busca estar en armonía con nuestro entorno. En este mercado de apasionados, es imprescindible estar atentos a las necesidades y ser lo más receptivos posible para ofrecer soluciones adaptadas. Trabajamos para desarrollar nuestra experiencia, nuestra red y nuestra oferta de productos con el fin de que los fabricantes nos reconozcan como un referente clave y entrar en el mercado europeo de los vehículos eléctricos como proveedor de primer equipo".

Olivier MUSY, Responsable de Marketing de los mercados de Equipos Móviles.

RUMBO A LOS VEHÍCULOS CHINOS: NTN EUROPE SE PREPARA PARA UN NUEVO FRENTE

Además de los servicios y la digitalización, NTN Europe se compromete oficialmente por primera vez con los vehículos de los fabricantes chinos. BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda. Estas marcas, que hace unos años aún eran poco comunes en las carreteras europeas, son ahora protagonistas habituales del parque automovilístico. Sus vehículos están envejeciendo y comienzan a necesitar intervenciones de mantenimiento. Sin embargo, estos fabricantes aún no cuentan con redes autorizadas bien implantadas en Europa, lo que supone una oportunidad directa para el mercado de recambios independiente.

En el conjunto de sus módulos de CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS y TRUCK, NTN Europe tiene previsto desarrollar nuevas referencias adaptadas a las especificidades técnicas de estos vehículos. Se prevé una implantación progresiva a lo largo de los próximos años.

ZOOM: TALLER CERTIFICADO: LA DIGITALIZACIÓN AL SERVICIO DE LOS PROFESIONALES DE LA POSVENTA

Un socio tanto para el taller como para el distribuidor

Diseñado a medida para los talleres, este programa dedicado les ofrece apoyo directo sobre el terreno: formación específica, herramientas de ayuda para el montaje y asistencia técnica especializada. Una estrategia global, diseñada para poner en valor la profesión de reparador y reforzar la relación de confianza con la marca. Con MySNR CertifiedGarage, NTN Europe da respuesta a uno de los grandes cambios del mercado de recambios: la digitalización. Ante el auge de los *pure players*, ha tomado una decisión clara: acompañar la transformación digital de los talleres sin prescindir en ningún momento del distribuidor. MySNR CertifiedGarage no es una red, sino un sello que agrupa al taller en un ecosistema completo de servicios: el Manager, una herramienta digital de búsqueda de piezas e información técnica; una hotline atendida por especialistas; formación continua; recomendaciones sobre herramientas; consumibles; una garantía ampliada a 7 años en los productos SNR y el programa de fidelización SNR Club.

Un modelo que sitúa al distribuidor en el centro

Todo el sistema se ha diseñado para reforzar la relación entre el taller y su distribuidor. En el módulo MySNR Manager, el taller identifica la pieza adecuada, accede a las instrucciones y a los tiempos de trabajo estimados, y luego visualiza en tiempo real los precios y la disponibilidad de los distribuidores de su zona que participan en el programa, con sus propias condiciones comerciales cuando ya es cliente. A continuación, el pedido se envía automáticamente al distribuidor

elegido. Certified Garage no es una tienda online: ninguna transacción se realiza a través de NTN Europe. El distribuidor se encarga de gestionar directamente el pedido, los pagos y la relación con el cliente. La confidencialidad está garantizada mediante un contrato tripartito entre el distribuidor, NTN Europe y el desarrollador del *software*: los datos de las tarifas no se almacenan ni son accesibles para NTN Europe, ya que cada distribuidor mantiene el control total de sus condiciones comerciales.

Visibilidad, eficacia, fidelización: la triple ventaja para el distribuidor

Para el distribuidor, el programa actúa, en primer lugar, como una herramienta para captar clientes: mantiene su presencia entre los talleres con los que ya trabaja y se da a conocer entre aquellos que aún no lo conocen. De este modo, un distribuidor que destaque por su disponibilidad y su oferta puede ganar cuota de mercado en su zona. También sirve como una herramienta para mejorar la eficiencia: el taller busca sus recambios de forma autónoma, recurre a la línea de atención al cliente para sus consultas técnicas y mejora sus competencias gracias a la formación. Como resultado, se reduce el número de consultas que requieren mucho tiempo y de reclamaciones que gestionar. El 95 % de las devoluciones de productos se deben a errores de montaje, no a defectos de calidad, y los equipos comerciales pueden volver a centrarse en las relaciones con los clientes de alto valor añadido. Por último, es un motor de fidelización: con el SNR Club, el taller acumula ventajas al abastecerse de los distribuidores que disponen de las gamas SNR, creando así una relación de colaboración que beneficia a ambos socios.

Una implantación progresiva y mejorada

Lanzado en Francia en septiembre de 2025 y, posteriormente en Polonia en abril de 2026, MySNR CertifiedGarage aborda su primer año como fase piloto: teniendo en cuenta los comentarios recibidos sobre el terreno, NTN Europe ajusta su oferta de forma continua con el objetivo de preparar la expansión del programa. Este concepto, pionero en el mercado de recambios, refleja la convicción de NTN Europe: la digitalización del mercado está en marcha y es inevitable; los fabricantes de equipos orginales y los distribuidores deben combinar su valor añadido para seguir resultando atractivos a los ojos de los talleres.

PRESENCIA MUNDIAL, DINÁMICAS LOCALES

Enfoque en Europa Occidental

Europa sigue siendo el mercado de referencia de NTN Europe, y cada país aporta su propia dinámica.

En Francia

Impulsadas como siempre por un parque automovilístico que envejece, las ventas de recambios técnicos llevan varios años creciendo en Francia. Según AAA Data, en enero de 2026, el mercado automóvil contaba con más de 41 millones de turismos. Dado que el 73,8 % de ellos tiene más de 5 años, el parque alcanza una edad media récord de 12 años.

Se observa una evolución similar en el segmento de los vehículos comerciales ligeros. En este contexto, y a pesar del continuo desarrollo de las marcas propias de los distribuidores, las ventas de NTN Francia están registrando muy buenos resultados.

Las nuevas gamas de producto lanzadas están contribuyendo de forma decisiva a estos excelentes resultados. Destacan especialmente la gama de amortiguadores y los SuperKits de amortiguadores, que integran amortiguador y tope de suspensión en un mismo embalaje y ya se comercializan, entre otros canales, a través de autocentros de mecánica rápida.

En cuanto a las campañas promocionales, se han logrado grandes éxitos, sobre todo con los expositores de los productos más vendidos de las seis familias de sensores.

Para mantener una relación cercana con sus clientes distribuidores, la filial francesa de NTN Europe continúa con sus visitas a las fábricas de NTN Europe en Annecy y a NTE (especializada en transmisiones CVJ) en Le Mans.

Junto al CTA (Club Técnico del Automóvil), cofundado con CLAS y Elring y reforzado desde el año pasado con la incorporación de Mann-Filter y ASTEMO, NTN Europe sigue acercándose también a los talleres de reparación a través de sus socios distribuidores. Durante las sesiones de formación organizadas, los fabricantes de equipos originales pudieron compartir sus consejos técnicos, de gran valor en los talleres, con más de 2.000 mecánicos y reparadores de automóviles. Los motores PureTech y Ecoboost de 1,2 L siguen siendo temas de gran interés.

Alemania, Austria, Suiza y Países Bajos (DACH/NL).

La zona DACH/NL muestra a la perfección la estrategia *one-stop-shop* de NTN Europe: los profesionales encuentran allí todas las familias de productos en un único socio. Con cerca de 10.000 referencias disponibles, la cartera va mucho más allá de los rodamientos de rueda; así, se destaca cada familia de productos. A modo de ejemplo, las ventas en el sector de las transmisiones han aumentado de forma significativa, lo que posiciona a NTN como un referente imprescindible en este segmento. En cuanto a los servicios, desde julio de 2025, un nuevo servicio logístico, la entrega *In-night*, permite a los clientes alemanes recibir sus pedidos antes de las 8:00 horas de la mañana siguiente, siempre que el pedido se haya realizado antes de las 16:30 horas. Situado cerca de Bielefeld, este almacén especializado gana nuevos clientes cada mes. En esta zona estratégica, un equipo de más de 15 expertos comerciales sobre el terreno, ingenieros técnicos y especialistas en marketing se moviliza durante todo el año al servicio de sus clientes.

Europa Sur (España, Portugal e Italia)

Con más de 50 años de presencia en la Península Ibérica, NTN Ibérica registró en 2025 resultados positivos en ambos mercados. La suspensión, la distribución del motor y los sistemas auxiliares impulsaron el crecimiento, en un contexto de envejecimiento acelerado del parque automóvil y de fuerte presión competitiva. Las gamas de amortiguadores y sensores constituyen los dos motores de crecimiento prioritarios para 2026 y años posteriores.

Tras casi 60 años de actividad en Italia, NTN Europe refuerza activamente su cobertura en este país. Los kits de distribución, los topes de suspensión y los rodamientos de caja de cambios se están convirtiendo en productos estrella, junto con los rodamientos de rueda. El desarrollo de los ejes de transmisión CVJ está en marcha, impulsado por una reconocida experiencia en el sector OEM. El segmento de los vehículos pesados también está ganando importancia, como lo demuestra la participación en TRANSPOTEC en mayo de 2026. Esta dinámica se extiende más ampliamente a los distintos ámbitos de la movilidad: durante la feria EICMA, celebrada en Milán del 4 al 9 de noviembre de 2025, NTN fue reconocida oficialmente como «Ducati Official Supplier», lo que consagra más de treinta años de colaboración técnica con el fabricante en componentes estratégicos como la dirección, la transmisión, el cigüeñal y las ruedas. Con estos avances como base, el equipo italiano prepara ahora activamente su presencia en Autopromotec, la feria de referencia del sector posventa, que se celebrará en Bolonia en 2027.

Escandinavia

En un entorno de mercado especialmente exigente, el equipo local de SNR mantiene su apuesta por reforzar de forma sostenible la presencia de la marca en la región. Después de un 2025 marcado por un contexto económico complejo, los primeros meses de 2026 arrojan señales alentadoras y confirman la solidez de las medidas puestas en marcha.

En Finlandia, un nuevo cliente ha seleccionado a SNR como proveedor preferente para la gama de transmisiones, una decisión que abre nuevas perspectivas de desarrollo en este mercado.

En Suecia, NTN ha dado también un paso adelante con la incorporación de los sensores de temperatura de gases de escape (EGT) y de la gama de amortiguadores al catálogo de un distribuidor. Esta evolución refuerza la visibilidad de los productos SNR, facilita su acceso a los profesionales del sector y sienta las bases de un crecimiento futuro.

Estos avances reflejan con claridad la estrategia desplegada en los países nórdicos: avanzar de forma selectiva, consolidar la colaboración con los distribuidores y ampliar progresivamente la

presencia de las gamas SNR. Al mismo tiempo, los equipos continúan desarrollando una intensa labor comercial para identificar nuevas oportunidades y fortalecer el reconocimiento de la marca en toda la región.
El objetivo es claro: construir una presencia más sólida, estable y duradera de SNR en estos mercados, apoyándose en la calidad de sus productos, en su experiencia y en la cercanía de sus equipos.

Reino Unido & Irlanda

Reino Unido

El mercado británico del recambio de automoción reúne a más de 56.500 empresas, genera un valor añadido bruto de 16.100 millones de libras y da empleo a unas 346.000 personas. Incluso en un contexto económico complejo, el sector mantiene su fortaleza: el año pasado, los hogares británicos destinaron 21.600 millones de libras a este ámbito, lo que confirma la solidez de la demanda. A ello se suma otro factor estructural: el envejecimiento del parque automovilístico. Con 34 millones de vehículos en circulación, la edad media se sitúa ya en 9,4 años, frente a algo menos de 8 años en 2019. Según la SMMT, el 20 % de los vehículos tiene entre 7 y 9 años, mientras que casi un tercio —la proporción más elevada— supera los 12 años. Un escenario que sigue impulsando de forma natural la actividad del aftermarket.
En este contexto, NTN prosigue la expansión de su marca SNR en el Reino Unido, respaldada por una oferta de producto más amplia y por un sólido crecimiento anual de las ventas. En 2026, las gamas SNR se integraron en el centro de distribución de NTN UK, permitiendo entregas en 24 horas y una mejora notable de la disponibilidad y del nivel de servicio. Además, una estrategia de precios adaptada al mercado, junto con importantes actualizaciones de datos en MAM Autocat y TecDoc, refuerza el posicionamiento de NTN UK.
Ya bien implantada entre los principales actores británicos en los segmentos de rodamientos de rueda y suspensión, la oferta de SNR se amplió en 2025 con la incorporación de las gamas de transmisión y bloque motor.

Irlanda

El mercado irlandés del aftermarket, maduro y fragmentado, abarca recambios, mantenimiento, reparación, diagnóstico, accesorios, neumáticos, baterías y carrocería. Su crecimiento se ve favorecido por el envejecimiento del parque automovilístico y por una adopción todavía gradual del vehículo eléctrico. En este entorno, los talleres independientes y los distribuidores desempeñan un papel clave, junto con las redes de los fabricantes.
SNR mantiene una sólida presencia en el país y registra un crecimiento anual de dos dígitos, impulsado por el aumento de su cuota de mercado. En 2025, la incorporación de los amortiguadores y de los kits de cadena de distribución vino a completar las gamas de suspensión, powertrain y chasis.

Europa Central y Oriental

NTN Polska, filial polaca del Grupo encargada de las actividades comerciales en Europa Central y Oriental, una zona que abarca más de una veintena de países, opera en un contexto marcado por la volatilidad de los costes, las perturbaciones derivadas de la guerra en Ucrania, el auge de los productos chinos y una fuerte presión competitiva. En este entorno, los kits de rodamientos de rueda, los kits de rodamientos de tope de suspensión y los kits de distribución siguen figurando entre las familias de producto con mayor crecimiento en ventas. En estos segmentos, los clientes identifican a SNR como una marca de referencia. Al mismo tiempo, las nuevas familias —como los amortiguadores, los sensores o las soluciones para vehículo pesado— están experimentando también un desarrollo significativo. La red comercial continúa ampliándose mediante nuevas colaboraciones en distintos países de la región. Además, en el Salón del Automóvil de Poznan, celebrado en abril de 2026, NTN presentó su oferta de talleres certificados, cuyo despliegue está previsto para los próximos meses. El éxito de NTN en esta región se apoya en un equipo de alrededor de diez profesionales entre comerciales, expertos técnicos y coordinadores de marketing, cuya

cercanía y orientación al cliente constituyen uno de los principales activos de la compañía.

África & Oriente Medio

Oriente Medio, Egipto & África Del Norte

Oriente Medio, Egipto y el norte de África conforman uno de los mercados de recambios más dinámicos del mundo. El parque automovilístico de la región de Oriente Medio y Egipto supera los 59 millones de vehículos, de los cuales más de 41 millones son turismos, repartidos en 13 países. Las marcas NTN y SNR están presentes en esta zona a través de cuatro pilares de productos: Chassis, Powertrain, Vehículos Pesados y Sensores.

En Arabia Saudí, Egipto, Jordania, los Emiratos Árabes Unidos e Israel, el grupo NTN continúa consolidando sus relaciones con los distribuidores y ampliando su cartera más allá de los rodamientos. Los amortiguadores, los sensores y las aplicaciones para vehículos pesados constituyen los ejes prioritarios de desarrollo. En Turquía, una serie de acciones específicas ha permitido duplicar las ventas de juntas homocinéticas, a pesar de un contexto económico difícil.

En el norte de África, los resultados del año pasado confirman la eficacia de la estrategia de diversificación. En Marruecos, el lanzamiento de la gama de kits de distribución ha tenido una acogida favorable, gracias a una cobertura adaptada a los vehículos asiáticos y europeos. En Túnez, se han comercializado con éxito los primeros amortiguadores SNR. En Argelia, la eliminación de las restricciones comerciales ha permitido una recuperación significativa de la actividad. En toda la región, el auge de las marcas chinas y la aparición progresiva de los vehículos eléctricos están creando nuevas oportunidades que NTN ya está anticipando.

Turquía

Con una población de más de 85 millones de habitantes, Turquía representa la 17.ª economía mundial y la 6.ª de Europa. Su parque automovilístico alcanza los 25,1 millones de vehículos, lo que convierte al país en un mercado estratégico para el recambio de automoción.

NTN y est présent depuis de nombreuses années et s'appuie sur un excellent réseau de distributeurs au service de la rechange automobile. NTN está presente en Turquía desde hace años y trabaja con 15 distribuidores dedicados al aftermarket de automoción. El equipo local de NTN Europe Automotive Aftermarket, con sede en Estambul, está integrado por tres personas. En este mercado, tanto la facturación como la diversificación de la oferta mantienen una evolución positiva y constante.

África subsahariana

África subsahariana se estructura en torno a dos polos complementarios: Sudáfrica, al sur, y África Oriental, con Kenia como centro regional. Sudáfrica sigue siendo uno de los mercados de recambios más estructurados del continente, con una red de distribuidores, grupos de recambios y talleres bien establecidos. NTN consolida allí su posición como proveedor de referencia, reconocido por la calidad OEM de sus productos. La demanda viene impulsada por el continuo envejecimiento del parque, un fenómeno estructural que favorece a los productos *premium* en las categorías de rodamientos, suspensión, distribución y juntas homocinéticas. En un mercado bajo presión, NTN se basa en el concepto de coste total de propiedad para destacar las ventajas de sus componentes.
En África Oriental, Kenia actúa como puerta de entrada regional, desde donde NTN desarrolla su presencia en los países vecinos. La creciente profesionalización del sector del recambio y la diversificación del parque automovilístico crean condiciones favorables para los proveedores capaces de ofrecer una amplia cobertura, calidad OEM y un soporte técnico adecuado.

América Latina

Brasil: proximidad al mercado, experiencia técnica y ampliación de la cartera

NTN Rolamentos do Brasil (NRDB) refuerza año tras año su presencia y su notoriedad en el mercado brasileño, con una estrategia articulada en torno a tres pilares: la proximidad al cliente, la ampliación de la cartera de productos y la experiencia técnica.

Esta dinámica se materializa a partir de octubre de 2026 con el lanzamiento de 27 nuevas referencias de rodamientos de rueda, que aumentan significativamente la cobertura de los vehículos más vendidos del parque automovilístico brasileño: Toyota Corolla, Corolla Cross y Hilux; Volkswagen Gol y Polo; Fiat Argo, Cronos, Palio y Uno; Ford Ka y Ranger; Hyundai Creta, así como las furgonetas Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper y Renault Master. Desarrollada según los estándares de calidad OEM y respaldada por la experiencia en ingeniería japonesa de NTN, esta nueva gama incorpora soluciones de primera, segunda y tercera generación, diseñadas para ofrecer rendimiento, fiabilidad y durabilidad. Refuerza la presencia de NTN en los segmentos más demandados del mercado de recambios brasileño, con una oferta más amplia y competitiva para distribuidores, minoristas y talleres.

Más allá de los rodamientos de rueda, NRDB prepara la ampliación de su cartera de recambios para los próximos años. Apoyándose en la experiencia y la amplia gama de productos de la división Automotive Aftermarket de NTN en Europa, la filial trabaja para introducir nuevas líneas de productos en el mercado local: rodamientos y kits de suspensión, ejes de transmisión y kits de juntas homocinéticas, kits de distribución y amortiguadores… Estos próximos lanzamientos reflejan el compromiso a largo plazo del Grupo con el desarrollo de las marcas NTN y SNR en uno de los mercados de recambios de automoción más importantes del mundo.

El intercambio de conocimientos es un pilar fundamental de nuestro enfoque: en 2025, hemos formado a más de 3.000 profesionales en todo el país, con el apoyo de la furgoneta Bebox y de eventos destacados como la feria Autopar de Curitiba. Gracias a una cobertura nacional de proximidad, NRDB reafirma su convicción: la preferencia por una marca se basa tanto en el apoyo técnico como en la calidad del producto.

*”Respaldada por el desarrollo de sus productos y una fuerte dinámica comercial en la región EMEA, NTN Europe se consolida como un actor imprescindible. **Acelerar** el desarrollo de nuevas gamas, como los amortiguadores; **expandirnos** en mercados en fuerte crecimiento, como EMEA o Brasil; y **consolidar** nuestras alianzas estratégicas (en particular con los ITG): estos son nuestros principales retos. Para lograrlo, más de 70 expertos comerciales, técnicos y de marketing trabajan a diario para aportar valor añadido y un asesoramiento de proximidad. ¡Eso es también lo que significa el servicio de un fabricante premium!”*

Pascal LANGER, Director comercial EMEA y Brasil

CONTACTOS DE PRENSA

Para cualquier solicitud de información,entrevista o material gráfico.

Midnight Purple
Émilie Deslandes

edeslandes@midnightpurple.fr
+596 696 84 09 32

NTN Europe
Carol Donat

carol.donat@ntn-snr.fr
+33 (0)6 77 02 87 04