

309  
AÑO 2024

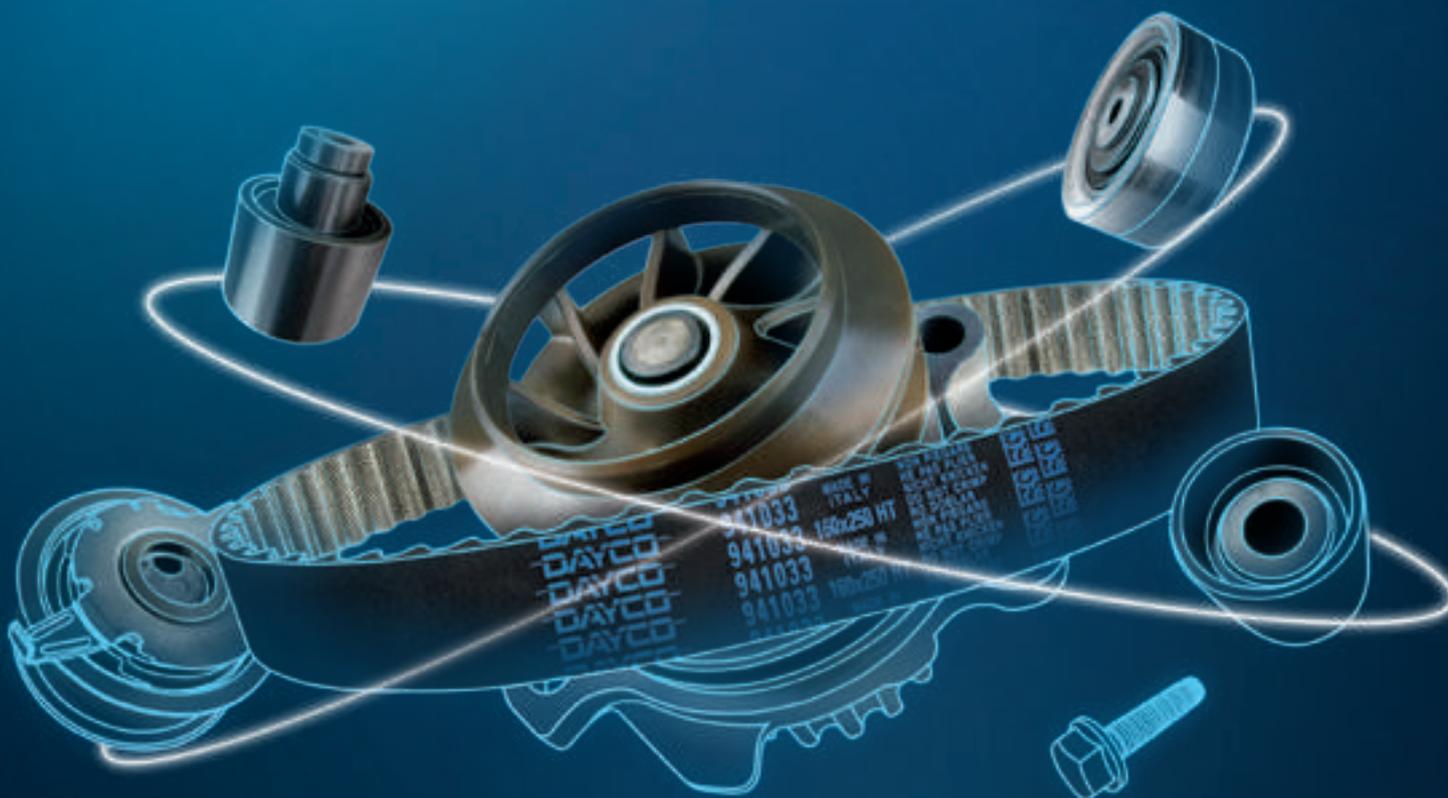
# en comunicación talleres

[www.talleresencomunicacion.info](http://www.talleresencomunicacion.info)

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



# Un movimiento perfecto es el primer elemento del motor.



**DAYCO.** MOVE FORWARD. ALWAYS

**Código QR con instrucciones de montaje, número de serie para garantizar la trazabilidad de cada producto, seguridad de la garantía Long Life+1, además de la calidad constante Dayco.**

**DAYCO**®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

# Tenemos la **mejor correa** para **cada aplicación.**



**Incorporamos las nuevas correas Poly-V Dayco.** Los últimos materiales y procesos de fabricación industriales proporcionan una gama completa que mantienen un rendimiento excepcional. Las nuevas correas Poly-V se personalizan para cada aplicación y cada correa se diseña específicamente para cada fabricante y los diferentes requisitos de cada vehículo.

**DAYCO**<sup>®</sup>

MOVE FORWARD. ALWAYS.<sup>™</sup>

PORQUE EN TU COCHE  
APARCAS LOS PROBLEMAS

CUIDA EL MOTOR DE TU VIDA



La mayor Red de Talleres de toda España.



Cuestión de **Confianza!**

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

¡Síguenos!



Una actividad de:

Con la garantía de los principales fabricantes:



# SUMARIO

## SECCIONES Y REPORTAJES

• Opinión. Compañeros del metal. <b>Manuel Sánchez</b>	6
• Opinión. Impresiones sin presiones. <b>Jose Luis Do Muíño Cid “Domu”</b>	8
• Opinión. <b>Antonio López (Ancera)</b>	10
• <b>La posventa en los coches chinos (I). Julián Alonso</b> (Grupo Invicta Motor)	12
• Las claves de la compra de <b>Motortown</b> y <b>Aurgi</b> por Mutua Madrileña	16
• Especial <b>Resumen Automechanika</b>	18
• <b>Redes de Talleres</b>	68
• <b>Noticias</b>	90
• <b>Mostrador. Arranque y carga</b>	98
• <b>In memoriam</b>	133
• <b>TODONEUMÁTICOS</b>	119
• <b>CARROCERÍA Y PINTURA</b>	134

# Automechanika Frankfurt, la feria total

**R**esulta complicado resumir en unas pocas líneas lo que supuso la última edición de Automechanika Frankfurt. Incluso se antoja complicado tratar de comprimirlo en una revista como la que tienes entre manos. Pero lo hemos intentado. Durante cinco días, la posventa europea –incluso mundial– se dio cita en el certamen germano. Y, a diferencia de otras ediciones, en esta ocasión sí ha habido numerosas noticias y novedades.

Por ejemplo, varios fabricantes han anunciado ampliaciones de su gama con nuevas líneas de producto [DRiV, MS Motorservice, Continental o NTN-SNR, por poner algunos ejemplos]. La cada vez mayor globalización hace necesario que muchos de ellos completen su portfolio para poder responder los requerimientos de clientes, tanto en primer equipo como en la distribución. Los primeros, porque les demandan sistemas completos; los segundos, porque quieren diversificar su actividad a ser posible con proveedores de confianza. Es verdad que ha habido algunas ausencias [Mann+Hummel, Dayco o Valeo son algunos ejemplos], pero también que sectores que antes no estaban bien representados [como las marcas de pintura] han dado un paso adelante y han brillado con luz propia en el cer-



tamen de este año. Como os decía, en estas páginas encontraréis un amplio resumen de la feria, con las principales novedades e informaciones sobre las empresas más destacadas de nuestro sector que acudieron a la muestra. Por otro lado, en esta revista también hemos comenzado una serie de entrevistas [que prolongaremos durante los próximos meses] a responsables de posventa de marcas chinas en España. Según datos de Faconau-

to, son ya 23 las marcas chinas de coches que operan en nuestro país, y el número sigue creciendo. En este contexto, como usuarios, como periodistas y como posventeros, nos surgen algunas dudas. ¿Quién está realizando la posventa de esos vehículos? ¿Podrán los talleres multimarca participar de ella? ¿Qué planes tienen estas compañías en España para los próximos meses? En estas páginas iréis leyendo lo que nos vayan contando. Porque, al igual que hace años vivimos la entrada de marcas japonesas primero y coreanas después, los constructores chinos de automóviles comienzan a ser una oleada que traerá, a buen seguro, cambios en la posventa. Por otro lado, sin duda, este otoño está resultando pleno de nombramientos y ceses, como os hemos ido informando puntualmente en Posventa.info. A saber,

los nuevos destinos de Antonio Mendo (HolyAuto), Óscar Martín (Borg Automotive Reman Spain) o José Luis Bravo (VT Batteries) o las salidas de Egoitz Goiricelaya (DRiV) o Ernesto Zapata (PPG). Os iremos informando puntualmente en estas páginas, en nuestra web, en las redes sociales y personalmente, ya que este otoño viene cargado de eventos y nos iremos viendo las caras periódicamente. ◀

Síguenos en nuestra web: [www.posventa.info](http://www.posventa.info) y en X: [@posventa\\_info](https://twitter.com/posventa_info)

en comunicación  
**talleres**

#### Editores

Juan José Cortezón  
[juanjo.cortezon@posventa.info](mailto:juanjo.cortezon@posventa.info)

Miguel Ángel Jimeno  
[miguelangel.jimeno@posventa.info](mailto:miguelangel.jimeno@posventa.info)

**Redactora jefe.** Beatriz Serrano  
[beatrizserrano@posventa.info](mailto:beatrizserrano@posventa.info)

**Colaboradores**  
Miguel Sáez y Sandra Erres

**Edita:** Motor de Ventas Ediserv, S.L.

**Publicidad.** Isabel Tarifa  
[publicidad@posventa.info](mailto:publicidad@posventa.info)

**Colaboración especial**  
Antonio Conde

**Diseño:** JMG  
**Impresión:** Gama Color  
**Depósito Legal:** M-32723-2013

**ISSN 3045-4875**  
**ISSN 3045-4883** (Internet)

#### Consejero Delegado

José Manuel Marcos

#### Dirección Área de Posventa

Juan José Cortezón y Miguel Ángel Jimeno

#### Administración

Esther Crespo

Somos  
proveedores  
certificados  
Kit Digital

Subvenciones desde  
2.000 € a 12.000 €  
Consúltanos sin  
compromiso  
(fin 31/12/2024).

**KIT**  
DIGITAL  
red.es



**Gemicar.Net**  
SOLUCIONES PARA EL TRABAJO DIARIO



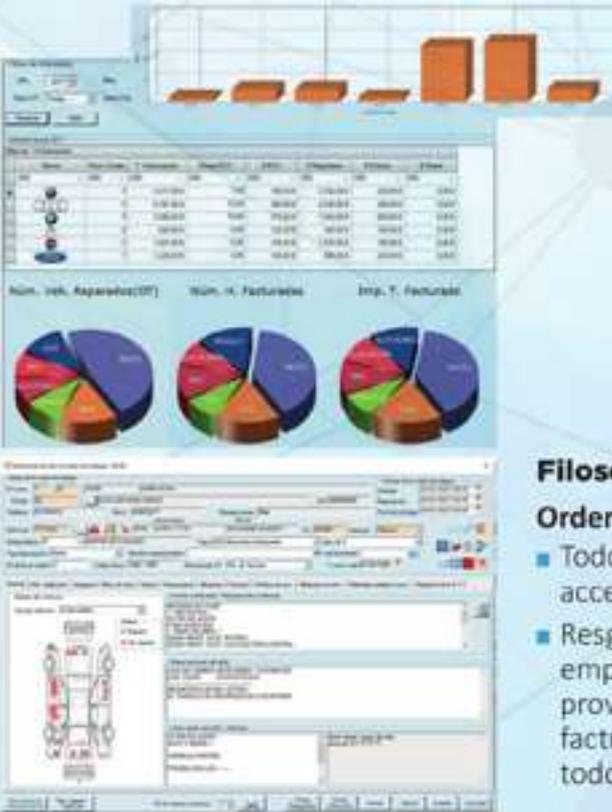
### ¿Qué es Gemicar?

- DMS para talleres de automoción
- Con más de 25 años de experiencia de desarrollo
- Y cerca de 1.500 talleres repartidos en todo el territorio nacional



### ¿A quién va dirigido Gemicar?

- Mecánica y Electromecánica
- Carrocería
- Motos y Bicicletas
- Neumáticos
- Talleres de mecánica rápida
- Vehículos industriales / maquinaria agrícola
- Barcos, etc.

### 5 Razones para decidirse por Gemicar.net:

- Experiencia (más de 25 años dando soluciones a clientes)
- Potencia (Robusto motor de base de datos SQL+ .NET)
- Soporte Posventa (+ 1.000 clientes satisfechos)
- DMS específico para talleres (más de 25 años dando soluciones a clientes)
- Multi-Conectividad (Programa de valoraciones, Contabilidades, Equipos de Diagnóstico, Básculas de pinturas, DGT, etc.)

### Filosofía de trabajo

#### Orden de reparación:

- Todo el trabajo propio del taller es accesible desde una misma pantalla
- Resguardo de depósito, materiales empleados, imágenes, pedidos a proveedores, vehículo de cortesía, factura y resumen de beneficios, todo en la pantalla de la OT



Más información en:  
**Géminis Informática, S.A.**  
Tel.: 913 765 419  
comercial@gemicar.net  
www.gemicar.net



# SI LO TIENES... ¡ÚSALO!

Un número más, agradecer la oportunidad de poder acercaros mi reflexión sobre este sector que tanto apasiona y que a tantos nos engancha.

# H

**ola de nuevo**, compañeros del metal.

Hace poco fue Automechanika Frankfurt, cita a la que no encontré hueco para acudir, ya que la transformación de nuestro Centro de Formación en un nuevo Centro de Formación Integral de Formación Profesional me tiene más ocupado de lo que creía, pero eso no me ha impedido estar al día de todo lo que ocurrió, estando en contacto con todos los compañeros del sector que han acudido y me han podido trasladar sus impresiones. A todos ellos, ¡¡mil gracias!!

**Las grandes redes de talleres acumulan servicios y acciones a los talleres con el fin de disponer de un abanico de herramientas, como acceso a formaciones y a información, pero los talleres... ¿por qué no lo aprovechamos?**

para saber atender todos los avances tecnológicos y los nuevos sistemas, cada vez más complejos, que atendemos en nuestro negocio.

Para los distribuidores y fabricantes queda claro que no es suficiente vender una pieza, la preocu-

Y una de las cosas que por la que más me pregunto cada Automechanika y cada Motortec es por el papel del taller en este escaparate del sector. Como taller, disfrutamos poniéndonos al día con las soluciones existentes

pación es que sepamos montarla correctamente. Por eso, el tiempo y recursos que nos exponen en Automechanika y Motortec para hacernos partícipes a los talleres cada vez ocupa un lugar destacado en sus stands. Es evidente que los talleres valoramos estos servicios, conscientes de lo vital que es para nuestros negocios, siendo necesario contar con profesionales bien formados y con apoyo ante cualquier duda técnica, sabedores de que, en el mercado actual, el tiempo es oro, y cualquier error puede costar caro.

Y aquí viene la parte sorprendente. Las grandes redes de talleres acumulan servicios y acciones a los talleres con el fin de disponer de un abanico de herramientas, como acceso a formaciones y a información, pero los talleres... ¿por qué no lo aprovechamos?

Tal vez sea por falta de tiempo, porque desconocemos todo lo que tenemos a nuestro alcance o cómo usarlo, o quizás por la creencia de que "eso ya lo sé". Algunos piensan que llevan años en el oficio y pesa más la experiencia e instinto adquirido, y que no necesitan más formación. Otros, que pedir ayuda técnica es una señal de debilidad, cuando en realidad, es todo lo contrario: es una muestra de profesionalidad.

Pero la realidad es que, con la complejidad de los coches actuales, la experiencia no siempre es suficiente, esto ha cambiado mucho. Y lo que antes se hacía en cinco minutos ahora puede requerir una técnica o pericia técnica específica. Un pequeño error en el montaje de una pieza pue-





de provocar un fallo grave en el vehículo y eso se traduce en clientes insatisfechos y pérdida de la confianza en el taller.

Otro mito es que los servicios de asistencia técnica y formación están solo para los nuevos mecánicos, pero nada más lejos de la realidad. Es para todos. El objetivo es estar siempre actualizados. Ya hablé hace tiempo de los beneficios que conlleva estar en una red de talleres, poniendo a nuestro alcance un gran abanico de servicios y soluciones que están para que nos resulte menos difícil nuestro oficio, pero la cuestión es que debemos aprovecharlo y no sólo confiar en nuestra sabiduría y experiencia. Utilizar los recursos que tenemos a nuestra disposición, más que una ventaja competitiva, es una necesidad para mantenernos en el mercado.

Por el bien del negocio, así como el valor innato de sentirse un buen profesional, os invito a pensar, a preguntar, a aprender y a usar las herramientas y servicios que tenemos a nuestra disposición. ■

Gerente **Carsmarobe**

**MANUEL SÁNCHEZ**



**Carsmarobe**  
Formación y Asistencia Técnica

**OPTIMIZA  
TU TALLER**

PROGRAMA



**SACA LA MAXIMA RENTABILIDAD A TU NEGOCIO DE LA MANO DE PROFESIONALES DE LA POSVENTA**



**Estimular**



**Provocar**



**Agitar**



Más información

**91 645 5215**



[coordinacion@carsmarobe.com](mailto:coordinacion@carsmarobe.com)



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





**José Luis  
Do Muiño Cid**  
Consultor estratégico

# ESO QUE TÚ ME DAS

**S**eguro que todos conocéis esta poética y optimista canción del gran Pau Donés y su insustituibles compañeros de “Jarabe de Palo”. Y, sin duda, con la lectura de esta –siempre personal– aportación, en este caso sobre Automechanika Frankfurt 2024 entenderéis y toleraréis que la escogiera.

No es posible mejor forma de comenzar que dar las gracias a todas y todas las personas que han participado en este evento, recuperado de la pandemia y posicionado de nuevo entre los cuatro grandes a nivel mundial de nuestro sector.

Es imposible plasmar aquí los nombres de los verdaderos protagonistas de esos días: baste con nombrar a los Sergio, Amadeo, María Jesús, Juan, César, Mariano, Stéphane, Begoña, Manuel, Javier, Ágata, José, Carlos, Ruth, Alessandro, Bruno, Giggi, Cumak, Andrea..., etc. Por supuesto, mención aparte merecen mis compañeros de Elcome: Nick, Tony y Oliver y todos los miembros de Elcome Headquarter, con un continuo apoyo desde la distancia... Somos tecnología y, por lo tanto, somos en lo remoto la aportación que permite la cercanía global del Aftermarket Automotive.

Dejando de lado la climatología, que no

acompañó precisamente, en este encuentro de los principales actores de nuestro sector, el dolor de pies y piernas tras el recorrido por esa acogedora moqueta, guía de los pabellones por los que tratamos de acercarnos a nuestros clientes y potenciales nuevos partners; hemos podido disfrutar –“again”– de un gran acontecimiento, con verdaderas oportunidades de negocio y contactos positivos a todos los niveles, recuperando aquellos años de esplendor; ávidos de felicitarnos por encontrarnos de nuevo en una feria con sentido.

Sí, evidentemente el esfuerzo inversor para estar presente en Frankfurt es muy importante para las empresas; en su inmensa mayoría fabricantes IAM del mercado de la posventa automotriz, tanto desde el punto de vista económico como emocional. Es por esto que es necesario reconocerles lo bien que han sabido enfrentarse a este nuevo envite y las renovadas fuerzas que de el mismo la inmensa mayoría de ellas han conseguido sacar.

En el ámbito personal, ha sido genial coincidir, ya, por esas casualidades del destino incierto, en el avión de ida con verdaderos profesionales del sector, los Juanjo, Beatriz, Aitor, Pedro, Rubén..., con los que tuve el honor de compartir también el viaje de vuelta, y además encontrarme de nuevo con colegas, en

la espera aeroportuaria, que ha tiempo no veía en persona.

Desde el punto profesional, tanto para nuestras compañías españolas, como para las italianas, turcas, alemanas, etc., ha merecido la pena el esfuerzo, se han recuperado y forjado nuevos contactos para negocios y se ha confirmado la fortaleza del entramado industrial europeo frente a lo que se insinúan como nuevos retos en nuestro mercado global.

Los datos son verdaderamente espectaculares: más de 108.000 visitantes de 172 países y 4.200 expositores provenientes de 80 países; no me corresponde a mí analizarlos, serán los grandes “gurús” del sector los que nos muestren la verdadera dimensión de los mismos.

En el plano de las emociones; ha sido una enorme alegría ser consciente de que la Inteligencia Emocional supera con creces las acciones presentadas por la Inteligencia Artificial. Y uno siempre siente el orgullo hispano de vernos no sólo bien representados; sino excelentemente acompañados. Tengo que hacer una mención especial aquí a Sernauto y a los componentes del equipo desplazado a la feria: espectaculares profesionales, cada uno en su ámbito de actuación, recorrieron todo el escenario, promocionando nuestras empresas fabrican-

tes y comercializadores de marca. Sin palabras también la cobertura por parte de los medios informativos especializados españoles desplazados y ese fantástico equipo de personas que los representan y lo mantienen vivo a lo largo de todo el año.

Este iba a ser un encuentro con incógnitas: el papel de las nuevas tecnologías en los procesos de comercialización; las novedades en los acuerdos internacionales de colaboración entre los fabricantes OE, IAM y la distribución europea; las innovaciones en materia de producto que se preveían podrían presentarse aprovechando el acontecimiento; la capacidad de convocatoria a nivel internacional que, fuera de los límites europeos, podría tener la feria... Pero todas estas dudas desaparecieron el segundo día, con los principales pabellones llenos de profesionales en busca de negocio y contactos para desarrollar posteriormente, y con la calma y la prudencia que inspira el tempo de reflexión en el "come back".

Claro que han cambiado las formas y medios de relacionarse comercialmente y se hace cada día más importante, necesaria e imprescindible el uso de la Tecnología de la Información (IT) para el desarrollo sostenido y estratégicamente estructurado, ordenado, seguro y garantista de esas relaciones. La desaparición paulatina de los catálogos impresos, sustituidos por los catálogos en PDF, actualizados en "just on time", los e-cat, los procedimientos de venta e-commerce y la información estandarizada necesaria para que las diferentes plataformas propicien a las empresas alcanzar mercados globales; también han tenido presencia en Frankfurt... Incluso los códigos QR y las Vcard han sustituido a las tarjetas tradicionales de presentación y a los folletos y boletines especiales que habitualmente se preparan para este tipo de acontecimientos.

La sostenibilidad y el remanufacturado han tenido una presencia importante y nos han demostrado el gran potencial que para estos tenemos desde España, sin apartarnos de la fabricación, tratando de conservar nuestro tejido

productivo en nuestras propias manos, cada día más complicado, en un mercado financiero deseoso de poner sus manos en un sector dinámico y altamente productivo.

Por supuesto, seguimos siendo hijos de Saturno; con esa tendencia clara de devorarnos a nosotros mismos; en todas partes se cuecen habas y, por suerte, no existe la perfección. Cuando hace ocho años ya hablábamos del vehículo conectado, del incremento espectacular, que ya por entonces, se anunciaba del vehículo eléctrico, de los cambios en los procesos de logística de materiales y productos que se preveían, de la importancia significativa que implicaba la IT en el sector; realmente sólo estos dos últimos han avanzado en una línea coherente con la curva de crecimiento del sector. Hemos avanzado en la cadena de suministro y en la incorporación de la IT en el Aftermarket Automotive y aún seguiremos mejorando cada día más en este campo.

#### La otra feria

Esta quedando un artículo un poco arenoso y demasiado denso de contenido; así que iremos a la otra feria: la de los bocatas apresurados, la de los pinchos en los stands, la de las cenas con clientes y colegas, la de poco dormir, la de las cervezas y salchichas, la de las visitas relámpago, la de los paseantes, la de los amaneceres pesados, la de los metros, taxis, coches, autobuses llegando a Messe Frankfurt, la de las anónimas identificaciones colgando del



**Por supuesto, seguimos siendo hijos de Saturno; con esa tendencia clara de devorarnos a nosotros mismos; en todas partes se cuecen habas y, por suerte, no existe la perfección**

cuello, la de las conversaciones en los pasillos, la de los espías tecnológicos, la de los jefes ahora ya no tan distantes, la de los acuerdos a la luz de un cigarrillo en el patio central... Esa otra feria tan o más importante que la convencional.

Allí nos hemos seguido encontrando con los compañeros generadores de negocio y, sobre todo, con esa genial mezcla entre la experiencia y la motivación de los primerizos. Esta ha sido; por supuesto la feria del cambio, la de la innovación de pensamiento, la del "open mind"; estimulante, divertida, retadora, fascinante e imaginativa. Innumerables oradores expertos en las diferentes áreas nos han deleitado con presentaciones fascinantes de sus percepciones sobre el futuro que ya está aquí, de esos nuevos retos que supone poner en común las necesidades de oferta, demanda y conciliación de las mismas entre el Occidente y del Oriente. Por desgracia, uno carente del don de la ubicuidad, no ha podido asistir a todos los frentes; pero se respiraba entre los asistentes interés, estímulo y ganas de poner en práctica lo atentamente escuchado en los diferentes espacios habilitados a tal fin.

No penséis que esta edición pasará desapercibida: seguro que sus consecuencias, medidas en datos y resultados obtenidos es de las mejores de los últimos años y se trasladará al sector, a todos los niveles, cada una de esas conclusiones, como torrentes llenos de vida. En Frankfurt ha nevado y ahora llegarán a los diferentes ríos los inmensos caudales de los contactos que allí se han establecido, y las innovaciones que todos hemos tratado de presentar. Ha sido la feria del "SI LO CREES, LO PUEDES CONSEGUIR".

Como conclusión; un alto grado de positividad, de energías renovadas, de entusiasmo, de contactos productivos que hemos de ir convirtiendo en las próximas semanas en beneficios para nuestras compañías.

Todos seremos participantes a medio plazo de las expectativas creadas y, sin duda, gracias a ello. Como siempre os digo, seguiremos avanzando... ■

# 2025 verde: retos pero, sobre todo, oportunidades



**Antonio López**

Vicepresidente de Ancera



**A** partir de enero de 2025, la nueva regulación de emisiones de CO<sub>2</sub> en Europa afectará tanto a los fabricantes como al sector de la posventa en general, pues la distribución de recambios, la reparación y el mantenimiento de vehículos también deberán adaptarse a las nuevas exigencias ambientales para seguir siendo competitivos. En última instancia, todos formamos parte de un mismo ecosistema, por lo que es esencial que no nos limitemos a nuestras áreas específicas, sino que adoptemos una visión global del entorno en el que operamos. En este contexto, la colaboración entre fabricantes, distribuidores y talleres será clave, ya que la eficiencia de los vehículos dependerá no solo de su producción, sino también de su man-

tenimiento. Un cambio que, sin duda, ofrece oportunidades para quienes adopten prácticas sostenibles, como la optimización de rutas logísticas y tecnologías limpias. Además, con un parque circulante envejecido –la edad media de los vehículos es de 13,6 años, según nuestro último informe–, la nueva normativa ejercerá presión para mejorar la eficiencia energética de los vehículos en circulación. Y el rejuvenecimiento del parque podría reducir las emisiones hasta en un 90%.

En este contexto de transformación, los Premios Compromiso con la Sostenibilidad en la Posventa convierten la teoría en práctica, y hacen palpable esa colaboración necesaria entre todos los agentes clave del sector. Organizados por Ancera, Sernauto, Cetraa y Co-

nepa, con la colaboración de Motor-tec Madrid, estos galardones celebran su cuarta edición este 2024. Sin duda, se han convertido en una plataforma esencial para reconocer a aquellas empresas que están liderando el cambio hacia un futuro más verde en la posventa. Porque en nuestro sector hacemos más de lo que dejamos ver. Actuamos a menudo como referentes, en un sector que, por definición, es sostenibilidad. Contamos con compañías que desarrollan pequeñas y grandes prácticas en materia verde. Es por ello que los premios no son sólo una mención, sino, sobre todo, una plataforma que muestre, tanto de forma interna [al resto de empresas sectoriales] como externa [a otros sectores, administraciones, etc], que somos innovadores y sostenibles. Que la sostenibilidad puede integrarse de manera efectiva en el día a día de la posventa. Por eso, os invitamos a presentar vuestras candidaturas, mostrando, y demostrando, el impacto sostenible que somos capaces de generar en el medio ambiente y social de nuestras compañías. Porque la sostenibilidad no sólo es compatible con el crecimiento, sino que además lo impulsa. ■



**Los premios no son sólo una mención, sino, sobre todo, una plataforma que muestre, tanto de forma interna (al resto de empresas sectoriales) como externa (a otros sectores, administraciones, etc), que somos innovadores y sostenibles**

PRIMER FABRICANTE MUNDIAL AFTERMARKET  
· DIRECCIÓN Y SUSPENSIÓN ·



20.000 REFERENCIAS/GAMAS ■ 1.500 LANZAMIENTOS AÑO ■ 98% COBERTURA PARQUE  
AMPLIA GAMA PARA VEHÍCULOS ASIÁTICOS Y ELÉCTRICOS  
3 AÑOS GARANTÍA

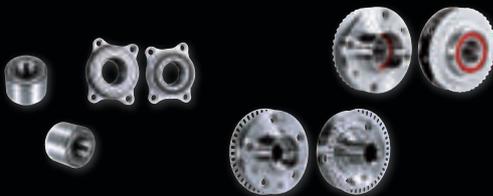
DIRECCIÓN / SUSPENSIÓN



CAUCHO / METAL



RODAMIENTOS / KIT RUEDA



TRANSMISIONES / HOMOCINÉTICAS



• NUEVAS •



ENTREGA  24 horas

SUMINISTRADOR OEM/OES DESDE 2021

# JULIÁN ALONSO

**PRESIDENTE DE GRUPO INVICTA MOTOR**

Julián Alonso ha ido siempre un paso por delante. En 1995 inauguró un concesionario de Tata y Saab en Burgos; también fue uno de los primeros en apostar por Kia y hoy es propietario del concesionario más antiguo de la marca coreana en Europa. Tras iniciar una aventura en Hispanoamérica (concretamente en Perú, donde montó un concesionario en 2012, que vendió dos años más tarde), en 2017 fue también uno de los primeros en traer las marcas chinas a España. Por si no fuera poco, es pionero también en lanzar una marca propia de vehículos, Invicta Electric, centrada en vehículos de movilidad urbana.

Por Juanjo Cortezón y Miguel Ángel Jimeno 

**Talleres en Comunicación: Para poner en situación a nuestros lectores, háganos de Grupo Invicta y las marcas que comercializáis...**

**Julián Alonso:** Grupo Invicta motor comercializa vehículos de seis marcas: Baic, DFSK, Seres, XEV, Invicta Electric y, recientemente, Livan, del grupo Geely, propietario de marcas como Volvo, Polestar o Lynk&Co. Todas las marcas comparten estructura administrativa, de back office, y de áreas como posventa, pero la estructura comercial es diferente en cada caso. En cuanto a las redes de concesionarios, en DFSK tenemos ya 30 concesiones; en Seres, 26, ya que ambas comparten instalaciones en la mayoría de los casos. En el caso de Invicta Electric, cuenta con diez concesiones, en Livan ya hemos nombrado 14 y Baic la implantaremos en 2025.

**¿Cómo articula Invicta Motor el desarrollo de diferentes redes de concesionarios -para venta y posventa- para cada una de las marcas con las que trabaja?**

Los concesionarios tienen que hacerse a la idea de que se está abriendo un nuevo mercado, de que llegan nuevos actores, nuevas marcas. Y que tienen que apostar por ellas. Hay concesiones que comienzan a trabajar con una marca sólo para que no la tenga su competidor, pensando que, si no funciona, no pasa nada. Pero no es así. El concesionario tiene que tener un vendedor que atienda esa marca y tiene que tener un equipo en posventa bien formado. Así las cosas, he de decirte que estamos aprendiendo. Yo, por ejemplo, soy el propietario del concesionario más antiguo de Kia en Europa, he vivido las dificultades que pasó Kia en su introducción en Es-

paña, por ejemplo. Y sé que todas las redes van creciendo pero que hay que hacer reajustes continuos, por lo que estamos en un proceso de reestructuración de la red. Y sabemos que los primeros años de introducción de una marca no son fáciles.

**¿Qué criterios son fundamentales para vosotros a la hora de elegir un concesionario?**

El principal criterio es que quieran trabajar y comprometerse con nosotros, sabiendo que los primeros meses de venta no van a ser fáciles. Ahora estamos presentando dos modelos nuevos de DFSK que creemos van a impulsar nuestro proyecto, porque hablan de tú a tú a cualquier vehículo occidental. Estamos abiertos a buscar al concesionario que esté mejor posicionado y que mejor proyecto nos pre-



**“ El taller que necesite una pieza se la puede pedir al concesionario oficial más cercano. Pero no tenemos un programa de ventas de recambio al mayor ni lo desarrollaremos mientras yo siga siendo el consejero delegado de esta empresa ”**

sente. Es lo que están haciendo otras marcas chinas como. Visitamos tres o cuatro candidatos en la zona y elegimos aquel que mejor proyecto nos presenta,

**¿Y en posventa? Existe cierto miedo por algunos clientes que piensan que, si el coche tiene una avería, el suministro de las piezas será lento...**

Eso no nos preocupa. Nuestras marcas no tienen miedo al coste logístico que suponga mandar esa pieza por avión. Además, en stock de recambios tenemos cifras similares a la media del sector. Y puedo decirte, honestamente, que estamos dando mucho mejor servicio con las marcas chinas que muchas marcas europeas, porque hace más quien quiere que quien puede. No olvidéis que en China se fabrican muchísimos vehículos de muchísimas marcas y el parque de proveedores presentes allí es enorme. Los fabricantes chinos tienen una riqueza de suministro inmensamente mayor a la de aquí.

**Y supongo que tenéis un almacén de recambios en España...**

Sí, tenemos un almacén de recambios en Burgos. Teníamos dos opciones. Subcontratar el servicio a un gran operador logístico o hacerlo nosotros mismos, que es la decisión que tomamos. Y tenemos más de 41.600 referencias en un stock de más de dos millones de euros, tasas de servicio superiores al 90%... Todo para un parque que aún es muy pequeño. Pero ahora mismo tenemos que apostar por dar servicio, aunque a veces no salgan las cuentas. Porque si un cliente tiene que esperar mucho por la pieza no nos lo va a perdonar.

# “Tenemos más de 41.600 referencias en un stock de más de dos millones de euros, tasas de servicio superiores al 90%... Todo para un parque que aún es muy pequeño”



**¿Está sobre la mesa promover un programa de venta activa de recambios por parte del concesionario?**

El taller que necesite una pieza se la puede pedir al concesionario oficial más cercano. Pero no tenemos un programa de ventas de recambio al mayor ni lo queremos desarrollar. De hecho, te diré que no lo desarrollaremos mientras yo siga siendo el consejero delegado de esta empresa. Porque queremos proteger el negocio de nuestros concesionarios y servicios oficiales. No voy a sacrificar su margen. Apostamos y apostaremos por tener una buena cadena logística, con rapidez para suministrar a

esos talleres que piden piezas. Y por tener precios competitivos en los recambios, pero sin sacrificar márgenes por tratar de competir con un canal como el multimarca, con el que tenemos esa batalla perdida en el momento en que haya recambios alternativos al oficial.

**¿Es realmente una batalla perdida?**

Creo que sí. Cuando el taller pide una pieza, va a pedir la pieza -sea cautiva o no cautiva- siempre que le dé margen. Si le queda un buen margen va a comprar recambio original. Y si les quitas margen, no van a querer entrar en el negocio y se van a ir al recambio alternativo. Quieren tener la pieza rápido y a buen precio.

**¿Y cómo vais a trabajar la posventa en aquellas plazas donde no exista un concesionario?**

Ya hay zonas donde tenemos servicios oficiales establecidos, que dependen del concesionario de la zona. España es muy grande y hay determinadas localidades que no tienen la capacidad suficiente para poder ser atendidas por un concesionario. Pero tenemos que dar servicio en esas plazas. Queremos que esta red de servicios oficiales sea lo más amplia posible. Así que si mañana nos llama un taller en un área que no está cubierta, no vamos a tener ningún inconveniente en trabajar con él, siempre codo con codo con el concesionario de la zona.

**Hace poco, en la cumbre hispano-china organizada por Faconauto, se dijo que el concesionario que no tenga una marca china en su portfolio de productos tendrá difícil su supervivencia futura...**

Eso es. Creo que el concesionario que no distribuya alguna marca china no va a poder sobrevivir. En esa cumbre se comentó también que estamos en un momento de “última llamada”, en el que los concesionarios se enfrentan a una última oportunidad de distribuir una marca china. La industria del automóvil ya pasa por China, habrá constructores europeos de vehículos que desaparecerán, sin duda. La industria europea de au-



Julián Alonso, junto a Joe Zhou, director general de DFSK, en la presentación de los últimos modelos de la marca: DFSK 600 y E5.

tomoción ha perdido la batalla. Lo digo abiertamente. Vivimos un impasse de cambio de industria. Y Europa no puede competir con ellos.

**¿Incorporaréis más marcas?**

No sé si todavía trabajaremos más marcas. Ahora mismo no es nuestro plan. Nuestra prioridad es desarrollar las que tenemos.

**A modo de resumen, ¿por qué un concesionario debe elegir a Grupo Invicta?**

Porque somos importadores. Y como tales, nuestro objetivo es desarrollar la marca y que la red



**Queremos** que esta red de servicios oficiales sea lo más amplia posible. Así que si mañana nos llama un taller en un área que no está cubierta, no vamos a tener ningún inconveniente en trabajar con él, siempre codo con codo con el concesionario de la zona”

crezca con nosotros. Trabajar con nosotros es mucho más cómodo que trabajar con un fabricante,

que le va a exigir muchas más inversiones en instalaciones, pólizas, recursos... ✍



**REAL WORLD PERFORMANCE**

GAMA - DISPONIBILIDAD - SERVICIO - CALIDAD



**TecDoc®**  
PREMIER DATA SUPPLIER

**Filtros | Frenado | Dirección y Suspensión | Lubricantes | Transmisión | Refrigeración | Baterías**

# Las claves de la compra de Motortown y Aurgi por Mutua Madrileña

Tras el anuncio a finales del pasado julio de la operación por parte de la aseguradora y la confirmación de la operación por la CNMC hace sólo unos días, analizamos las principales implicaciones de la transacción en nuestro sector.



**A** finales de julio saltaba la noticia: Mutua Madrileña compraba el 100% del capital de Motortown y Aurgi a GPF, grupo de inversión de capital privado al que pertenece Anjana Investmens, propietario de ambas cadenas. Y hace sólo unos días, la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) daba el visto bueno a la primera fase de la transacción.

La operación se ha cerrado en el entorno de los 60 millones de euros. Motortown cuenta con más de 48 centros ubicados en los aparcamientos de El Corte Inglés y Aurgi cuenta con más de 62 tiendas y autocentros distribuidos por toda España.

Las primeras cábalas comenzaron a llegar muy pronto. Quien más, quien menos ya empezaba a vislumbrar a los autocentros Aurgi y Motor-

town pintados de azul y erigiéndose en talleres concertados donde reparar los siniestros de la aseguradora. Pero nada más lejos de la realidad. La compra ha sido por la sociedad Mutuamad Mobility. Y se enmarca en la estrategia de Grupo Mutua para crecer en el ámbito de la movilidad. La operación posibilitará a Mutua dar una oferta de servicios de movilidad más completa a sus mutualistas y liderar las operaciones en el ámbito de la movilidad del sector asegurador. En resumidas cuentas, serán los talleres “punta de lanza” para reparar y mantener la flo-

**Hace sólo unos días, la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) daba el visto bueno a la primera fase de la transacción, que se ha cerrado en el entorno de los 60 millones de euros**



GRUPOMUTUA

ta de vehículos de Centauro –su compañía de coches de alquiler sin conductor, adquirida en 2020–, la flota de Voltio –su compañía de carsharing lanzada en Madrid, con más de 500 vehículos en su primera fase– y los vehículos de su propia flota de peritos.

## La apuesta de Mutua Madrileña por la movilidad

El Grupo Mutua, presidido por Ignacio Garralda, ha manifestado en numerosas ocasiones que uno de los proyectos clave de su estrategia es situar a Mutua Madrileña en una posición clave en el ámbito de la movilidad, donde tiene el objetivo de poder cubrir todas las necesidades de sus clientes ante los cambios que están transformando los hábitos de vida y la forma de desplazarse. Garralda ha defendido en numerosas entrevistas y ante sus accionistas en Junta el perfil diversificado de la aseguradora y la intención de seguir creciendo vía adquisiciones “si se dan las condiciones necesarias”.

El plan estratégico 2024-2026 de Mu-



## Anjana Investments

- **A día de hoy**, los implicados apenas conocen qué les deparará el futuro más inmediato. Anjana Investments aún mantiene numerosos negocios en cartera, entre ellos, el portal de venta de piezas Autingo, adquirido en 2020.
- **Además**, fuentes consultadas por esta revista señalan que, de momento, no se prevén más cambios en Anjana Investments. Por ejemplo, en este momento, Anjana aún sigue siendo socio de CGA y no se prevén cambios inmediatos. Hace sólo unos meses, Alejandro Vicario, director gerente de CGA, preguntado por Anjana Investments, nos comentaba en estas mismas páginas hablando de Anjana y el grupo: "Anjana nos da volumen y consumo, lo que ayuda en los bonus europeos, está presente en muchos mercados, compra mucho a nuestros socios para sus talleres... Y nos llevamos muy bien con la actual dirección, pero no es un socio fundamental para CGA. Vicario se permitió, incluso, un vaticinio, "Anjana busca comprador y algún día lo conseguirá. Y habrá que ver qué decidirá la nueva propiedad. Yo pienso que seguirán en CGA porque les supone beneficios importantes".
- **Habrà** que ver qué decide Mutua Madrileña. Os mantendremos informados.

tua contempla consolidar la transformación digital del grupo y la entrada en nuevos negocios relacionados con la movilidad, entre otros objetivos tendentes a garantizarse un desarrollo sostenido en el tiempo y poder seguir ofreciendo a sus asegurados y clientes el mejor servicio y los mejores precios del mercado asegurador.

Además de las citadas Centauro y Voltio, Mutuamad Mobility también ha entrado en el capital de las startups de movilidad Mundimoto (especializada en la compra, venta o alquiler de motos de segunda mano); V2C (que diseña y desarrolla cargadores inteligentes para vehículos eléctricos) y Recomotor, plataforma online de distribución de piezas de recambio para talleres, entre otras.

No obstante, el negocio de movilidad aún tiene un tamaño pequeño comparado con otras operaciones de la compañía. En 2023, su resultado aportó un total de 4,9 millones de euros de beneficio de los 431 millones que reportó el grupo en dicho ejercicio. Y es que el Grupo Mutua Madrileña cuenta con una cartera de más de 17 millones de asegurados en España y unos ingresos por primas en torno a 8.000 millones de euros. Es líder en seguros no vida en España y opera en las modalidades de seguros de automóviles, motos, defensa jurídica,

accidentes y enfermedad, salud, vida, decesos, multirriesgo hogar, responsabilidad civil general, fondos de inversión y de pensiones.

### GPF y su apoyo económico

GPF es un grupo de inversión privado que cuenta con más de 1.200 millones de euros bajo gestión para invertir en las mejores empresas de sectores que presentan oportunidades de consolidación y crecimiento. GPF está compuesto íntegramente por familias empresarias que invierten patrimonialmente con el objetivo de apoyar a las empresas participadas en su crecimiento a largo plazo. Fue fundada por Martín Rodríguez-Fraile, Ignacio Olascoaga, Lorenzo Martínez de Al-

bornoz y Guillermo Castellanos. GPF ha apoyado, durante su etapa en el capital de Aurgi, al equipo liderado por Antonio Segura, su actual presidente, en la transformación de las cadenas de autocentros, siendo la integración de Motortown y la digitalización los principales hitos alcanzados.

De hecho, Aurgi y Motortown han crecido en los últimos años tras la entrada en Anjana de GPF. Las últimas cuentas de Anjana Investments, sociedad tenedora del negocio de estos autocentros, muestran una evolución positiva de todos los indicadores económicos y cómo la compañía se ha expandido desde la adquisición de GPF. El volumen de negocio creció más de un 12%. ■



# Automechanika Frankfurt vuelve con fuerza

Electrificación, conectividad de los vehículos, sistemas ADAS y digitalización fueron las tendencias de este año, presentadas por 4.200 empresas de 80 países (más de un centenar españolas), en 320.000 metros cuadrados de exposición, a 108.000 profesionales de 172 países.

TEXTO: BEATRIZ SERRANO Y JUANJO CORTEZÓN

La última edición de Automechanika Frankfurt 2024, celebrada del 10 al 14 de septiembre, recibió a 108.000 profesionales de 172 países que pudieron conocer una amplia oferta tecnológica para el comercio minorista, los talleres y la industria en una superficie de 320.000 metros cuadrados y 26 niveles de pabellones en el recinto ferial de Messe Frankfurt. El 94% de los visitantes, de los cuales el 70% eran extranjeros, se mostraron satisfechos con la feria, tanto por la oferta de las 4.200 empresas de 80 países presentes como por el logro de sus objetivos. Detlef Braun, miembro de la Junta Directiva de Messe Frankfurt, destaca que “incluso en medio de la transformación digital, el sector volvió a demostrar su riqueza de innovación y

ofreció innumerables puntos destacados a lo largo de los cinco días de feria. Junto con nuestros expositores, pudimos encontrar a los actores adecuados para presentar los temas más importantes, incluidos los sistemas de propulsión alternativos, la sostenibilidad y el uso de la inteligencia artificial y la robótica en el mercado de posventa de automóviles, en los escenarios y pabellones de la feria. También estamos encantados con la creciente demanda de visitantes alemanes e internacionales”.

## Más de cien empresas españolas

Cabe destacar en esta edición de Automechanika Frankfurt la numerosa participación española, compuesta por 110 empresas, lo que refleja el carácter exportador del sector del recambio y su competitividad en mercados exteriores. Los expositores estuvieron presentes en los principales pabellones de la feria según su subsector, impulsando sus relaciones comerciales y dando a conocer sus principales novedades y desarrollos tecnológicos.

La Asociación Española de Proveedores de Automoción (Sernauto) fue la encargada de organizar el Pabellón Agrupado Español, en colaboración con ICEX España Exportación e Inversiones, para dar visibilidad y notoriedad a la oferta española en mercados internacionales. Además de posicionar la “Marca España” de componentes de automoción, Sernauto aprovechó la ocasión para promocionar la plataforma digital ‘Autoparts from

**Las tendencias de Automechanika Frankfurt 2024 fueron la electrificación, la conectividad de los vehículos, los sistemas de asistencia al conductor y la digitalización**

Spain' y dar especial protagonismo a la 17ª edición de Motortec, que tendrá lugar del 23 al 26 de abril de 2025 en Ifema Madrid.

Para M<sup>a</sup> Begoña Llamazares, gerente de Mercados de Sernauto, "Automechanika Frankfurt 2024 ha representado una gran oportunidad para el sector español de la posventa para mostrar su apuesta por la innovación y la internacionalización, e impulsar su visibilidad como oferta global de referencia. Además, la numerosa participación de proveedores españoles refleja el peso que representa el comercio exterior en nuestra industria y su dinamismo para operar en un entorno muy competitivo".

Alemania es uno de los principales socios comerciales para los proveedores de automoción españoles. Durante el año 2023, el país germano recibió el 25% del total de las exportaciones de componentes españolas en la Unión Europea, por un valor de 4.361 millones de euros. Alemania es, además, uno de los mayores fabricantes de vehículos del mundo. En 2023 se fabri-

caron cerca de 4 millones de vehículos en 44 fábricas automovilísticas distribuidas a lo largo de todo el país.

#### Cinco escenarios

Las tendencias de Automechanika Frankfurt 2024 fueron la electrificación, la conectividad de los vehículos, los sistemas de asistencia al conductor y la digitalización. En total, cinco escenarios cada uno ubicado en el pabellón temáticamente relacionado, acogieron presentaciones, charlas y debates sobre tendencias y desarrollos en diferentes sectores de la industria. En el Future Mobility Park y el correspondiente foro de expertos Innovation4Mobility, los visitantes tuvieron la oportunidad de experimentar de cerca vehículos con sistemas de propulsión alternativos, incluidos los eléctricos, de hidrógeno e híbridos, e incluso de ponerse al volante.

El lema de Automechanika de este año fue "Driving Transformation" y esto se pudo apreciar en toda la feria: en presentaciones con visión de futuro sobre temas clave como la trans-



formación digital, la movilidad sostenible y la inteligencia artificial, en talleres de formación prácticos, en el escaparate especial "Workshop of the future" y en paneles de discusión.



**DESCUBRE LA CALIDAD DE UN EXPERTO EN SISTEMAS DE INYECCIÓN DIÉSEL**

Departamento de SAT de 10 personas | Servicio de entrega en península de máximo 72 horas | 28 bancos de prueba originales

recambios@tecnodieselmurcia.com | 968 27 72 32 | www.tecnodieselmurcia.com

**TDM**  
TECNODIESEL MURCIA



Las tecnologías, productos y soluciones sostenibles ocuparon un lugar destacado en la edición de este año de Automechanika. En el nuevo pabellón 5.0, en el Sustainability Court, se presentaron ponencias sobre remanufactura y estrategias para la economía circular. Este año también se estrenó 'Ambition', un área especial para la Generación Z ubicada en el pabellón 3.1 con presentaciones breves, mesas redondas y actuaciones en directo diseñadas para interesar a los jóvenes en el sector de la automoción. La industria se está preparando y mostrando a la próxima generación lo apasionante y diverso que puede ser el mercado de la posventa de automoción y sus profesiones.

Para Michael Johannes, vicepresidente de movilidad y logística de la Messe Frankfurt, "nunca antes Automechanika de Frankfurt había contado con un programa de apoyo y una oferta de actividades como ésta. Nuestra

oferta de ponencias y talleres prácticos abarcaba una amplia gama de temas, como carrocería y pintura, vehículos eléctricos, vehículos industriales, reparación de caravanas, impresión 3D, detailing y mucho más. Los profesionales acogieron muy bien estas propuestas y los estudiantes aprovecharon la oportunidad para conocer de

primera mano algunas de las profesiones y oficios del sector del automóvil. Una de las novedades de este año fue un programa y un área dedicados especialmente a la Generación Z. Queríamos llamar la atención sobre las oportunidades profesionales que ofrece el fascinante mundo del automóvil y lo conseguimos con mucho éxito". ■

## Premios a la Innovación

■ **Los ganadores** de los Premios a la Innovación de Automechanika Frankfurt 2024 fueron seleccionados entre un total de 153 candidatos. Los productos y soluciones fueron evaluados por un jurado de 17 expertos internacionales bajo criterios como el contenido innovador, la rentabilidad, la facilidad de uso, la funcionalidad, la relevancia para el mercado de recambios, la seguridad y la calidad, así como la contribución a la protección del medio ambiente y la sostenibilidad.

■ **Los productos premiados**, presentados en una muestra especial en el área Innovation4Mobility, se centran en temas de tendencia orientados al futuro, como la digitalización, las nuevas tecnologías de propulsión y la sostenibilidad, o el uso de la inteligencia artificial. Se premiaron soluciones inteligentes para la tecnología de vehículos y para talleres: entre ellas, un dispositivo de separación mecánico que permite desmontar y reparar motores eléctricos a pesar de las fuerzas magnéticas extremas; una tecnología de medición con cámara 3D que permite y supervisa la colocación precisa de las alfombrillas de calibración ADAS; un software de formación asistido por IA con personalización del idioma; y un limpiador de hielo seco con producción de hielo seco integrado.

■ **Se entregaron ocho premios** en diferentes categorías: Aviloo, por su producto Aviloo Flash Test, en la categoría de "Electromovilidad y tecnologías de conducción innovadoras"; WESP Automotive, con Fact-Based Replacement Rate (FBRR), en la de "Datos y conectividad"; Snap-on Equipment, con su sistema de calibración ADAS en 3D, en "Soluciones para talleres y servicios"; Gedore Automotive, por su E-Drive Stator Lift, en la categoría de "Piezas y tecnologías innovadoras"; PPG, con su ecosistema digital PPG LINQ, en "Carrocería y Pintura"; y Alfred Kärcher Vertriebs, por su equipo Trockeneisreiniger IB 10/15 L2P Advanced, en "Cuidado y limpieza del vehículo".

■ **Igualmente**, el jurado volvió a conceder el "Green Award" como premio especial a la Innovación Más Sostenible de entre todas las presentadas. Este año, la empresa turca Sampa Otomotiv lo ha recibido por su nuevo desarrollo 'Sampa Braking Emission Storing Technology (BEST)', un innovador sistema de pinzas de freno con filtración y refrigeración de partículas. Esta innovación también ha resultado ganadora en la categoría de Vehículos Comerciales.



PIERBURG



# CALIDAD PREMIUM

**COMPONENTES DE SISTEMAS  
AUXILIARES DEL MOTOR EN UN SOLO PROVEEDOR**



[www.ms-motorservice.es](http://www.ms-motorservice.es)

**TAKING RESPONSIBILITY** IN A CHANGING WORLD



**RHEINMETALL**

**Continental**

# Más líneas de producto, con el foco puesto en la innovación y la sostenibilidad

**E**n la Automechanika de este año, Continental ha presentado varios productos sostenibles que establecen nuevos estándares en términos de compatibilidad medioambiental y protección climática.

El primero de ellos fue el neumático sostenible UltraContact NXT, un neumático de producción en serie con hasta un 65% de materiales renovables, reciclados y certificados.

Las 19 dimensiones tienen la calificación más alta en las clasificaciones de la etiqueta de neumáticos de la UE ("A") en cuanto a resistencia a la rodadura, frenado en mojado y ruido externo. Otra novedad han sido las correas multi-V Conti NXT, las primeras correas multi-V del mundo que utilizan cuerdas tensoras fabricadas a partir de botellas PET recicladas, una capa de revestimiento textil hecha de fibras orgánicas, así como caucho certificado y negro de carbono reciclado. En general, la correa está hecha de casi dos tercios de materiales más sostenibles en comparación con las correas acanala-das traviesas convencionales. La Conti NXT estará disponible en la primavera de 2025, además de las correas multi-V convencionales de la marca Continental, inicialmente en 25 tipos diferentes para las necesidades de reparación más comunes.

Las correas multi-V para turismos suelen constar de cuatro capas: un cordón tensor de poliéster, una capa de caucho, un soporte de correa también de caucho y una capa de cubierta textil. Continental ha logrado ahora utilizar poliéster fabricado a partir de botellas de plástico recicladas para el cordón tensor. Además, los expertos en mate-



**Novedades en la gama de productos Continental: módulos de cámara multifuncionales, radares de largo alcance, ACC y de punto ciego para modelos de producción de gran volumen de Mercedes, BMW, Nissan, Volkswagen y Audi.**

riales de ContiTech han podido sustituir la capa de cubierta de fibra sintética de la mayoría de las correas Multi V por una capa de cubierta hecha de fibras de lyocell a base de celulosa. Las fibras se producen en un proceso cerrado y respetuoso con el medio ambiente; la celulosa utilizada proviene de bosques sostenibles. Además, para la mezcla de caucho también se utilizan negro de carbono reciclado y caucho certificado.

## ATE New Original

La misión de la nueva línea de productos ATE New Original es combinar un rendimiento óptimo con la máxima sostenibilidad. Ayuda a los talleres a posicionarse como socios de servicio para

sistemas de freno, accionamientos eléctricos y sostenibilidad. ATE New Original complementa la línea ATE Original en la que Continental ha ofrecido hasta ahora toda su cartera europea de componentes de freno.

La oferta de productos ATE New Original comienza con pares de fricción (discos y pastillas) que se adaptan a los requisitos más exigentes de la electromovilidad. El disco de freno y la pastilla están perfectamente combinados y diseñados para ofrecer la combinación óptima de longevidad, rendimiento de frenado, comodidad y sostenibilidad. Las pastillas de freno también están libres de cobre, de acuerdo con la norma estadounidense Better Brake Law. ATE lanzará pares de frenos de fricción para los modelos VW ID.3 e ID.4, el Tesla

La empresa también ofrece ahora bombas de agua sin unidad de control, una opción práctica y económica cuando la unidad de control de la bomba de agua antigua sigue intacta.



## Más líneas de producto

- **Continental** está ampliando de forma integral su gama de productos de posventa, añadiendo nuevas gamas, como repuestos para chasis y dirección, así como sensores de cámara y radar y bombas de combustible de alta presión. La gama de productos se completa con servicios para reparaciones de alta calidad, como "Remote Support", un nuevo servicio digital que apoya a los talleres durante las reparaciones a través de un chat de vídeo.
- **Los nuevos grupos de productos** incluyen cámaras y sensores de radar para sistemas de asistencia al conductor, que se instalan cada vez más en vehículos pequeños y de gama media. De este modo, Continental está preparando sus recursos para el creciente mercado y añadirá gradualmente nuevos componentes a su programa de recambios, a partir de mediados de 2025. Entre los primeros productos que se presentarán se encuentran módulos de cámara multifuncionales, Long-Range, Adaptive Cruise Control (ACC) y radares de ángulo muerto para modelos de producción en serie de Mercedes, BMW, Nissan, Volkswagen y Audi. Con más de 20 años de experiencia, Continental es una de las empresas líderes en el campo de equipos originales, habiendo suministrado más de 200 millones de sensores y unidades de control.
- **Continental** también amplía considerablemente su gama de piezas y componentes mecánicos. Los talleres también podrán solicitar piezas de repuesto para cojinetes de ruedas y otros componentes del chasis y la dirección bajo la marca Continental. El lanzamiento se realizará de forma escalonada para los tres grupos de productos a partir de este año y se completará a mediados de 2025. Continental ya ofrece una amplia cobertura del parque de vehículos europeo con la gama inicial, que se irá ampliando de forma continua.
- **Además**, Continental está ampliando significativamente su cartera en gestión del motor y suministro de combustible, en particular con unidades de bomba de combustible, así como válvulas de control de escape, sensores de flujo de aire masivo y sensores para la gestión del motor. La expansión incluirá alrededor de 700 referencias de repuesto para 2025, aumentando la cobertura en un promedio del 50 por ciento. Las bombas de combustible de alta presión también se introducirán en el mercado por primera vez el próximo año.
- **La empresa** también ofrece ahora bombas de agua sin unidades de control, una opción práctica y económica cuando la unidad de control de la bomba de agua antigua todavía está completamente intacta. La gama de kits de transmisión por correa, en los que todas las piezas necesarias para la instalación se entregan en un paquete junto con la correa, se está ampliando continuamente; más recientemente, con un nuevo kit de correa de distribución desarrollado específicamente para los requisitos de la tecnología de correa en aceite del motor 2.0 EcoBlue de Ford.

Model S, el Cupra Born y el Polestar 2 en la primavera de 2025. La gama de productos se ampliará aún más durante el año. De esta forma, los distribuidores y talleres dispondrán de una gama de productos perfectamente adaptada al crecien-

te número de vehículos eléctricos y, además, contribuirán al cumplimiento futuro de los requisitos normativos, como la futura normativa Euro 7. Entre otras medidas, esta normativa estipula una reducción de las emisiones de partículas de los sistemas de frenos.



Dos productos de la nueva línea de productos ATE New Original: los nuevos pares de fricción para vehículos eléctricos y el líquido de frenos ATE SecuBrake.



Conti NXT es la primera correa Multi V del mundo que utiliza cordones tensores y tejidos fabricados con fibras orgánicas y biopolímeros procedentes de materias primas renovables.



Continental añade a su gama de productos piezas de repuesto para dirección y chasis.

El líquido de frenos SecuBrake también forma parte de la línea de productos ATE New Original. Supera los requisitos de los líquidos de frenos DOT 4 y también es adecuado para vehículos eléctricos. ATE SecuBrake se produce de forma sostenible mediante el proceso de fabricación con balance de masas certificado por ISCC PLUS y utilizando principalmente materias primas renovables. Esto da como resultado una huella de CO2 significativamente mejorada en comparación con los líquidos de frenos convencionales. ATE SecuBrake tampoco contiene borato, lo que elimina la necesidad de etiquetar sustancias peligrosas. Esto simplifica la manipulación en el taller y hace innecesario el almacenamiento en un almacén de materiales peligrosos. ■



## Brembo

# Gama completa de productos para cada necesidad

**B**rembo amplía constantemente su oferta de productos de recambio para anticiparse así a las necesidades de los clientes y lograr las mejores prestaciones. En Automechanika Frankfurt 2024, la compañía presentó toda su gama de soluciones de recambio, dividida en cinco familias de productos: Brembo Essential, línea estándar que incluye tambores de freno, zapatas, componentes hidráulicos y pinzas reacondionadas; Brembo Prime, la línea premium compuesta por discos de freno, pastillas de freno, pinzas, líquido de frenos y accesorios de freno adicionales; Brembo Beyond, que comprende dos gamas diferentes para vehículos de la nueva movilidad; Brembo Xtra, para los conductores apasionados de 4 y 2 ruedas; y Brembo Upgrade, que representa el mundo exclusivo de la empresa en innovación y diseño para la conducción.

### Brembo CCM

Una de las novedades de Brembo en la feria fueron los discos y pastillas de Carbon Ceramic Material (CCM), ahora disponibles en el mercado posventa. La principal ventaja del CCM es una reducción de peso del 50% en comparación con los discos de fundición, disminuyendo, como resultado, el peso no suspendido del coche. Además, se garantiza un elevado coeficiente de fricción, que se mantiene estable durante el frenado a cualquier velocidad y en cualquier condición meteorológica, lo que permite al conductor optimizar la pre-

sión aplicada al pedal. Los deltas térmicos a los que se somete el disco durante una deceleración sostenida y prolongada no afectan al coeficiente de fricción del material compuesto cerámico, que se mantiene prácticamente constante.

La poca deformación de las unidades Brembo CCM a altas temperaturas garantiza un acoplamiento perfectamente plano con las pastillas de freno, diseñadas para este tipo de aplicación, disponibles próximamente. La superficie de los discos Brembo CCM nunca se corroe, ni siquiera en contacto con el agua o las soluciones salinas depositadas en algunos tramos de carretera durante el invierno. Esta característica significa que la resistencia al desgaste de Brembo CCM garantiza una vida útil de los discos de unos 150.000 km para uso en carretera y de 2.000 km para uso extremo en pista.

### Disco de freno Brembo Sport

La última incorporación a la familia Brembo Xtra es un recambio directo de los discos de primer equipo, fiable en carretera y para conducción deportiva. El renovado disco de freno Brembo Sport tiene un diseño específico de la ranura del anillo de freno



que permite una limpieza constante de la superficie de las pastillas, lo que mejora la consistencia de la frenada al disipar el calor generado y el gas liberado cuando las pastillas entran en contacto con los discos. Además, el disco Sport garantiza un mejor agarre al inicio del frenado, haciendo que la experiencia de conducción sea más completa. En comparación con un disco estándar, el nuevo disco de freno Brembo Sport garantiza un tacto más suave del pedal de freno, un mejor rendimiento, estabilidad y resistencia al fading.

### Brembo Beyond Greenance Kit

Otra novedad es la ampliación de la línea de frenos respetuosa con el medio ambiente Brembo Beyond Greenance Kit, con la introducción de sedanes en su gama. El Brembo Beyond Greenance Kit ofrece soluciones de frenado conformes con la norma Euro 7, que reducen las emisiones de PM10 y PM2,5 hasta en un 80%, además de ahorrar en el coste total de propiedad del vehículo, todo ello sin comprometer el rendimiento. Esta solución avanzada garantiza un mayor kilometraje y una mejora significativa en términos de coste total de propiedad de los vehículos, que supone una reducción media del 15%. Por su parte, el Kit Brembo Beyond EV, dedicado a los vehículos eléctricos y plug-in, es una gama de discos con revestimiento especial y pastillas de freno innovadoras, que son más silenciosas y que garantizan la ausencia de corrosión más allá de los 100.000 km. ■



# EL CORAZÓN DE TU TALLER



**GESTIÓN  
INTEGRAL DP**

**GI DP ES LA PLATAFORMA  
DE GESTIÓN INTEGRAL PARA TALLERES.**

**DESDE UN MISMO ENTORNO, ACCESO  
A TODOS LOS PROGRAMAS Y  
HERRAMIENTAS QUE DIPART PONE  
A SU DISPOSICIÓN.**



### NTN Europe

# Amplía su gama con transmisiones refabricadas, más sensores y amortiguadores

NTN Europe ha ampliado su oferta en sensores. Hasta ahora, el fabricante disponía de una gama de sensores de velocidad de rueda compuesta por 470 referencias. Ahora, lanza cerca de 1.150 nuevas referencias, que cubren el 80% de las necesidades del mercado europeo con seis tipos de sensores adicionales.



**A** sí, esta familia de productos abarca ahora siete tipos de sensores: sensor de posición del árbol de levas [CMP], sensores del cigüeñal [CKP], sensores de temperatura del líquido refrigerante [CTS], sensores de presión de los gases de escape [EPG], sensores de temperatura de los gases de escape [EGT], sensores de presión de los neumáticos [TPMS] y sensores de velocidad de rueda [ASB].

Comercializados bajo la marca SNR, estos sensores son probados y homologados por el equipo de calidad de NTN Europe según una serie estricta de especificaciones. Como parte de su enfoque eco-responsable, el fabricante también ha optado por eliminar el plástico de la gran mayoría de los embalajes de esta familia.

#### **Transmisiones remanufacturadas**

Además, la firma aprovechó Automechanika Frankfurt para anunciar en primicia el lanzamiento de una nueva gama de transmisiones remanufacturadas. NTN Europe se orienta ha-

cia la economía circular y, al optar por la renovación en lugar de producir una transmisión nueva, la huella de carbono de esta pieza puede reducirse hasta un 75%. Esto se debe a que es la fase de fabricación de las materias pri-

**El lanzamiento de esta gama de productos reacondicionados también permite al fabricante responder a una tendencia del mercado a favor de las piezas reutilizadas. En Europa, 7 de cada 10 conductores se declaran dispuestos a aceptar este tipo de piezas para el mantenimiento de su vehículo**

mas, los componentes y el transporte la que más carbono emite. Con la renovación, la mayoría de estos componentes pueden reutilizarse, a excepción de los fuelles, las tuercas, las abrazaderas y la grasa.

El lanzamiento de esta gama de productos reacondicionados también permite al fabricante responder a una tendencia del mercado a favor de las piezas reutilizadas. En Europa, 7 de cada 10 conductores se declaran dispuestos a aceptar este tipo de piezas para el mantenimiento de su vehículo. "Como fabricante, empezamos a comercializar para aftermarket una gama de transmisiones nuevas en 2017, conocemos bien este mercado. Las transmisiones reacondicionadas desempeñan un papel cada vez más importante, impulsadas por los renovadores que han ido desarrollando su experiencia en este producto. Actualmente representan entre el 30 % y el 40 % de la gama disponible, con excelentes perspectivas de crecimiento", explican desde la compañía. Siempre fiel a su identidad visual, NTN Europe ha rediseñado el embalaje de



esta nueva gama. El amarillo y el azul se han sustituido por un embalaje “Kraft” que refleja el concepto de refabricación. Este enfoque también se resume en seis palabras clave: repensar, reparar, reciclar, reducir, reutilizar y repetir. Por último, ha diseñado un logotipo específico para resaltar el valor de todas las partes interesadas y animar a los reparadores a participar en este bucle logístico devolviendo sus materiales viejos, a través de los distribuidores, a NTN Europe.

Cuando se lance a finales de 2024, esta gama estará compuesta por 64 productos renovados disponibles en stock. Posteriormente se ampliará, junto con la gama de transmisiones nuevas, para ofrecer al mercado una doble oferta esencial. El objetivo de la renovación es disponer de 200 referencias de aquí a 2026 para cubrir los vehículos de más de 10 años más comunes en el mercado europeo.

### Los amortiguadores, a escena

Asimismo, los módulos que estructuran la oferta de NTN Europe se han rediseñado en respuesta al desarro-

llo de las gamas que está llevando a cabo en el fabricante de equipos. La gama “Chasis” se mantiene sin cambios, al tiempo que incorpora la nueva gama de amortiguadores. Las familias Powertrain y Driveline se han fusionado para prepararse mejor para la electrificación de la flota, dejando espacio para la aparición de la citada familia de sensores.

En el caso de los amortiguadores, NTN Europe anunció a finales del pasado año el lanzamiento de su nueva gama de amortiguadores en colaboración con LTM, parte del Grupo Mecatech. Nueve meses después, la gama de amortiguadores se expuso por primera vez en el salón Automechanika. Un total de 800 referencias de amortiguadores de gas que complementan sus kits de suspensión SNR. La oferta ha sido diseñada para responder a todas las necesidades de la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), cubriendo más del 80% del parque europeo. Dado el éxito de las 800 referencias lanzadas, actualmente se están estudiando ampliaciones basadas en otras referencias de gran po-

tencial, con el objetivo de cubrir el 90% del mercado europeo en un futuro próximo. La gama de amortiguadores evolucionará también en paralelo a la gama de topes de suspensión, de la que es complementaria. Y con el fin de ofrecer a sus clientes la gama más completa y optimizada posible, NTN Europe también está trabajando en el desarrollo de “Super kits” para su gama de suspensiones. En un sólo embalaje, combinarán una referencia de la gama de amortiguadores con el kit de suspensión asociado. ■



## Liqui Moly

# Lubricantes, equipos y conceptos



**E**n un espacio de 450 metros cuadrados, Liqui Moly participó en Auto-mechanika dentro del sector de los lubricantes, que se presentó por primera vez en el pabellón 12 de Messe Frankfurt. El fabricante de Ulm mostró nuevos lubricantes y aditivos, así como una renovada línea para el cuidado del automóvil. Destacaron los nuevos aceites de motor como el Special Tec AA 0W-8, el más fluido de Liqui Moly hasta la fecha, ya que ofrece el máximo ahorro de combustible y protección total del motor. En la gama de vehículos industriales, la novedad fue el aceite Top Tec Truck 6150 5W-30, que cumple la homologación actual DTRF 15C130 de Daimler Truck. Respecto a la serie de productos para el cuidado del automóvil, disponibles gradualmente a partir de Auto-mechanika, está dividida en las áreas de lunas, pintura, neumáticos e interior. La empresa ha añadido alrededor de la mitad de productos para este segmento, pero también aquellos con fórmulas perfeccionadas, más fáciles de aplicar y pulir, como el limpiacristales superconcentrado Ci-

trus, la espuma detergente para lunetas, el Quitarañazos 2000, el limpiador de llantas especial y el limpiador en profundidad de plásticos. La gama se completa con esponjas y gamuzas de pulido adecuadas para este campo de aplicación. Los productos se presentan en nuevos envases, con un azul transparente que sustituye al gris anterior, y con etiquetas de aspecto renovado.

### JetClean Tronic III

En 2005, Liqui Moly lanzó al mercado JetClean Tronic y en 2018 le siguió una versión mejorada, de la que se han vendido, hasta la fecha, más de 3.000 unidades en todo el mundo. En la tercera generación, el JetClean Tronic III, los talleres pueden elegir entre dos versiones: por un lado, la económica variante básica, un equipo de sobremesa con soporte para manguera con el que se puede limpiar el sistema de combustible de motores de gasolina y diésel; y, por otro, el JetClean Tronic III Pro, que representa una solución 3 en 1: el producto estrella limpia los sistemas de combustible y aspiración incluyendo las válvulas de admisión y el filtro de partículas. Además de un soporte para mangueras, el carro dispone de un dispositivo de advertencia óptico y acústico y un compartimento portaobjetos. Ambos dispositivos son totalmente electrónicos, tienen una pantalla táctil de 4 pulgadas y pueden conectarse a redes Wi-Fi. De este modo, se puede acceder siempre al software de equipo más reciente, sin costes anuales adicionales. Cinco aditivos especiales JetClean de la línea Pro se encargan de eliminar los sedimentos: uno para el sistema

de combustible de los motores de gasolina y otro para los motores diésel. El limpiador de válvulas/sistema de aspiración Línea Pro se ha desarrollado tanto en las variantes de gasolina y de diésel como en su limpiador de filtros de partículas Pro-Line. Incluye casi todos los motores de 2 y 4 tiempos que se utilizan en turismos, motos, transporte, embarcaciones y vehículos industriales.

### Bag in Box

Otra primicia en la feria fue el sistema de embalaje Bag in Box, cuya parte exterior está hecho de cartón recubierto y resistente al agua. Incluye una bolsa de plástico totalmente reciclable que requiere un 90% menos de plástico para su fabricación que el bidón clásico de 20 litros. Gracias a este avance, los talleres notan un volumen de residuos menor en el cubo o contenedor. Cuando en la fase de desarrollo se trataba el almacenamiento en el taller, un requisito esencial era que la Bag in Box cupiera en el armario para aceite de Liqui Moly. Gracias a la bandeja de goteo de chapa de acero galvanizado incorporada, el armario para aceite cumple los requisitos oficiales vigentes en Alemania en materia de manipulación de sustancias peligrosas para el agua. Además, se puede cerrar con llave, lo que contrarresta que desaparezca lubricante. En cuanto al llenado en el nuevo embalaje con sus productos, Liqui Moly desperdicia mucho menos espacio de carga al transportar bidones de plástico vacíos a su planta de producción de petróleo, ya que el mismo número de bolsas Bag in Box plegadas ocupa una fracción del espacio. ■





Toda la información sobre el cambio de aceite con LIQUI MOLY está disponible aquí: [www.liqui-moly.to/cambio-de-aceite](http://www.liqui-moly.to/cambio-de-aceite)



# ¿Necesitas un cambio de aceite?

¡Vamos!

Un deseo, una marca: encontrar el aceite de motor adecuado no requiere magia. Con la marca de lubricantes más popular de Alemania, los socios de LIQUI MOLY ofrecen una calidad superior fabricada en Alemania y saben exactamente lo que tu vehículo necesita. ¡Cámbialo ahora!



ISSUE 1/2024





## MS Motorservice

# Nuevos sensores en su portfolio

**M**S Motorservice ha ampliado su gama de sensores con sensores activos [433 MHz] para el sistema de control de presión de neumáticos (TPMS). Los 30 nuevos artículos se pueden utilizar en alrededor de 222 millones de vehículos en todo el mundo. Están disponibles como sensores de sujeción y sensores de encaje a presión.

El especialista en piezas de recambio ofrece los sensores en el mercado de recambios con calidad OEM. Son fabricados por Pierburg y ofrecen una instalación rápida y sencilla.

Por otro lado, MS Motorservice International ha ampliado su gama de sensores de gases de escape de Pierburg con la incorporación de sensores de NOx, también conocidos como

sensores de óxido de nitrógeno, para vehículo industrial. Los 26 artículos disponibles actualmente se pueden utilizar en más de 13 millones de vehículos en todo el mundo, incluidos vehículos comerciales de marcas como Daf, Iveco, Man, Mercedes-Benz, Renault, Scania y Volvo. Estos sensores desempeñan un papel importante en la reducción del óxido de nitrógeno nocivo, o NOx.

### Nuevo almacén

MS Motorservice International, filial del grupo tecnológico Rheinmetall, construye un nuevo y moderno almacén de gran altura en su sede de Neunstadt, Alemania. La inversión total asciende a casi 25 millones de euros. Se espera que el almacén esté operativo en marzo de 2025.

El nuevo edificio del almacén desempeñará un papel decisivo para garantizar que los pedidos entrantes actuales y futuros se procesen rápidamente. El

objetivo de la inversión es crear una capacidad de almacenamiento de reserva para los envíos, con el fin de optimizar los flujos de material y reducir así los plazos de entrega. El almacén de estanterías altas de cuatro pasillos funcionará en tres turnos. Se espera que se almacenen entre 300 y 400 palés al día. Para conectar las zonas de entrada de mercancías y de envío se instalarán una amplia tecnología de transporte y seis sistemas de transporte sin conductor (DTS). Un puente facilitará el transporte de palés entre el almacén y el edificio existente, y las mercancías se trasladarán al nuevo edificio.

Todos los flujos de material se controlarán a través del sistema de gestión de almacén modular conocido como





## Dos vídeos de Motorparts y MS Motorservice resuelven dudas sobre las EGR

- **La válvula EGR** (Exhaust Gas Recirculation) es un componente esencial en los vehículos modernos, diseñado para reducir las emisiones de gases contaminantes. Su funcionamiento se basa en recircular una parte de los gases de escape hacia la admisión del motor, reduciendo así la temperatura de combustión y, consecuentemente, la formación de óxidos de nitrógeno (NOx), que son altamente perjudiciales para la salud y el medio ambiente.
- **En el primer vídeo**, se explican las nefastas consecuencias que puede tener anular la válvula EGR: puede parecer una solución rápida para problemas específicos, pero las desventajas y los efectos negativos sobre el medio ambiente y la salud hacen que sea una práctica irresponsable. Mantener la EGR en buen estado, mediante la limpieza regular y el mantenimiento adecuado, es la mejor manera de asegurar que los vehículos sigan siendo eficientes y ecológicos.
- **El segundo vídeo** se centra en realizar una correcta diagnosis del vehículo, descartando averías que, en ocasiones, se centran en la EGR cuando pueden tener otro origen, en sistemas interconectados como el EGR, MAF, MAP, SCR y FAP. Estos componentes suelen estar relacionados con la limitación de potencia y el encendido del testigo MIL (Malfunction Indicator Lamp) en el cuadro de instrumentos, lo que puede llevar a confusiones y errores de diagnóstico. A continuación, exploraremos cómo estos sistemas pueden provocar errores de diagnosis y las posibles reclamaciones que pueden surgir debido a estos errores.
- **La gran cantidad de elementos** y la interconexión entre los sistemas en los vehículos modernos hacen que el diagnóstico de averías sea una tarea complicada y propensa a errores. Los fallos en sistemas como el EGR, MAF, MAP y FAP pueden causar síntomas similares y activar el testigo MIL, lo que puede llevar a diagnósticos erróneos. La formación continua y el uso de herramientas avanzadas son esenciales para minimizar estos errores y garantizar reparaciones precisas y efectivas.

Kardex Control Centre (KCC). Antes de pasar por la zona de entrada de mercancías en el almacén, todos los palés recibirán una etiqueta con un número de identificación único. Esto facilitará la planificación y la coordinación central de la gestión de existencias en curso. Está previsto que las primeras operaciones comiencen en marzo de 2025.

### Turbocompresores

Motorservice ha iniciado la comercialización mundial de turbocompresores reacondicionados. Desde agosto de 2024, MS Motorservice International ofrece productos en todo el mundo bajo la marca Turbo by Intec. Para ello, en la planta de Lanciano (Italia) se han puesto a disposición recursos adicionales, se han adquirido máquinas y se ha impartido formación integral a los empleados. Gracias a esta expansión global, el especialista en piezas de recambio invita a sus clientes a beneficiarse de su amplia experiencia en el reacondicionamiento de turbocompresores.

Hasta ahora, los turbocompresores sólo estaban disponibles en Francia, Alemania y Grecia. Con los turbocompresores reacondicionados de la marca Turbo by Intec, Motorservice ofrece soluciones de reemplazo de alta calidad.

La gama de productos abarca turbocompresores para turismos, vehículos comerciales y vehículos todoterreno, así como productos asociados a turbocompresores. Y para ofrecer al mercado aún más de lo que necesita, se ha desarrollado una gama de reemplazo independiente para las aplicaciones comunes de turbocompresores. Por ejemplo, la sustitución del turbocompresor en vehículos más antiguos ofrece una solución, ya que permite a los talleres hacer frente a la competencia en el mercado del automóvil con soluciones de alta calidad. Como parte de su reacondicionamiento de turbocompresores, Turbo by Intec debe cumplir una lista de estrictos requisitos. Motorservice utiliza máquinas reconocidas por los fabricantes de turbocompresores para garantizar una calidad impecable en todo el proceso de producción. ■



## Clarios

# Mayor oferta de VARTA para segmentos de mercado en crecimiento

**C**larios presentó las últimas novedades de VARTA Automotive en Automechanika 2024, una plataforma ideal para que la marca destacara sus soluciones de productos y servicios de vanguardia en respuesta a las nuevas tendencias de la posventa, tanto en el mercado de la automoción como en el de los vehículos pesados. Como novedad, el stand de la compañía acogió la nueva cartera de productos VARTA que ahora está organizada por tecnología y que se identifica con un color de etiqueta distinto en todas las aplicaciones: las baterías SLI tienen un código de color azul; las EFB, plateado; y las AGM, dorado. Por un lado, VARTA puso de relieve la transición en curso hacia la electromovilidad, ofreciendo soluciones para todo tipo de vehículos eléctricos y cubriendo al mismo tiempo las necesidades de los transportes con motor de combustión interna, que siguen desempeñando un papel importante en el mercado. En concreto, el crecimiento de la adopción de vehículos eléctricos va acompañado de una necesidad constante de baterías fiables de 12 voltios. Paralelamente, el aumento de los sistemas Start-Stop en los automóviles está incrementando la demanda de tecnologías avanzadas de baterías, como las baterías de vidrio absorbente (AGM) y las baterías inundadas mejoradas (EFB). En este sentido, la empresa ofrece dos nuevos tipos de baterías: EFB H9 y AGM H3, para mejorar el funcionamiento de los vehículos Start-Stop, híbridos y eléctricos. En el segmento de los vehículos pesados, la evolución hacia automóviles con sistemas eléctricos sofisticados



**De izquierda a derecha, Claudia Bölder, directora de Comunicación EMEA en Clarios; Rocío Fernández Palomar, Marketing Manager de Clarios en Iberia; Theres Gosztonyi, vicepresidenta de Aftermarket EMEA en Clarios; y Roberto Beesmans, Key Account Manager de Clarios en Iberia.**

hace que sea necesario garantizar que funciones como el alumbrado, los frenos, la dirección y los sistemas de la cabina funcionen correctamente, incluso durante un corte del sistema de alta tensión. La creciente complejidad de estos sistemas, incluida la integración de los sensores de la batería, exige tecnologías de baterías que puedan soportar las crecientes exigencias. La fusión de las líneas ProMotive Super Heavy Duty y ProMotive Heavy-Duty, junto con la introducción de los nuevos productos EFB tipo A y AGM tipo B, es un movimiento estratégico de VARTA para simplificar la oferta de productos y aumentar su relevancia en el transporte por carretera.

### Tecnología de Li-Ion

VARTA también está explorando nuevas fronteras en el mercado del ocio, impulsada por una tendencia creciente hacia estilos de vida que consumen mucha energía, como el caravanning y la navegación. La empresa presentó en Automechanika una nueva gama premium de baterías de iones de litio (Li-

Ion), diseñada para aplicaciones de ciclo profundo, con el fin de satisfacer las elevadas necesidades energéticas de este sector. Estas baterías, equipadas con funciones avanzadas de conectividad inteligente, como Bluetooth y comunicación por bus CAN, ofrecen hasta el doble de capacidad útil y más de 3.000 ciclos, mientras reducen el peso en un 45% en comparación con las baterías tradicionales de plomo-ácido.

### Más inversiones

La capacidad de VARTA para satisfacer las necesidades de sus clientes está aumentando gracias a las inversiones realizadas por Clarios. La más reciente, de 200 millones de euros por parte de la compañía, aumentará en un 50% para 2026 la producción de baterías AGM en Europa, Oriente Medio y África (EMEA), región en la que la compañía cuenta con 13 plantas de producción, incluidas dos plantas de reciclaje. Estas inversiones permitirán a Clarios en EMEA y a su marca VARTA Automotive servir a los clientes aún más rápido, además de garantizar a talleres y consumidores que tengan acceso a las baterías de tecnología avanzada que requieren sus vehículos Start-Stop, híbridos y eléctricos. En la Península Ibérica, las baterías convencionales y EFB para fabricantes de equipos originales, que antes se fabricaban en Hannover (Alemania), se producirán en las plantas de Burgos y en la planta de contenedores de baterías de Ibi (España). Asimismo, la planta de Guardamar (Alicante) fabricará un 50% más de rejillas PowerFrame para baterías EFB y dispondrá de una cadena de producción adicional destinada a esta finalidad. ■

# HECHA PARA VEHÍCULOS XEV. PREPARADA PARA EL FUTURO.



Desarrollada en cooperación con los principales fabricantes de automóviles, la VARTA® Silver Dynamic AGM es el punto de referencia para las aplicaciones más exigentes, como Start-Stop. Además, está diseñado para funcionar en perfecto tándem con la batería de alto voltaje en prácticamente cualquier tipo de vehículo híbrido y eléctrico.

**#PreparadaParaElFuturo.**



ORIGINAL  
SPARE PART



MADE IN  
GERMANY

It all starts with  **VARTA**

[www.varta-automotive.com](http://www.varta-automotive.com)

 CLARIOS



DRiV

## Expande su gama con tres nuevas líneas de producto

DRiV aprovechó la celebración de Automechanika Frankfurt para anunciar tres nuevas líneas de producto: toda una gama de sensores Wagner, turbocompresores Walker y componentes de suspensión y dirección Monroe para vehículo industrial.

Los turbocompresores remanufacturados Walker se empaquetan completos con kits de montaje de juntas, mientras que las líneas de aceite de repuesto están disponibles para referencias específicas. Todas las operaciones de producción y almacenamiento están ubicadas centralmente en Europa para una disponibilidad rápida.

### Gama Monroe de dirección y suspensión

Monroe amplía su línea de productos para vehículos comerciales para incluir piezas de dirección y suspensión Monroe para camiones y autobuses. Cada una de las más de 1.000 nuevas piezas de dirección y suspensión Monroe para VI, disponibles a partir de noviembre de 2024, está diseñada para brindar una excelente durabilidad, mayor seguridad y mayor comodidad para el conductor. En mayo, Monroe anunció un au-

**E**n el caso de los turbocompresores Walker, se trata de productos remanufacturados con calidad de equipo original. Con 120 referencias disponibles en octubre de 2024 y más de 320 disponibles para enero de 2025, la gama de turbocompresores remanufacturados Walker cubrirá inicialmente aproximadamente el 66% de los vehículos europeos aplicables. Se proyecta que la cobertura alcance el 81% del parque automotor europeo durante 2025.

Con el respaldo de una garantía de 2 años (después de la instalación), cada turbocompresor Walker se remanufactura exclusivamente a partir de un núcleo OE, con reemplazo de todos los componentes críticos: cojinetes flotantes, cojinete de empuje, espaciador de empuje, anillos de pistón del lado del compresor y del

lado de la turbina, juntas tóricas de la carcasa del compresor y del CHRA, deflector de aceite y tornillos, espaciador de cojinete y tuerca del eje, tornillos y arandelas. Cada unidad recibe un ajuste preciso del flujo mínimo y un balanceo del turbo, seguido de un control de calidad del 100%. Walker mantiene una trazabilidad precisa de cada turbocompresor para ayudar a garantizar la más alta calidad y mejorar la confianza y satisfacción del cliente.

**Con 120 referencias disponibles en octubre de 2024 y más de 320 para enero de 2025, la gama de turbocompresores remanufacturados Walker cubrirá inicialmente el 66% de los vehículos europeos aplicables. Se proyecta que la cobertura alcance el 81% del parque automotor europeo durante 2025**

mento del 20 % en la cobertura de productos en dirección y suspensión para la categoría de vehículos ligeros. “Esta nueva e importante gama de productos para vehículos comerciales se basa en la herencia de Monroe como proveedor líder en el mercado para fabricantes de vehículos y equipos de servicio pesado”, afirmó Robbie De Moor, director de gestión de productos para EMEA, DRiV. La gama de dirección y suspensión de Monroe para vehículos comerciales incluye barras de soporte en V, conjuntos de barras de dirección/barras centrales, barras de torsión, extremos de barra de dirección, rótulas, estabilizadores, bujes, varillajes de cambio de marchas y kits de reparación.

### Sensores Wagner

DRiV también lanza una nueva línea de productos, los sensores Wagner. Las ventas reales del producto comenzarán en enero de 2025. “Estamos encantados de ofrecer sensores Wagner al mundo”, dijo Chintan Sopariwala, presidente de DRiV. “La marca Wagner ha aportado nuevas tecnologías y soluciones al mercado durante más de 100 años. Ahora, vamos a llevar ese compromiso más allá con Wagner Sensors, que representa una nueva era de categorías de productos y soluciones de nuestra empresa que complementarán nuestra ya amplia cartera de productos”.

La oferta de productos incluirá sensores para árbol de levas, cigüeñal, posición del acelerador, caudal de aire masivo, oxígeno, temperatura, presión, NOx y sensores de velocidad



de las ruedas (ABS), entre otros.

La gama de sensores Wagner ofrecerá inicialmente cerca de 3.000 referencias.

Cada sensor Wagner está diseñado y fabricado para proporcionar un ajuste, rendimiento y durabilidad de equipo original. Los sensores de motor Wagner son altamente resistentes a temperaturas extremas del motor, así como al desgaste relacionado con la corrosión. Los sensores de escape Wagner cuentan con un conector fácil de instalar y un diseño de chip de cuatro capas que redu-

ce drásticamente el agrietamiento causado por la expansión térmica. Además de estas ventajas de cobertura y calidad, la nueva gama de sensores Wagner se ofrece con una excelente experiencia técnica y soporte en tiempo real. Los Garage Gurus de DRiV brindarán capacitaciones exhaustivas para profesionales de la distribución e instaladores. El equipo de Garage Gurus también ha desarrollado una biblioteca de materiales técnicos gratuitos disponibles a pedido, que incluyen imágenes detalladas de cada conector además de imágenes detalladas de las piezas para ayudar a los clientes a asegurarse de pedir los sensores correctos en todo momento. El embalaje de Wagner Sensor también ofrecerá ventajas importantes. Cada paquete contará con una etiqueta de código QR única que servirá como herramienta de autenticación instantánea del producto y como un enlace conveniente a la información del producto disponible a través de Garage Gurus. ■



**Emotive**

# Nace un nuevo proveedor

LKQ Europe aprovechó Automechanika Frankfurt para presentar Emotive, una marca paraguas bajo la que pivotarán fabricantes como Vege, ERA, MRT, Optimal, MPM, Starline, Triple QX, Platine Plus o Aurdura.



**M**artin Conrad, director general de la empresa, y Theo Theuner, director comercial, realizaron una presentación en el certamen alemán señalando que Emotive aglutina una cartera de 200.000 referencias de muy amplio espectro. Ambos, además, quisieron recalcar la independencia de Emotive, ya que LKQ no se nombró durante la presentación. La razón hay que buscarla en lo que Conrad y Theuner señalaron: la voluntad de Emotive de ser un proveedor para todo el mercado y no dedicarse exclusivamente a servir al millar de distribuidores europeos de LKQ. "LKQ es nuestro accionista y será un cliente como los demás", insistieron.

Más en detalle, las nueve marcas que aglutina Emotive son Vege, ERA, MRT, Optimal, MPM, Starline, Triple QX, Aurdura y Platine Plus, con diferentes procedencias. Vege, ERA y Optimal son

ya conocidas en el mercado español: Vege es un refabricador de motores, turbocompresores, cajas de cambio o bombas diésel, entre otras gamas; ERA, por su parte, cuenta con más de 15.000 referencias en líneas como baterías, sensores, alternadores y motores de arranque, encendido, filtración, iluminación o térmico; y Optimal aporta la parte mecánica, con más de 40.000 referencias en cartera, incluyendo gamas como frenado, dirección, suspensión, rodamientos o filtración. MRT es un especialista en la refabri-

**Las nueve marcas que aglutina Emotive son Vege, ERA, MRT, Optimal, MPM, Starline, Triple QX. Aurdura y Platine Plus**

cación de motores, inicialmente especializada en Mercedes y Volkswagen pero hoy ya capaz de suministrar diferentes marcas. MPM se dedica a la fabricación de fluidos: todo tipo de lubricantes, aditivos, líquidos de freno, anticongelantes, etc.. al igual que Triple QX. Por su parte, Starline aglutina más de 50 gamas mecánicas, eléctricas y electrónicas, incluyendo lubricantes y productos químicos, carrocería o equipamiento de taller. Aurdura abarca productos como filtros (de aire, combustible, aceite y habitáculo) o kits de freno. Por último, Platine Plus es el especialista en carrocería, tanto de piezas metálicas como plásticas, incluyendo paragolpes, retrovisores o diferentes paneles.

Emotive, además, anunció una presencia consolidada en 100 países con las citadas ocho marcas y 200.000 referencias, una cobertura del 98% del parque europeo y 120.000 talleres clientes. ■



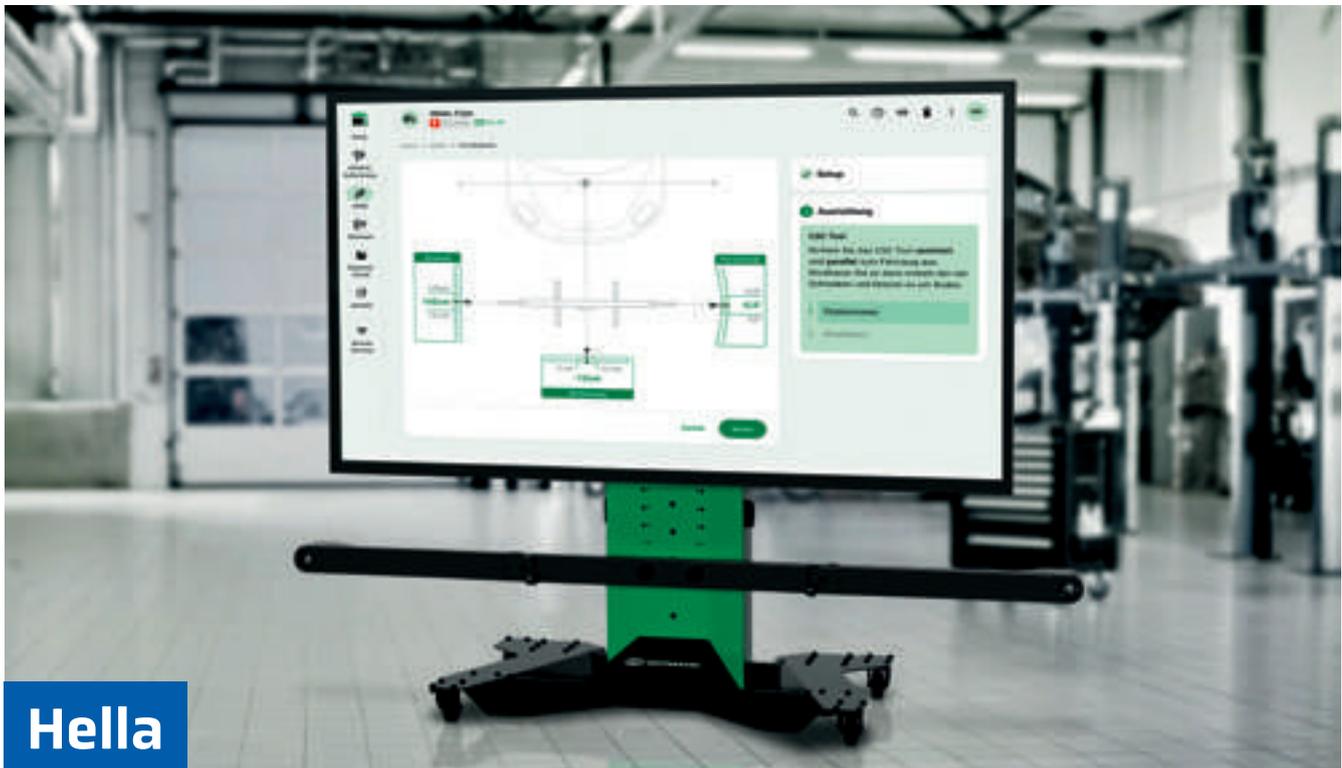
**EL LÍDER**

**DE LO ELÉCTRICO**

## **Calidad atención y precisión**

**ERA** es una empresa con una fuerte vocación internacional que lleva 40 años distribuyendo repuestos de calidad en más de 80 países en todo el mundo. Con sus dos marcas cubre un amplio abanico de productos. La marca **ERA** es un referente para los productos eléctricos y electrónicos. Gracias a la marca **NIPPARTS**, ERA ha ampliado su oferta a la mecánica, convirtiéndose en el socio ideal para el segmento asiático.

[www.eraspares.es](http://www.eraspares.es)  
[ventas@eraspares.it](mailto:ventas@eraspares.it)

**Hella**

# Celebra su 125 aniversario en Automechanika cargado de novedades

**D**urante la feria Automechanika 2024, Hella presentó nuevos productos, soluciones para el equipamiento de talleres y tecnologías del futuro. Además, mostró por primera vez la gama ampliada de recambios de sistemas de frenado bajo la marca Hella. Esta gama incluye ahora no sólo piezas de desgaste y componentes hidráulicos, sino también líquidos y productos químicos.

El 125 aniversario de Hella también fue el centro de atención de la feria. Hella, fundada en 1899 como fabricante especializado en lámparas, faroles y bocinas para carruajes, bicicletas así como para los primeros automóviles, es ahora un proveedor global de automoción con alrededor de 37.500 empleados en más de 125 ubicaciones en todo el mundo. "Este aniversario nos brinda la oportunidad de recordar importan-

tes innovaciones, éxitos y sólidas colaboraciones con nuestros clientes y socios. Pero, sobre todo, queremos mirar hacia delante. Porque si hay una cosa indudable es que seguiremos apoyando a los talleres como proveedores de soluciones integrales en el futuro e impulsando activamente la transformación del mercado de posventa", afirma Marcel Wiedmann, director de Independent Aftermarket & Workshop Solutions de Hella.

## Nueva herramienta de calibración ADAS

Diez años después de presentar la primera herramienta de calibración de cámaras y sensores para vehículos multimarca, Hella Gutmann lleva la calibración ADAS al siguiente nivel. La nueva herramienta totalmen-

te digital CSC-Tool X 20 se presentó en Automechanika Frankfurt. Con sus procesos rápidos y semiautomatizados e integración en la nube, esta herramienta está diseñada para adaptarse sin problemas a la rutina de cualquier taller. Estará disponible a partir de la primavera de 2025. La CSC-Tool X 20 presenta un concepto completamente nuevo, que es a la vez detallado y flexible. A diferencia de las herramientas anteriores, este nuevo sistema maneja todo el proceso de calibración por sí mismo, documentando cada paso en un informe completo. El dispositivo de diagnóstico sólo es necesario para el paso final de la calibración del vehículo.

Las características principales de la CSC-Tool X 20 incluyen un marco con una barra transversal plegable, dos cámaras 3D, un panel PC inde-





**La CSC-Tool X 20 presenta un concepto completamente nuevo, que es a la vez detallado y flexible. A diferencia de las herramientas anteriores, este nuevo sistema maneja todo el proceso de calibración por sí mismo, documentando cada paso en un informe completo**



pendiente y una pantalla industrial que viene en 75 u 86 pulgadas. Incluye 19 objetivos de cámara digital, todos ellos mostrados en tamaño OE, y la pantalla más grande también puede mostrar objetivos XXL de Honda e Iveco, con un total de 21 objetivos. Los talleres que utilizan una herramienta CSC analógica más antigua pueden seguir utilizando sus objetivos físicos existentes. El diseño modular de la herramienta también permite futuras actualizaciones, como la calibración del radar y la monitorización del entorno de 360°, así como el uso de la aplicación en diferentes niveles.

La CSC-Tool X 20 se controla a través de una aplicación que se conecta a la nube a través de wifi, accediendo a los últimos datos del vehículo. También se vincula a los dispositivos de diagnóstico de Hella Gutmann, como el mega macs X y el mega macs S 20, lo que permite un rápido intercam-

bio de datos. Esta configuración reduce la necesidad de introducir datos repetidamente y minimiza los posibles errores.

Después de identificar el vehículo, la aplicación ADAS configura automáticamente las placas de calibración específicas determinando la altura del vehículo. A continuación, se guía al usuario a través del proceso de alineación de la herramienta a la distancia y el ángulo correctos en relación con el eje de conducción del vehículo. La visualización en tiempo real de los valores de corrección ayuda al usuario, ya sea que los visualice desde el panel de la PC o desde la pantalla grande.

Este proceso guiado, que incluye la compensación de inexactitudes (descentramiento), ayuda a evitar errores que podrían afectar la precisión de la calibración. La comprobación previa de la suspensión agrega valor adicional, ya que garan-

tiza que la calibración solo se realice cuando las tolerancias del vehículo se encuentren dentro de los límites aceptables. No se requiere tiempo adicional ni equipo especial de alineación de ruedas para completar este paso opcional.

La geometría correcta de los ejes es crucial para el correcto funcionamiento de los ADAS, especialmente a medida que las funciones de conducción autónoma se vuelven más comunes. La aplicación ADAS de CSC Tool X 20 registra todo el proceso de calibración, incluidos los datos del vehículo, los detalles del operador, los códigos de error almacenados, los resultados de la compensación de descentramiento y cualquier hallazgo de la comprobación previa del chasis. También captura las distancias medidas y proporciona gráficos claros, junto con el resultado general. Este informe se puede enviar fácilmente a los clientes o imprimir. ■

**GS Yuasa**

# Descubriendo el futuro de la tecnología de baterías



**A**utomechanika Frankfurt también contó con la presencia como expositor de GS Yuasa, que exhibió en su stand del pabellón 4.1 su amplia gama de baterías de alta calidad, así como el servicio y la asistencia que hacen de la compañía, y sus marcas Yuasa y GS, la elección preferida de profesionales de automoción de todo el mundo. “Evolucionar con Yuasa es una decisión inteligente”, destacan desde la compañía, que quiso mostrar en la feria cómo sus productos y servicios pueden mejorar las ofertas, aumentar la satisfacción del cliente e impulsar el negocio.

GS Yuasa ofrece una amplia selección de baterías para diversos sectores, proporcionando soluciones para todas las necesidades del mercado. Este año, en Automechanika Frankfurt, la empresa mostró su tecnología de baterías de plomo-ácido y de iones de litio de última generación, con sus gamas Yuasa YBX y GS para automoción como protagonistas. Pero el espacio

expositivo de GS Yuasa también albergó productos, con calidad de equipo original, en los que confían fabricantes y profesionales diseñados para satisfacer las exigencias de diversas aplicaciones, desde la automoción y los vehículos industriales hasta las motocicletas y el recreo.

## Comprobadores y cargadores

Igualmente, los asistentes a Automechanika Frankfurt tuvieron la oportunidad de probar ‘in situ’ comprobadores de baterías como el GYT250 y el GYT050, así como los cargadores inteligentes de última generación, el YCX6 y el YCX12. El configurador de baterías Yu-Fit, el buscador de baterías online y la escuela de formación online GS Yuasa Academy también estuvieron expuestos, poniendo de relieve el compromiso de GS Yuasa de apoyar a los técnicos y distribuidores con herramientas y formación de vanguardia. Con más de 20 cursos certificados, la plataforma GS Yuasa Academy está diseñada para ayudar a las empresas a revolucionar su oferta de baterías

mejorando el servicio al cliente, reduciendo las devoluciones en garantía y maximizando el potencial de ingresos del negocio de las baterías.

Para Juan Ignacio Egea, managing director de GS Yuasa Battery Iberia, “Automechanika Frankfurt ofrece una oportunidad única para conectar con nuestros clientes, mostrar nuestras últimas innovaciones y demostrar la calidad y fiabilidad que hacen de GS Yuasa el fabricante de baterías líder en el mundo”.

GS Yuasa tiene un compromiso con la excelencia y la calidad en su cadena de suministro, servicio al cliente y asistencia técnica. Para conseguirlo, la compañía combina la fuerza de fabricación mundial [con 31 fábricas en todo el mundo] con la experiencia local: sus seis centros europeos de ventas y distribución, dotados de equipos regionales, ofrecen asistencia a medida. Según sus responsables, “elegir GS Yuasa significa asociarse con una marca dedicada a impulsar el éxito y potenciar el negocio”. ■

# Evoluciona con Yuasa

Desde las profundidades del océano hasta el espacio exterior.

Millones de aplicaciones, una apuesta segura

Instala a un mayor número de vehículos, aumenta la satisfacción de los clientes y aumenta el potencial de ingresos de tu negocio.



Más variedad que ningún otro fabricante



Famosa en todo el mundo por su calidad excepcional



Rendimiento y fiabilidad de equipo original inigualables



 **YUASA**

by  **GS YUASA**

Página web: [yuasa.com](http://yuasa.com)

Buscador de baterías: [fit.yuasa.com](http://fit.yuasa.com)



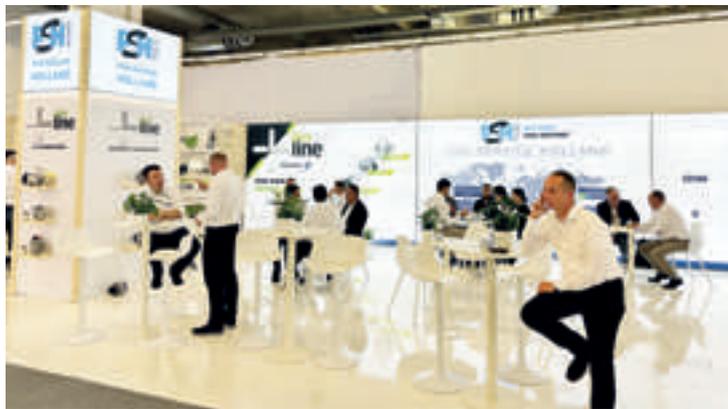
**JAPANESE**  
OE MANUFACTURER  
FOR OVER 100 YEARS

Proveedor de equipo original de las principales marcas del mundo, entre ellas:

Aston Martin | BMW | Daihatsu | Daimler | Ford | Fiat | General Motors | Honda | Hyundai | Infiniti | Isuzu | Jaguar Land Rover | Lexus | Mazda | Mercedes-Benz | Mitsubishi | Nissan | PSA Peugeot Citroen | Renault | Stellantis | Subaru | Suzuki | TATA | Toyota

## Pos Service Holland

# Innovación y expansión en el aftermarket



**P**os Service Holland (PSH) se presentó con fuerza en Automechanika Frankfurt 2024, reafirmando su posición preeminente en la distribución de motores de arranque y alternadores dentro y fuera de Europa. La compañía cuenta con presencia en más de 80 países y con un catálogo de más de 12.000 referencias. En esta edición de la feria, PSH ha presentado su innovadora línea de compresores de aire acondicionado y condensadores, ampliando su oferta de productos y consolidando su compromiso con la innovación y la sostenibilidad.

PSH ha experimentado un crecimiento del 32% en los últimos cinco años, sumado a cinco adquisiciones estratégicas que han fortalecido su posicionamiento en el mercado. Con ocho compañías internacionales bajo su paraguas, PSH ha mantenido su enfoque en la expansión, tanto geográfica como en su portafolio de productos, sin dejar de ser un referente en la distribución de arranques y alternadores.

En su catálogo, PSH incluye tanto marcas originales como su marca propia, +Line, que ha introducido una nueva línea de productos reconstruidos sin necesidad de devolución de casco, optimizando el proceso para distribuidores y clientes. La empresa está enfocada en ofrecer soluciones tanto para vehículos de turismo, industriales, agrícolas, marinos y motocicletas, consolidándose como una opción integral en el aftermarket.

Recientemente, PSH ha adquirido la división de motores de arranque y



**Alexander Kam, CEO de PSH; Hans Bass, director comercial y Joeri Steenvoorden, jefe de Producto.**



alternadores de la empresa alemana Alanko y el stock de la firma danesa PowerMax, ampliando su cobertura en el mercado y mejorando su capacidad de respuesta a las demandas de sus distribuidores.

### Nuevas líneas de producto

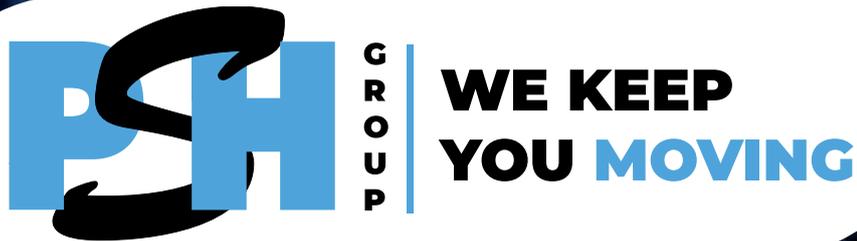
El compromiso de PSH con la innovación se refleja en la constante expansión de su catálogo. Cada mes, la compañía lanza nuevas referencias para su línea +LINE. Además, PSH

ha desarrollado la línea +LINE REMAN, que agregará 500 nuevas referencias a su portafolio, incluyendo artículos de 48v. Esta línea se enfoca en la reconstrucción de cascos de máquinas rotativas OE con componentes de alta calidad, ofreciendo soluciones más económicas y sostenibles para el mercado.

La producción de esta línea tendrá lugar en una planta cercana a su centro logístico en Gdansk, Polonia. En esta edición de Automechanika, PSH también ha presentado su nueva línea de compresores de aire acondicionado y condensadores bajo la marca +Line. Con esta expansión, la compañía no sólo refuerza su presencia en el segmento de sistemas eléctricos, sino que también se adentra en el mercado de climatización. Este lanzamiento forma parte de su estrategia de ofrecer un portafolio más completo y diversificado, cubriendo así todas las necesidades de sus distribuidores y clientes.

### Compromiso con la sostenibilidad

El compromiso del Grupo PSH no se limita al crecimiento empresarial, sino que también abarca una fuerte apuesta por la sostenibilidad. En línea con su política de responsabilidad social corporativa, la empresa ha lanzado iniciativas como la plantación de 8.000 árboles en Pancorbo, Burgos, lo que ha permitido la recuperación de 8 hectáreas de terreno y la compensación de 872 toneladas de CO<sub>2</sub>. Además, PSH se anticipa a las regulaciones medioambientales que entrarán en vigor en 2025 en Europa, adoptando prácticas sostenibles en todas sus operaciones logísticas. ■



**WE KEEP  
YOU MOVING**

**Alternadores  
Motores de arranque  
Compresores AA  
Condensadores**

## Phinia

# Debut con novedades de las marcas Delphi, Delco Remy y Hartridge



**P**hinia participó en Automechanika Frankfurt, por primera vez desde su escisión en julio de 2023, con sus marcas Delphi, Delco Remy y Hartridge. Los asistentes a la feria tuvieron la oportunidad de explorar la gama completa de productos, incluyendo las pastillas de freno para vehículos comerciales ligeros (LCV) de Delphi, diseñadas para ofrecer una mayor durabilidad incluso bajo cargas pesadas.

Delphi también expuso en Automechanika las primeras pastillas de freno de Aftermarket para seis modelos de vehículos eléctricos en 2024, incluido el Tesla Model 3. Galardonadas con la clasificación AASA Leafmark 'N, un galardón que ostenta el 99% de la gama de pastillas de freno de Delphi, estas pastillas de freno están diseñadas para satisfacer las demandas específicas de los vehículos eléctricos. Con una placa posterior con revestimiento de polvo plateado resistente a la oxidación y una capa compuesta de acero y caucho multicapa para minimizar el ruido y las vibraciones, aseguran una conducción más suave y silenciosa.

Por su parte, la gama de dirección y suspensión de Delphi es una de las líneas de producto de más rápido cre-

cimiento de la compañía. Como parte de una ambiciosa iniciativa para convertirse en el proveedor número uno de cobertura en la región EMEA, Delphi ampliará su gama con 1.000 nuevas referencias en 2024, con un número similar previsto para 2025. Respecto a los sensores NOX, Delphi está ampliando su gama, presentada por primera vez en diciembre de 2023, con 54 sensores adicionales actualmente en desarrollo, cuyo primer lote se lanzará en el cuarto trimestre de 2024. De estos, 19 están diseñados para vehículos comerciales y camiones. El exclusivo diseño de tres cavidades de Delphi, combinado con rigurosas pruebas, garantiza la durabilidad y fiabilidad en diversos climas.

### Diagnosic con DS Hub

Delphi aprovechó su presencia en Frankfurt para la puesta de largo de DS Hub, una plataforma online diseñada para agilizar los diagnósticos y mejorar la eficiencia de los técnicos. Como puerta de acceso todo en uno para los talleres de EMEA, DS Hub sirve como una plataforma central donde los técnicos pueden acceder a recursos vitales, desde datos de turismos y vehículos pesados hasta información técnica, módulos de capacitación y catálogos de piezas, todo en un solo lugar. La he-

rramienta permite el acceso completo a diagnósticos, formación, vídeos instructivos, catálogos de piezas y datos técnicos integrados, entre otros. Igualmente, DS Hub permite la configuración simplificada para nuevos usuarios con un proceso de integración paso a paso, además de acceso exclusivo a datos reales para fabricantes de piezas, proporcionando información sobre fallos comunes, tendencias del mercado y desarrollo de nuevos productos. Las actualizaciones futuras de DS Hub, previstas para 2025, incluirán funciones avanzadas de diagnóstico remoto.

### Delco Remy

Phinia, bajo la marca Delco Remy, ha ampliado su programa de motores de arranque y alternadores con una gama completa para todas las marcas, dirigida a siete fabricantes europeos de camiones, incluidos Scania, Volvo y Renault Trucks. Esta nueva gama, que se lanzará con 200 referencias para finales de 2024 y se expandirá a 400 para mediados de 2025, ofrece calidad y garantías a nivel de equipo original. Se espera que Phinia proporcione una amplia cobertura de vehículos para el primer semestre de 2025.

### Hartridge

La marca Hartridge presentó su nuevo banco de pruebas de hidrógeno, diseñado para probar una amplia gama de tecnologías de inyección de hidrógeno, incluidas PFI, High Flow PFI, DI-CHG y otras nuevas aplicaciones de inyección de H2 a alta presión. El banco de pruebas ofrece a los usuarios la flexibilidad de adaptarse tanto a instalaciones de desarrollo como a las de producción de bajo volumen. Los resultados se integran en la base de datos de los usuarios para una experiencia intuitiva. ■

## Wolf Lubricants

# Enfoque centrado en el cliente

**W**olf Lubricants sigue ampliando sus servicios de valor añadido y sus socios del mercado de recambios en

todo el mundo que mejoran la eficiencia, la productividad y el conocimiento de los productos, ayudando a los socios y usuarios finales a aprovechar las oportunidades comerciales. Se trata de un elemento clave del enfoque centrado en el cliente de Wolf, que equipa a distribuidores y talleres con las herramientas, la información y el apoyo que necesitan para prosperar.

Para que los usuarios finales encuentren más fácilmente el producto adecuado y puedan acceder a información detallada del producto, Wolf se centra en ofrecer soluciones de conexión de datos además de TecDoc, una herramienta de recomendación basada en la web ampliamente utilizada que proporciona integrados datos específicos para cada cliente que conectan los datos de alta calidad con los sistemas 'front-end' y 'back-end' de sus clientes. Estas integraciones garantizan la disponibilidad de la información más actualizada sobre el producto, lo que mejora la comprensión del mismo e impulsa el aumento de la cobertura y las ventas.

Por su parte, el sistema de análisis de gama (RAS, por sus siglas en inglés) de Wolf ofrece información sobre la evolución del parque de turismos y vehículos comerciales ligeros. Disponible en varias regiones y países y en diversas categorías de productos, como aceite de motor, refrigerante y líquido de transmisión, este sistema proporciona una visión práctica de las tendencias del mercado para facilitar la creación de stock, la venta cruzada y la comprensión de las transiciones del mercado.



### Análisis del aceite usado

Tal y como anunció la compañía durante Automechanika Frankfurt, Wolf se ha asociado con Polaris Laboratories para ofrecer un servicio experto de análisis del aceite denominado LubriScan. Este servicio permite a los operarios de vehículos de servicio pesado controlar de manera proactiva la calidad del lubricante y reducir el coste total de propiedad (TCO). El análisis periódico del aceite aumenta el tiempo de actividad y amplía la vida útil, al ofrecer información sobre la salud del motor, la transmisión y los sistemas hidráulicos.

### Asistencia técnica

Igualmente, en elemento fundamental del enfoque centrado en el cliente de Wolf es el servicio de asistencia técnica disponible por correo electrónico, que ofrece una rápida respuesta con asesoramiento técnico para todas las consultas relacionadas con los productos. Además, Wolf ofrece una serie de cursos de formación presenciales y virtuales impartidos por expertos en lubricantes. Estos cursos fomentan el compromiso y la confianza de los empleados, y proporcionan a los clientes y usuarios finales una ma-

yor comprensión desde niveles principiantes hasta avanzados. Además de la catalogación y la asistencia técnica, Wolf Lubricants ofrece un conjunto completo de servicios de marketing destinados a potenciar a los socios y mejorar las operaciones comerciales de cara al mercado. Esto incluye, entre otros, equipos de alta calidad destinados a aumentar la eficiencia y productividad de los talleres, materiales de venta listos para usarse a través de la herramienta "Push a Button", kits de marca e iniciativas eficaces de promoción y para puntos de venta.

Durante la feria alemana, Franck Jolly, director global de Ventas, Marcas y Marketing de Lubricantes Wolf, destacó el compromiso de la compañía por ofrecer a sus socios y usuarios finales el mejor apoyo posible en cada paso de su andadura. "Nuestra oferta de servicios de valor añadido facilita la toma de decisiones y la comprensión a todos los niveles, desde el taller hasta el almacén. La integración del catálogo digital y el análisis de los mercados locales constituyen unas valiosas herramientas que mejoran la eficiencia y crean mayores oportunidades comerciales". ■

**NER-TOR****Balance positivo de su presencia en Automechanika****N**

ER-TOR ha cerrado su participación en Automechanika Frankfurt 2024, el

evento internacional más relevante del sector de la automoción, con un balance muy positivo y un récord de asistencia en su stand tanto de clientes consolidados como de nuevos contactos con profesionales españoles y de otros muchos países.

Con un enfoque en la atención personalizada, la compañía presentó las nuevas gamas de KSH Europe Machinery y KSH Europe Tools, con productos diseñados para garantizar la máxima calidad y seguridad, cumpliendo escrupulosamente la directiva de máquinas de la Unión Europea.

Estas gamas incluyen una amplia variedad de equipos como elevadores de columnas y tipo tijera, desmontadoras de neumáticos, equilibradoras de ruedas, carros y cajas de herramientas, gatos hidráulicos, caballetes y mobiliario para talleres.

En el stand se construyó un pequeño rincón del taller para que los asistentes tuvieran la oportunidad de conocer de primera mano las últimas soluciones de NERTOR, diseñadas para mejorar la eficiencia y el rendimiento en talleres y servicios de automoción. La información ofrecida por el equipo comercial de la empresa permitió a los conocer a fondo todas las nuevas líneas de productos.

Además de las novedades de este año, no se debe olvidar las gamas ya consolidadas de accesorios y recambios KSH Europe (elevelunas, interruptores de elevelunas, filtros, cerraduras, anillos de airbag, etc.) que cada año incrementan su número de referencias para actualizar al máximo la cobertura del parque de vehículos. ■

# mótortec

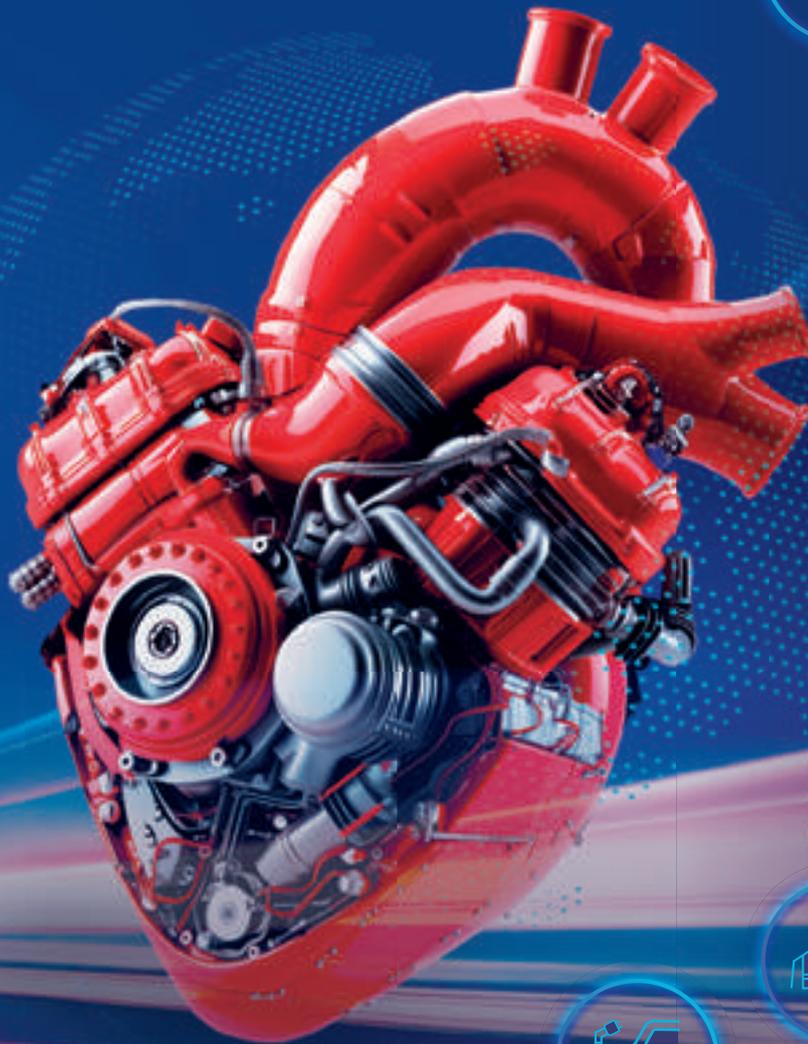
Feria Internacional de la Industria y Posventa de Automoción

LIVEConnect  
IMPACTA 365D · CREA COMUNIDAD · CRECE

+ de **65.000** visitantes profesionales

+ de **100.000** m<sup>2</sup>

Sé parte del **mayor encuentro**  
de los **profesionales de la posventa**



**23-26**  
**Abr**

**2025**

Recinto Ferial  
[ifema.es](http://ifema.es)

 **IFEMA  
MADRID**

# Corteco inicia la construcción de un nuevo centro de distribución

**E**n la edición 2024 de Automechanika Frankfurt, Corteco presentó un nuevo diseño de stand en el pabellón 4, con una superficie de 320 metros cuadrados y una gama de productos en varias áreas clave: estanqueidad, piezas de caucho-metal, filtración, suspensión y dirección, y aplicaciones para vehículos pesados.

Lo más destacado del stand fue un eje de camión giratorio de dos metros de largo que mostrará varios retenes de cassette y retenes combi en acción. Además de las exposiciones de productos, Corteco destacará el progreso de su nuevo Centro de Distribución Central (CDC) en Weinheim [Alemania]. Esta instalación de 13.800 metros cuadrados, cuya inauguración está prevista para mediados de 2025, contará con una solución de almacenamiento automatizado con un almacén de estanterías altas y un sistema AutoStore, cuya maqueta se exhibirá en el stand. El nuevo edificio forma parte de los esfuerzos de la empresa por mejorar la eficiencia y la sostenibilidad. Corteco ofrece más de 26.000 artículos de calidad OEM, y unos 16.000 de ellos, principalmente piezas de estanquei-



**Ubicado cerca de la sede del grupo Freudenberg, contará con 13.800 metros cuadrados**

dad y control de vibraciones y filtros de aire de habitáculo están disponibles en las instalaciones de Hirschberg.

El centro de Hirschberg lleva en funcionamiento desde 2013 y cuenta con una superficie de almacenamiento de unos 9.000 metros cuadrados. Pero con el crecimiento del negocio de Corteco, eso seguramente no será suficiente en el futuro. Dado que el almacén existente no podía ampliarse, se elaboraron planes para un nuevo edificio, y Corteco eligió el polígono industrial de Weinheim como emplazamiento para el mismo, en parte debido a su infraestructura existente. El inicio de las obras está previsto para principios de 2024, y la mudanza para mediados de 2025.

“Con 13.800 metros cuadrados (unos 149.000 pies cuadrados), el nuevo edificio no solo será más grande, sino que también nos proporcionará una solución de almacenamiento automatizado”, afirma Christian Dickopf, vicepresidente senior de Corteco.

En el nuevo edificio habrá un almacén de estanterías elevadas y un sistema Autostore. Autostore es un sistema parcialmente automatizado que

ahorra espacio y reduce la necesidad de superficie en casi un tercio. Los robots realizan rápidamente tareas repetitivas que exigen mucho esfuerzo físico, optimizando al mismo tiempo el uso del espacio. Esto permite a los empleados centrarse en las actividades que requieren sus conocimientos especiales. Otra ventaja es que Autostore utiliza robots de bajo consumo. Cuando funcionan 10 de ellos, no consumen más energía que una aspiradora. “Ven” en la oscuridad, no necesitan pasillos anchos y encuentran rápidamente los artículos que buscan.

Soluciones para vehículo eléctrico y VI El stand de Corteco en Automechanika Frankfurt también dedicó un espacio a los nuevos desarrollos de su casa matriz, Freudenberg, para vehículos eléctricos (centrados en las áreas de sellado, filtración y control de vibración) y diversas innovaciones en aplicaciones para vehículo industrial, como los retenes radiales de eje. Los Retenes se someten a rigurosas pruebas para garantizar que cumplirán su función de forma fiable a lo largo de una vida útil alrededor de 300.000 km. ■



**Una de las juntas de carcasa de baterías, en este caso, para un BMW iX, buena muestra de los desarrollos de Freudenberg en el entorno de la movilidad eléctrica.**

**JBM**

## Stand con diseño propio

**J**BM, empresa líder especializada en la industria y automoción, participó con éxito en la reciente edición de Automechanika Frankfurt, la principal feria internacional para la industria del automóvil. La empresa quedó muy satisfecha con la afluencia de público a su stand, proveniente de múltiples países, lo que le permitió conectar con clientes actuales y con clientes potenciales que mostraron interés para la marca y sus productos. Este año, JBM estrenó un stand con di-



seño propio, que reflejaba la identidad corporativa de la empresa, y en el que se exhibieron las últimas novedades en mobiliario para talleres, kits de calado, herramientas eléctricas brushless, herramientas manuales, herramientas neumáticas y maquinarias para talleres, como la nueva máquina

para el cambio de aceite de transmisión automática. Con esta exitosa participación en Automechanika Frankfurt 2024, JBM se consolida como un referente en el sector y mira con optimismo hacia un futuro lleno de innovación y crecimiento.



**Automechanika Frankfurt 2024**

Del 10 al 14 de septiembre, JBM participó en la feria Automechanika, uno de los eventos más destacados del sector de la automoción.



Nuevos productos



Atención personalizada



Presencia internacional

La feria permitió conectar con clientes de todo el mundo, demostrando su compromiso con la tecnología y soluciones.

La acogida en el stand fue excelente, reforzando la posición de JBM como líder en el mercado.





# ZF Aftermarket Soluciones de movilidad para el futuro

**Z**F Aftermarket acudió a Automechanika Frankfurt 2024 con un stand con áreas específicas para distribuidores, talleres y flotas; con un área que destacará la innovación y las asociaciones de ZF y un área práctica que ofrecerá sesiones de formación en directo y demostraciones de productos. Con pantallas interactivas en todo el stand de la exposición, que permitió a los visitantes explorar la cartera completa de productos y servicios de ZF, adaptados a sus necesidades individuales. Entre las muchas novedades, ZF Aftermarket estrenó ZF [pro]Manager y nuevos amortiguadores de aire Sachs y celebró el 40 aniversario de sus conceptos de taller.

ZF [pro]Manager es una herramienta de gestión digital holística que permite a los talleres tratar de forma profesional los requisitos modernos de los clientes. ZF [pro]Manager mejora el recorrido del cliente a través de la comunicación automatizada entre el taller y los propietarios de vehículos y el procesamiento de pedidos, lo que aumenta la eficacia y reduce el trabajo telefónico. El sistema basado en navegador ofrece una interfaz fácil de usar para el cliente y permite que los procesos del taller sean fluidos, desde la aprobación del presupuesto con soporte de vídeo hasta la facturación digital y el pago. Surgen oportunidades de negocio adicionales, por ejemplo, a través de promociones automatizadas y conectividad digital con soluciones de reservas y flotas.

## Amortiguadores Sachs

Debido al creciente número de vehículos con suspensión neumática, los ta-

## ZF Aftermarket estrenó ZF [pro]Manager y nuevos amortiguadores de aire Sachs y celebró el 40 aniversario de sus conceptos de taller

lles se enfrentan cada vez más a este tema. Con los nuevos Sachs Air Struts, los talleres disponen ahora de una solución completa para ofrecer a sus clientes el mejor servicio posible en este ámbito. La combinación de un resorte neumático y un amortiguador en una sola pieza permite una interacción perfecta entre los dos componentes clave.

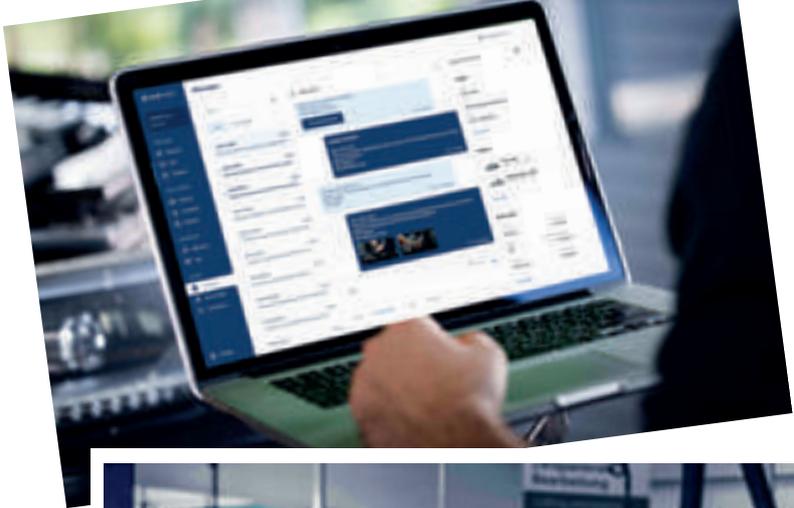
ZF Aftermarket presentó una gama de resortes neumáticos, incluyendo los amortiguadores Sachs CDC de presión variable. Durante el uso, los sensores controlan todas las influencias sobre el movimiento del vehículo. Estas señales son procesadas por una unidad de control, que transmite una señal cada dos milisegundos a la válvula amortiguadora reguladora para disponer de las fuerzas de amortiguación necesarias.

De este modo, se adaptan continua-

mente las fuerzas de amortiguación en función de la situación de conducción y de las condiciones de la carretera. En situaciones de conducción difíciles, por ejemplo, la amortiguación se endurece automáticamente. Para el conductor, esto significa más control y estabilidad, pero también más comodidad. Los Sachs Air Struts estarán disponibles, entre otros, para el Audi Q7, el Porsche Cayenne y el VW Touareg desde el inicio de disponibilidad de ventas.

## 40° Aniversario de los conceptos de taller

ZF Aftermarket celebra el 40° Aniversario de sus conceptos de taller, un legado que comenzó en 1984 con el lanzamiento de Original Sachs Service (OSS). A lo largo de las décadas, ZF ha evolucionado continuamente sus ofertas, culminando en el paquete integral de servicios ZF [pro]Tech introducido en 2012. En la actualidad, más de 12.000 empresas de automoción en Europa se benefician del soporte técnico, la formación y la información de servicio exclusiva de ZF [pro]Tech. Para Philippe Colpron, "crear relaciones sólidas con los clientes es fundamental para nuestros valores. La lealtad y el compromiso de nuestros socios de taller han sido cruciales para el reconocimiento de ZF Aftermarket como socio de taller líder a nivel mundial". ■



## Lumileds

# Nueva gama Philips Ultinon Pro9200

**L**umileds aprovechó Automechanika para presentar la nueva gama de lámparas LED Philips Ultinon Pro9200 de última generación. Con hasta un 400% más de brillo que las lámparas halógenas, ofrece una gran visibilidad en todas las condiciones. Su exclusivo espectro óptico mejora la visibilidad de la carretera e identifica las señales de tráfico con mayor claridad. El posicionamiento preciso de los chips LED de las lámparas dirige la luz justo donde la necesita sin deslumbrar a los vehículos que se acercan, mientras que la tecnología SafeBeam de Philips ofrece a los conductores el mejor haz útil y un patrón sin reflejos. Con una temperatura del color de hasta 5.800 Kelvin, las lámparas LED Philips Ultinon Pro9200 producen una luz blanca fría, elegante y distintiva. Además, la gama tiene un tamaño más pequeño y compacto que su predecesora. Gracias a su diseño ultracompacto, el montaje es más rápido y sencillo, incluso en las unidades de luces principales más estrechas.

Respecto a su durabilidad, con una vida útil de hasta 5.000 horas, la Philips Ultinon Pro9200 cuenta con una tecno-

logía que mejora la longevidad gracias a sus dos sistemas de gestión del calor AirBoost y AirCool+, que producen una luz constante a lo largo de toda la vida útil de la lámpara.

La nueva gama también cuenta con la clasificación IP55 contra la entrada de polvo y salpicaduras para resistir las exigencias de la conducción moderna. Para destacar el compromiso de Philips con la calidad a largo plazo, hay disponible un total de 5 años de garantía, que incluye la cobertura estándar de 2 años más 3 años adicionales de protección. La gama de lámparas LED Philips Ultinon Pro9200 está disponible en los formatos más habituales de lámparas para luces principales HL [H1, H3, H4, H7, H9/H11, HB3/HB4, HIR2] y luces anti niebla FL [H8/H11/H16]. Las lámparas LED Philips Ultinon Pro9200 no cuentan con la homologación ECE para vías públicas y sólo deben utilizarse fuera de carreteras convencionales en Europa. Los conductores deben cumplir los requisitos legales locales aplicables.

### Philips Ultinon Pro6000, disponible para más vehículos

Otra novedad fue la gama Philips Ultinon Pro6000 Estándar, que ahora incorpora el tipo H4-LED, una nueva lámpara desarrollada por Lumileds que se ha homologado para su uso en carretera en varios países de la Unión Europea. La lámpara H4-LED Philips Ultinon Pro6000 Boost, que funciona tanto para luces de carretera como de cruce, tiene un tamaño compacto que permite su instalación en turismos, caravanas, furgonetas y motocicletas. La lámpara H4-LED Philips Ultinon Pro6000 Standard se ha sometido a exhaustivas pruebas, ha cumplido con los estándares de licencia de Alemania y muchos países donde se requiere homologación para carretera. Así, estas



**Con una temperatura del color de hasta 5.800 Kelvin, las lámparas LED Philips Ultinon Pro9200 producen una luz blanca fría, elegante y distintiva**

bombillas pueden sustituir de forma segura las lámparas halógenas en una amplia gama de modelos de vehículos. Esta lámpara destaca por tener más brillo, con la misma emisión de luz, y sus colores precisos. Para ello, combina la mejor tecnología LED con componentes de automoción exclusivos para generar un brillo mayor y homogéneo un 220% más potente. Esto garantiza una visión más clara en la carretera. Su espectro de colores de 5.800 K mejora la visibilidad de la carretera y las señales de tráfico, lo que facilita y agiliza la detección de obstáculos. Estas lámparas ofrecen a los conductores una vida útil cuatro veces superior a la de lámparas halógenas equivalentes, lo que proporciona un haz de luz uniforme y homogéneo a lo largo de toda su vida útil. En cuanto a accesorios, la gama incluye diversos anillos adaptadores aprobados por Philips para optimizar el ajuste mecánico. Además, se ofrecen adaptadores CANbus 3 en 1 de Philips que abordan problemas como las advertencias del salpicadero, la atenuación de la luz y el parpadeo. La gama Philips Ultinon Pro6000 Estándar está disponible en los tipos de luces principales H7-LED y H4-LED más comunes. ■



## Meyle

# Dos conceptos de stand para “Mejorar lo que se mueve”

**M**eyle presentó piezas de repuesto nuevas y mejoradas para vehículos eléctricos, después de haber eliminado con éxito los chirridos de Tesla en la última feria, pero también novedades para motores de combustión interna. Además de mostrar nuevos desarrollos, el fabricante de Hamburgo estuvo representado en dos stands, bajo el lema “Mejorar lo que se mueve”. Por un lado, en el pabellón 4.0, con una superficie de más de 400 metros cuadrados, los visitantes descubrieron las innovaciones de productos de Meyle en los ámbitos de dirección y suspensión, filtros, piezas de motor y transmisión, frenos y electrónica. Por otro, en el taller de exposición en el pabellón 9.0, se pudieron conocer y probar los productos Meyle de cerca. Muchos visitantes aprovecharon la oportunidad para hacer preguntas a los especialistas de la empresa y echar un vistazo bajo el capó.

### Movilidad eléctrica

Una de las novedades de Meyle fue un módulo especial de Tesla que permitió a los visitantes experimentar con los productos ‘in situ’. De este modo, el fabricante ofrece un escenario adecuado para su creciente gama de populares vehículos eléctricos. También se expuso el kit de filtro de habitáculo Meyle PD HEPA para Tesla Model Y, lo que permite ahorrar recursos gracias a su nuevo diseño y al uso de bioplásticos. La solución sostenible para el mercado posventa se basa en dos filtros HEPA y dos filtros de habitáculo Meyle PD, que actúan como prefiltros y no liberan óxido de nitrógeno al medio ambien-

te una vez capturado como compuesto químico de sal.

Otra novedad es el brazo de control del eje trasero Meyle HD para modelos Tesla S y X. Los expertos en reingeniería han conseguido resolver una vez más un problema de diseño en algunos modelos de Tesla: el diseño del brazo de suspensión del eje trasero original puede provocar la rotura de los soportes de articulación integrados, lo que provoca una conexión suelta con el neumático. Meyle ofrece como solución un material de aluminio macizo y casquillos más rígidos que garantizan la sujeción del neumático. Esto reduce el riesgo de accidentes y mejora la experiencia de conducción gracias al diseño optimizado de los casquillos.

Con el nuevo kit de cambio de aceite Meyle Original Tesla para todos los modelos (S/X/3/Y), los talleres independientes pueden contar con todos los accesorios necesarios, lo que permite ahorrar tiempo y dinero. Para el arnés de cableado Meyle PD para Tesla Model S, a diferencia del producto OE, Meyle utiliza una cubierta protectora doble para proteger los cables Tesla de vibraciones y daños, solucionando así un problema conocido del Tesla Model S.

### Vehículos de combustión

Además de estas soluciones de movilidad eléctrica, Meyle dio a conocer los nuevos productos para vehículos de combustión. En la categoría de suspensión y dirección, el fabricante presentó otra innovación en calidad HD, como el nuevo brazo de control del eje trasero Meyle HD para Volkswagen, menos sensible a las piedras y, gracias a un revestimiento de fibra de zinc, más resistente a la corrosión que la pieza de equipo original.

La empresa también exhibió una nueva barra de dirección premontada que ahorra a los talleres los trabajos de desmontaje. La práctica solución de reparación estará disponible en calidad Meyle HD y Meyle Original, según el modelo de referencia. El nuevo eje de transmisión Volvo completa la gama de componentes de transmisión. Una unidad de desplazamiento lineal con un amplio rango de desplazamiento permite una mayor articulación del eje, una característica práctica en terrenos difíciles. En el sector de la electrónica, Meyle dio a conocer el nuevo grupo de productos de nivelación de faros con sensor. ■



# ¿Nuestras piezas? Más que un simple repuesto.



¿Buscas piezas de alta calidad y soluciones totalmente precisas?

En ese caso con MEYLE estás en el sitio acertado. ¿Por qué? Porque cuando desarrollamos y fabricamos no solo confiamos por completo en nuestro conocimiento experto, sino que también cumplimos con los más altos estándares de calidad, que son los nuestros. Con nuestras propias fábricas y con nuestros excelentes ingenieros, nuestras piezas se convierten en más que un simple repuesto, ya se trate de dirección, tren motriz, frenos, motor, filtros, electrónica o sensores.

Toda la información sobre nuestros 24.000 productos disponible aquí:

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

Síguenos en



# MEYLE

**Bosch**

# Conocimientos técnicos, soluciones de software y tecnología de diagnóstico



**B**osch está reforzando a los talleres en el servicio y la reparación de vehículos, un apoyo integral que mostró en Automechanika con nuevos productos y servicios. Destaca, en primer lugar, la completa actualización del software de diagnóstico ESI[tronic] Evolution, con nuevas funciones que combinan las áreas de diagnóstico, las instrucciones de Bosch para el servicio y la reparación, así como la documentación de los fabricantes de automóviles en una única plataforma de software.

El nuevo ESI[tronic] Evolution permite a los usuarios acceder directamente a la documentación original de los fabricantes, lo que les permite ver información como esquemas de circuitos o instrucciones sin tener que cambiar de software. Otro hito es el soporte completo para el diagnóstico y mantenimiento de vehículos Tesla a partir de 2025. Con el acceso seguro al diagnóstico SDA, Bosch también ha implementado en el software un acceso sencillo, directo y estandarizado a los datos cifrados del vehículo. De este modo, los usuarios de ESI[tronic] ya no tienen que iniciar sesión en portales separa-

dos para los procesos individuales de los distintos fabricantes. Para Bosch, los vehículos con motor de combustión seguirán teniendo un papel importante durante mucho tiempo, pero los talleres también deben equiparse para el mantenimiento y la reparación de vehículos eléctricos para dominar ambas tecnologías. Por este motivo, Bosch seguirá desarrollando equipos de taller para trabajar en motores de combustión y, al mismo tiempo, apoya a los talleres para su entrada en la electromovilidad con formación técnica, los últimos contenidos de ESI[tronic] Evolution, tecnología especial de pruebas y diagnóstico, y una amplia gama de piezas de repuesto.

## ADAS One Solution

Para los talleres, la automatización de los trabajos de mantenimiento, tanto en los motores de combustión como en los vehículos híbridos y eléctricos, se ha convertido en un modelo de negocio importante. Los sistemas de asistencia al conductor forman parte del equipamiento de serie de todos los vehículos. Con el software de calibración ADAS One Solution y un dispositivo de calibración compatible con el taller, Bosch ha desarrollado un sistema para la recalibración eficiente de los sistemas ADAS, independientemente de la marca del vehículo. La nueva ADAS One Solution, que reduce a la mitad el tiempo de configuración, ayuda a los mecánicos a configurar su dispositivo de calibración y garantiza ajustes precisos para los distintos sistemas ADAS.

## Certificado de vehículo usado

El nuevo certificado de vehículos usados aprovecha la digitalización y la conectividad para ofrecer a los ta-

lleres una evaluación sencilla y rápida del estado de un vehículo usado. ESI[tronic] Evolution, en combinación con el módulo de diagnóstico KTS 560 o 590, puede leer y analizar los datos almacenados en las unidades de control del vehículo. Una función innovadora del software consolida los datos para generar un certificado independiente de Bosch que documenta los códigos de error, identifica accidentes pasados y mantenimientos atrasados y descubre cualquier manipulación del cuentakilómetros. En el caso de los vehículos eléctricos, también documenta la capacidad actual de la batería.

## Sostenibilidad en el taller

Con productos remanufacturados como motores de arranque y alternadores, Bosch lleva más de 60 años siendo pionera en la economía circular. El programa Bosch eXchange incluye piezas tanto para motores de combustión como para vehículos eléctricos. Un producto remanufacturado es hasta un 30% más barato que una pieza nueva. El reciclaje también juega un papel importante y un ejemplo es el nuevo embalaje para el limpiaparabrisas Aerotwin. Bosch ha sustituido la bandeja de plástico que protege el producto durante el transporte por una bandeja hecha de fibras de celulosa. Así el embalaje se puede reciclar íntegramente como papel usado. El nuevo líquido de frenos DOT 4 E de Bosch, que no contiene boratos nocivos, también es sinónimo de sostenibilidad y protección del medio ambiente y de la salud. Gracias a su baja viscosidad, el nuevo líquido de frenos supera la norma internacional DOT 4, mientras que su baja conductividad significa que también se puede utilizar en vehículos eléctricos. ■



**lada**

# Punto de encuentro con sus distribuidores



**I**ada, especialista del sector de productos químicos para el mantenimiento y cuidado del automóvil, expuso un año más en Automechanika Frankfurt. La empresa aprovechó su presencia en la feria para dar a conocer sus nuevos productos, como son el refrigerante para camiones Volvo, el Glyco-Truck VCS-2, el aceite especial PSA Prime 0W20 y la nueva imagen para la línea de mantenimiento y limpieza.

Automechanika Frankfurt supone para lada “un punto de encuentro por

excelencia con nuestros distribuidores en los más de 30 países en el que nuestra marca está presente. Es, desde siempre, la feria referente para nuestras exportaciones”, destacan los responsables de la empresa.

Con sede en Vilobí del Penedès (Barcelona), lada alcanza unas ventas anuales de 25 millones de euros y cuenta con cerca de 50 empleados. El grupo distribuye sus productos prin-

cipalmente bajo la marca lada en la Península Ibérica, Francia, Italia y el norte de África. lada se ha forjado

una sólida reputación a lo largo de las últimas seis décadas y cuenta, entre otros servicios, con una potente división de I+D que se ha convertido en el centro de desarrollo de productos del Grupo Jodima, fabricante belga de productos químicos al que pertenece la empresa española desde hace un año. ■



**TDM**

# La solución más fiable

**V**isitamos a TDM en Automechanika. Sus responsables reconocieron que se está viviendo un momento de confusión en el mercado, ya que, mientras algunos constructores de vehículos están volviendo al diésel, diversos fabricantes de componentes de estos sistemas “actúan en el mercado sin una estrategia clara”. En este contexto, TDM se erige en un proveedor capaz de dar certidumbre al distribuidor y al taller. Dada su especialización en gestión de motor, ofrecen inyectores, bombas y turbos de las principales marcas, pero también la opción de intercambio y reparación de estos productos, gracias a su laboratorio y a su servicio de asistencia técnica.

Así, en el stand de Automechanika Frankfurt presentaron 64 nuevas referencias y mostraron su creciente gama y cobertura en el sector del vehículo industrial, donde cuentan ya con aproximadamente medio millar de referencias en inyectores y bombas de este tipo.

TDM es una empresa radicada en Murcia, con amplia trayectoria en el mercado (en 2024 cumple 20 años), 8.500 metros cuadrados de instalaciones (que incluyen oficinas, laboratorio, almacén y talleres de reparaciones de vehículos –uno industrial–) y una plantilla de aproximadamente 100 personas.

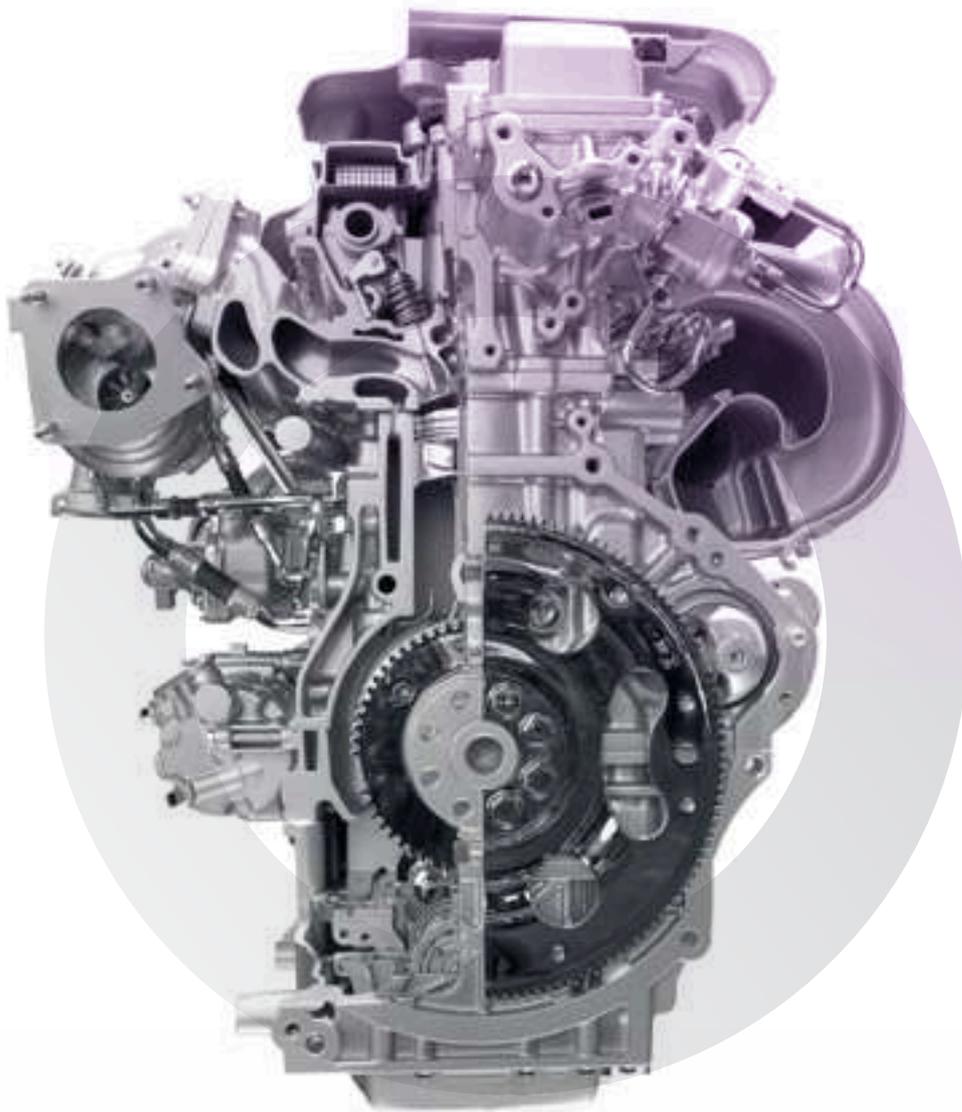
En producto nuevo, TDM suministra

unidades completas y despieces de los principales fabricantes de productos diésel para turismo, camión, vehículo agrícola y maquinaria industrial y de obra pública, trabajando con marcas como Bosch, Delphi, VDO-Continental, Denso, Stanadyne, Yanmar, Cummins o John Deere. TDM cuenta con dos líneas de producto reconstruido y ofrece un servicio de reparación de inyectores, bombas y turbos. Por un lado, la premium TDM, con despiece de origen y en caja del fabricante (homologados por Bosch, Delphi y Continental); y,

**En el stand de Automechanika Frankfurt, TDM presentó 64 nuevas referencias y mostraron su creciente gama y cobertura en el sector del vehículo industrial, donde cuentan ya con aproximadamente medio millar de referencias en inyectores y bombas de este tipo**

por otro lado, con su línea más competitiva, SARR, donde, para el reacondicionamiento, se utilizan componentes de calidad equivalente, si bien el proceso de fabricación y de control de calidad es el mismo que en la opción premium. El 100% de los componentes que se sustituyen son comprobados en bancos de prueba originales y certificados según los protocolos de los fabricantes. Asimismo, la reparación de sus productos y su servicio de entrega tarda un máximo de 72 horas dentro de la Península. Además, TDM cuenta con un equipo de 10 personas que forman el Servicio de Asistencia Técnica. Ofrecen acompañamiento técnico, ayuda con la referencia y también técnica en el proceso montaje, al mismo tiempo, este departamento resuelve cualquier pregunta o consulta requerida por el cliente. Uno de los valores diferenciales de TDM es su stock. Actualmente, cuentan con más de 8.500 referencias en stock (9.550 si contamos con los cascos). “TDM es un actor global que permite al distribuidor dar servicio a todas las marcas de inyección, en lugar de tener que trabajar con diferentes proveedores. Algo que cobra importancia en un contexto como el reciente, donde ha habido problemas de suministro de diferentes marcas y gamas. Y, por supuesto, con una calidad certificada y a un precio muy atractivo”, explican desde la compañía murciana. ■





DOC\_BA\_POWERTRAIN\_AP1\_210x285mm\_EB - Concepción en colaboración - Servicio público NTN © 10/2024 - Fotos: Shutterstock / Vexys



Make the world  
an intense\*  
road to drive



## Nuestra gama Powertrain

Ponemos toda nuestra experiencia al servicio del recambio para las gamas de distribución y accesorios. Fabricamos la gama más amplia del mercado con más de 10 millones de tensores y 40 millones de rodamientos para tensores cada año. Con la gama Powertrain, distribuidores, talleres y conductores, tienen a su disposición productos que permiten conservar las prestaciones de origen de sus vehículos.

\* En NTN innovamos para una conducción más intensa

[www.ntn-europe.com](http://www.ntn-europe.com) 



## Banner

### Baterías sostenibles



› “Como experto y profesional líder en baterías de arranque y de alimentación a bordo, así como proveedor de una completa gama de accesorios, Banner constituye una parte integral de la movilidad moderna”, aseguraba Andreas Bawart, CEO del Grupo, con motivo de la participación de la compañía en Automechanika, con un stand en el que los visitantes pudieron observar todas las novedades de la compañía, pero también la casita típica alpina austriaca de Banner.

El Grupo mostró su gama de baterías de arranque y de alimentación a bordo, además de su completa gama de accesorios. Destacaron las AGM Running Bull de Banner, consideradas como las baterías de arranque y de alimentación auxiliar de 12 V para muchos modelos eléctricos e híbridos. Igualmente, Banner lleva décadas suministrando baterías para sistemas Start-Stop en vehículos de combustión a fabricantes e importado-

res de automóviles. Dentro de su gama de accesorios, el Grupo expuso los cargadores Accu-charger 12V-15A / 24V-7,5A y Accu-charger 12V-25A / 24V-12,5A, herramientas profesionales para la carga y el mantenimiento de baterías de vehículos.

Banner también está considerada pionera en materia de sostenibilidad. La empresa tiene un ciclo cerrado de reciclado de baterías y concede la misma importancia al cumplimiento de los criterios medioambientales, sociales y de gobierno [MSG]. Por ejemplo, más del 95% del plomo utilizado en el proceso de producción de las baterías de arranque y auxiliares se recicla. En cuanto a las cajas de plástico de las baterías, se utiliza hasta un 80% de polipropileno reciclado. Además, el ácido sulfúrico recogido de las baterías gastadas se transforma en sulfato sódico, que a su vez se emplea en la producción de detergentes y vidrio.

## Doga Parts

### Nuevas gamas

› Doga Parts cerró con éxito su participación en Automechanika Frankfurt 2024, celebrada del 10 al 14 de septiembre. Entre las novedades más llamativas, Doga Parts presentó su nueva gama de depósitos para líquidos de automoción, resortes eléctricos y blowers y la actualización de la gama de escobillas Doga Optima. Su estratégica ubicación en el pabellón 5.0 facilitó una gran afluencia de visitantes, reuniones clave con socios actuales e importantes acuerdos comerciales con nuevos mercados internacionales.





## Comline Innovación tecnológica

- El Grupo Comline, con sus marcas Comline, Motaquip y Allied Nippon, volvió como expositor al certamen alemán, con el objetivo de generar nuevos negocios y fortalecer las relaciones comerciales existentes. En un stand de 120 metros cuadrados, muy visible gracias a una marquesina suspendida, el equipo comercial y directivo que representó a la empresa mostró a visitantes de al menos 73 países su amplia oferta de productos de filtración, frenado y dirección y suspensión, entre otros. La marca Comline, que se distingue por su combinación de colores azul y amarillo, tuvo un lugar destacado en el stand de su empresa matriz homónima. “Más que la suma de sus partes” fue el lema de la marca Comline y su presentación tuvo como objetivo mostrar todo lo que la marca tiene para ofrecer. Comenzó con su producto, en particular una exhibición dedicada a las piezas Comline para el Tesla Model 3, pero también abarcó sus datos calificados por TecDoc PDS, servicio al cliente, garantía, marketing diverso y un creciente seguimiento en las redes sociales. La parti-



cipación de Comline Group se vio reforzada por las demostraciones de productos y un área dedicada a la creación de redes y reuniones. En general, la semana proporcionó una plataforma valiosa para forjar nuevas alianzas y fortalecer las relaciones existentes en los mercados globales. “Después de Automechanika 2024, el consenso es que ha sido la mejor edición de Frankfurt de la historia de Comline Group”, afirma su gerente general de Marketing y Comunicaciones, Leigh Davies. “Nos sorprendió la reacción positiva hacia nuestro stand y nos encantó el nivel de interés en nuestras marcas y productos. El evento también brindó una oportunidad fantástica para conectar con socios existentes y establecer nuevas relaciones. Nos vamos con muchas oportunidades”.

## Nissens Group Tres marcas, un stand

- Por primera vez en más de un siglo de historia, Nissens Automotive expuso las tres marcas que componen el grupo en el mismo stand. Nissens, AVA y Highway Automotive disfrutaron así de una exitosa Automechanika Frankfurt para el grupo, reforzando relaciones comerciales con socios y conectando con muchos clientes potenciales. Con un reconocido soporte técnico y soluciones comerciales, Nissens enfatizó el valor de marca detrás del eslogan “Delivering the Difference”. Además de mostrar soluciones de gestión térmica para vehículos de nueva energía, que incluyen eléctricos e híbridos enchufables, también presentó sus novedades más recientes como el cuerpo de mariposa y la gama de enfriadores EGR para camión. AVA, por su parte, se centró en las aplicaciones de vehículos antiguos, proporcionando una gama optimizada que da la cobertura necesaria con el menor número de componentes. El nuevo lanzamiento para Automechanika fue una gama de enfriadores de aceite completos, que incluyen carcasa y filtro de acei-



te. Actualmente, la compañía ofrece 28 enfriadores de aceite con carcasa, que cubren más de 425 referencias de equipo original. Su gama total abarca 315 unidades, que pueden servir para más de 1.250 referencias originales. Para Highway Automotive, la marca especialista para vehículo industrial, el objetivo de la feria fue mostrar sus piezas de repuesto para camión, agrícola, construcción y autobuses. La empresa ha desarrollado un amplio programa de piezas con más de 1.800 referencias para los sistemas

de refrigeración del motor, climatización y control de emisiones. Para optimizar aún más las reparaciones y reducir el coste medioambiental, se mostraron los principales productos de la marca, como los kits de reparación del sistema EGR y los enfriadores remanufacturados. También se exhibieron sus nuevas líneas de producto de arranque y alternadores y bombas AdBlue, lo que proporciona un mayor potencial comercial para distribuidores de repuestos y operadores de flotas.



## Alkar 2.100 referencias nuevas

› Alkar Automotive volvió a estar presente en Automechanika Frankfurt. Durante la cita, Alkar mostró sus últimas novedades, destacando la presentación de su Nuevo Catálogo 2025 de Espejos Retrovisores para turismos y para vehículo industrial, que incorpora 2.100 referencias nuevas para un total de

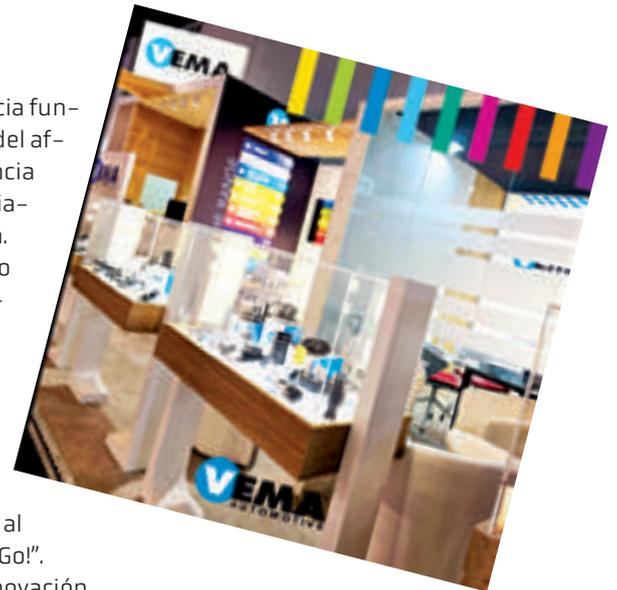
8.000 referencias y 485.000 aplicaciones. Contiene espejos completos, cristales con soporte, carcasas, cuerpos de espejo, cristales adhesivos e intermitentes de retrovisor para turismo, SUV y vehículo comercial, logrando una cobertura mayor al 97,2% del parque circulante europeo. También cuenta con una

importante presencia de vehículos eléctricos, así como la reciente incorporación de espejos para marcas chinas. En el nuevo catálogo se muestra para cada referencia tanto el detalle de la carrocería del vehículo, como la referencia equivalente de origen.



## Vema Nuevos catálogos

› Vema participó en Automechanika Frankfurt 2024, “un punto de referencia fundamental para el sector de la automoción, especialmente para el sector del aftermarket. Esta es una oportunidad única para consolidar nuestra presencia en el mercado internacional y establecer nuevas colaboraciones comerciales”, dijo Gennaro Chianese, CEO y director de Exportación de la compañía. En el certamen, Vema presentó algunas innovaciones significativas, como la presentación de los nuevos catálogos y ampliaciones de varillaje y autocomponentes de la prestigiosa línea de productos Vema Plus o la introducción del nuevo catálogo de componentes de caucho-metal. Este compendio, que incluye más de 6.000 artículos nuevos ya disponibles en almacén, ha ampliado significativamente la oferta de la empresa, que también se puede consultar en la app de la compañía. Además, Vema ha ampliado las capacidades logísticas de su planta con nuevos almacenes automáticos, cuya disponibilidad en tiempo real está al servicio del distribuidor con la disponibilidad de entrega urgente “Vema Go!”. En esta participación, Vema mostró un importante crecimiento y una renovación constante de su gama de productos; de hecho, la empresa logró consolidar los resultados de crecimiento de las exportaciones de dos dígitos alcanzados en los últimos dos años.



## Talosa Nuevas gamas de fabricación propia

› Siempre fiel a su cita con Automechanika Frankfurt, la participación de Talosa en esta última edición ha sido un gran éxito para la compañía, según nos comentan. Talosa presentó varias novedades, entre ellas gamas específicas de componentes de dirección y suspensión para vehículos eléctricos y chinos, nuevas familias de fabricación propia de componentes de caucho-metal y juntas homocinéticas y transmisiones íntegramente nuevas, para las que no es necesaria la devolución de cascos. Todo ello ha despertado un gran interés en profesionales del aftermarket de más de 50 países que visitaron su stand. Un stand que, como siempre, fue un punto de encuentro para los españoles y donde la firma pudo ofrecer una atención personal a amigos, clientes y visitantes de todo el mundo proporcionando una información detallada de las novedades incorporadas.

“Desde Talosa queremos agradecer las visitas recibidas, ya que suponen un impulso para continuar siendo líder como primer fabricante mundial de componentes aftermarket para dirección y suspensión y suministrador OEM/OES desde 2021”, apostillan.

## Osram

### Estreno de lámparas LED



- Osram presentó numerosas novedades en Automechanika Frankfurt, como Osram Xenarc Night Breaker 220, una lámpara de xenón que proporciona hasta un 220% más de brillo y hasta un 20% más de luz blanca; la barra de luz adicional Osram LEDriving Curved Lightbar VX1000-CB SR SM, con 36 LED de alta potencia, un alcance de hasta 525 metros, un flujo luminoso de 6.600 lúmenes y una temperatura de color de luz diurna de 6.000 Kelvin; y Osram LEDinspect Flexible Inspection Light, la luz de inspección más versátil para el taller.

Pero el estreno que atrajo toda la atención fue la nueva Osram Night Breaker LED Speed H7 con el que, además de aumentar su familia de lámparas LED retrofit, la empresa amplía la lista de modelos de vehículos compatibles. Diseñada como sustituta de las lámparas y casquillos H7 tradicionales, es rápida y fácil de instalar gracias a su geometría especial, casi idéntica a la de una lámpara halógena convencional, por lo que no necesita adaptadores ni casquillos. Este tipo de instalación plug-and-play ha sido posible gracias a la

incorporación de un ventilador muy pequeño que garantiza una gestión térmica innovadora y, por tanto, un flujo luminoso estable y una distribución uniforme de la luz. La luz blanca brillante con una temperatura de color de hasta 6000 Kelvin garantiza una mejor visibilidad, gracias a la reducción del deslumbramiento en un 50%. Una vida útil seis veces mayor en combinación con una reducción del 60% en el consumo de energía convierte a la nueva lámpara LED en una solución de reemplazo ecológica y rentable.

## Bilstein

### Tecnología de chasis y amortiguadores

- Bilstein es sinónimo de dinámica vehicular, experiencia de conducción óptima y excelencia técnica en tecnología de suspensión, aspectos que el fabricante volvió a demostrar en Frankfurt. Los profesionales del taller pudieron obtener información sobre la tecnología de chasis, así como soluciones adecuadas, en el amplio portafolio de productos, para cada coche y cada ruta. En concreto, Bilstein se centró en Automechanika en sus productos estándar clásicos como los amortiguadores B4 y B6, y en el módulo de suspensión neumática B4. Todos los amortiguadores Bilstein para el mercado de accesorios

se desarrollan en las mismas fábricas que los de primer equipo, pasan por los procedimientos de prueba más rigurosos, están certificados según los estrictos requisitos de los fabricantes de automóviles y garantizan una instalación sin problemas.

Un producto destacado en el stand fue el Bilstein B8 TerraSport, un amortiguador desarrollado para vehículos utilitarios crossover compactos (CUVs). Con este aumento de la altura del suelo, incluso un terreno accidentado puede ser recorrido de manera segura, al tiempo que se mejora el comportamiento de conducción diaria en las ca-



rrteras. El ajuste patentado de válvula degresiva responde inmediatamente a cambios en las condiciones de la superficie y ajusta la configuración de la suspensión para mantener las ruedas en contacto óptimo con el suelo.

## Unigom

### Portfolio con nuevas marcas

- Unigom anunció durante Automechanika Frankfurt una expansión de su línea de productos con la introducción de la nueva marca, Deltagom, recientemente adquirida, y conocida por la fabricación de brazos de suspensión, un área que Unigom ha decidido expandir en respuesta al creciente demanda de sus socios distribuidores. Otra incorporación al portfolio de productos de Unigom es la marca Ages, bajo la que se comercializarán componentes de goma y caucho metal y soportes de motor, ampliando la cobertura del fabricante italiano. También con motivo de Automechanika, Unigom presentó su nuevo programa para distribuidores, bajo el lema "Be U - Descubre el Poder de la Singularidad con Nosotros", que ofrece, entre otros beneficios, el acceso a sus productos, soporte, ética y transparencia, crecimiento y desarrollo, o acceso a estrategias de marketing personalizadas para promover los productos de Unigom y aumentar las ventas.





## Petronas

### Soluciones de lubricantes y fluidos funcionales

En su 50º aniversario, Petronas Lubricants International (PLI) volvió a Automechanika donde presentó Petronas Syntium X, la nueva gama de aceites para motores diseñada para brindar soporte tanto a vehículos antiguos como modernos, que garantiza un rendimiento y una protección óptimos sin comprometer la calidad. En línea con el lema de la feria, 'Driving Transformation', PLI también mostró su gama Petronas Iona, una nueva generación de fluidos desarrollada para acelerar la transición hacia un futuro de cero emisiones netas. Petronas Iona re-

presenta la solución de fluidos más avanzadas de PLI, diseñada para optimizar el rendimiento de los vehículos eléctricos.

Con el objetivo de seguir reforzando su vínculo con el automovilismo, PLI exhibió el lubricante Petronas Syntium, el cual ha impulsado al equipo Mercedes-AMG Petronas Formula 1 a ganar ocho campeonatos mundiales consecutivos de constructores (2014-2021) y siete campeonatos consecutivos de pilotos (2014-2020). Los visitantes del stand de Petronas pudieron disfrutar de la exhibición del coche Mer-



cedes-AMG Petronas F1 Team 2024. Además, los visitantes pudieron obtener más información sobre la gama de fluidos funcionales Petronas Tutela, diseñada para satisfacer las exigencias de los vehículos modernos, al mismo tiempo que ofrece una protección mecánica integral para transmisiones automáticas, refrigerantes y líquidos de frenos.

## TAB Group

### Amplio programa de baterías de arranque



TAB Batteries participó como expositor en Frankfurt para exponer los últimos productos de automoción de su programa de baterías de arranque (TAB Polar, TAB Magic, TAB EFB Stop&Go y TAB AGM Stop&Go), que garantiza que haya un producto adecuado para cada automóvil. "Automechanika es una cita ineludible para el sector. Estar presentes nos permite mostrar nuestras últimas innovaciones, estrechar lazos con nuestros socios y captar nuevas oportunidades para seguir siendo líderes en el mercado", afirmaba Joan Alcaraz, director general de TAB Spain, con motivo de la participación de la empresa en la feria alemana.

Son muchos los visitantes que pasaron por el stand de TAB Group, cuyos responsables destacan esta participación como "una experiencia increíble" que ha compartido con todos los profesionales que han pasado por el stand. "Vuestra energía y pasión son la razón por la que seguimos innovando. Nos vamos con muchas ideas y con la mirada puesta en la próxima edición. Nos vemos en Automechanika 2026 con muchas más novedades".

## Original Birth

### Cambios estructurales

Con más de 45 años de experiencia, Original Birth cuenta con una amplia gama de componentes del chasis, suspensiones y sistemas de refrigeración del motor, entre otras líneas, con ocho millones de artículos vendidos cada año y presencia en más de 68 países en cinco continentes.

Original Birth estuvo presente en Automechanika Frankfurt revelando mejoras en sus áreas productiva y logística. Así, ha ampliado su capacidad de fabricación, hasta los 60.000 metros cuadrados, marcando un paso significativo hacia una mayor eficiencia operativa.

Además de las innovaciones estructurales, uno de los aspectos más destacados fue la presentación previa de la decimoquinta edición de los nuevos catálogos que ofrecen una gama reforzada de productos, compuesta por más de 17.000 artículos especializados en dirección y suspensión, subchasis y motor, así como sistemas de refrigeración del motor. Cada producto garantiza rendimiento y características equivalentes a los estándares de calidad OE.





## Aisin

### Kits de reparación universales

- › Aisin expuso su oferta ampliada de kits de reparación universales de cajas de cambios para cubrir todas las necesidades del mercado. Fabricados en Europa con componentes originales 100% OEM, los kits están diseñados para facilitar el trabajo de los reparadores con un sistema de referencias simple, que se basa en el número de serie de la caja de cambios y permite encontrar el kit adecuado para cada vehículo. Las piezas están embaladas individualmente, con instrucciones técnicas detalladas, y todos los accesorios necesarios para la sustitución. Ya están disponibles las últimas generaciones de transmisión automáticas (de la 8G a la TF-80) y las transmisiones automáticas de tipo TF60 (09K, GA6F21, etc.). Se están desarrollando nuevos kits para las cajas TR.

## Ajusa

### Nueva línea de componentes para vehículo eléctrico

- › Ajusa acudió a Automechanika Frankfurt con su nuevo catálogo con kits de reparación para motores eléctricos e híbridos, que incluye todos los componentes para reparar las averías más comunes del motor eléctrico. Disponible para Tesla, Hyundai, Kia y Renault, cada kit Ajusa incluye un manual de reparación y un vídeo-tutorial con la reparación de ese motor. Este contenido está disponible en la web de Ajusa o escaneando el QR que incluye la etiqueta del producto. La empresa albaceteña también presentó su nueva línea de tubos para válvulas EGR, novedad que ya se incluye en la nueva edición de su catálogo general y de turbocomponentes.



## Dolz

### De aniversario

- › La empresa castellanense aprovechó el certamen para celebrar su 90º Aniversario. Para ello, organizó un brindis de honor junto a sus clientes y asistentes, celebrando sus nueve décadas de historia en los que Rocío y Jesús Dolz brindaron por la compañía y se refirieron al acuerdo con Litens Automotive “que nos permitirá seguir innovando en el sector”. Entre los productos más destacados en esta edición, Dolz anunció la incorporación a su gama de bombas de aceite y correas auxiliares.

## BorgWarner

### Gama ampliada para posventa

- › Automechanika fue la plataforma en la que BorgWarner mostró las últimas incorporaciones a su gama, como cadenas de distribución, placas de fricción, módulos mecatrónicos para embragues dobles e inversores; soluciones de turbocompresor que garantizan una eficiencia y un rendimiento óptimos en varios tipos de vehículos; refrigeradores y válvulas de recirculación de gases de escape (EGR); además de tecnologías de encendido, soluciones de transmisión y productos de gestión térmica, como los ventiladores de refrigeración y los calentadores de refrigerante de alta tensión. BorgWarner también aprovechó la feria para presentar su nuevo logotipo y sus embalajes actualizados, envases de cartón marrón en los que se destacará la tecnología que corresponda.





## Dipart

### Socios y central visitan la feria

- › Una nutrida representación de Dipart, tanto de la central como de algunos de sus principales socios, acudió al certamen con el fin de conocer de primera mano las novedades de algunos de sus principales proveedores, así como de compartir experiencias con homólogos de otros países en el stand de Global One.



## Facet

### El valor de las relaciones

- › “Automechanika es una oportunidad única para construir asociaciones valiosas y continuar nuestro camino de internacionalización a un ritmo rápido”. Así califica la última edición de la feria la empresa italiana Facet, que sigue apreciando un aspecto fundamental de los negocios: el valor humano de las relaciones. La compañía dio buena cuenta en su stand de la gama de productos destinada al mercado del aftermarket, compuesta por cerca de 4.800 referencias.

## Fare

### La gama sigue creciendo

- › Con una experiencia de más de 20 años como expositor en Automechanika Frankfurt, Fare tuvo la oportunidad de contactar presencialmente con clientes, representantes y partners de todo el mundo, para la creación de nuevos acuerdos comerciales que marcan nuevos objetivos para 2024 y 2025. Además, la empresa dio a conocer la ampliación de su gama con más de 2.000 nuevas referencias para las familias de manguito de turbo, kit de cadena de distribución, tubo de refrigeración y soporte de motor. Además, presentó dos nuevas familias de producto: suspensión neumática y kit completo de limpiaparabrisas trasero. Cabe destacar, por otro lado, que en 2024 Fare ha implantado el TecCom a su operativa para facilitar el acceso a la información en tiempo real.



## Fasep

### Equilibradora con sistema RFID integrado

- › La principal novedad de Fasep fue la integración del sistema de lectura RFID (Radio Frequency Identification) en las equilibradoras con monitor. Este avanzado sistema RFID está formado por dos antenas dedicadas, capaz de leer una etiqueta RFID incrustada en el compuesto de los neumáticos de nueva generación. Esta tecnología, cuya patente se ha solicitado, permite la recopilación automática y precisa de todos los datos relativos al neumático escaneado. En colaboración con el consorcio GDSO, el sistema RFID integrado en las equilibradoras Fasep permite acceder a datos específicos de los neumáticos, incluida la identificación única del número de serie, lo que proporciona una trazabilidad completa del producto.



## Lizarte Distribuirá los productos de Dr. Motor en España y Francia

- › Además de la presentación de su oferta habitual de productos remanufacturados, Lizarte aprovechó el certamen para oficializar un acuerdo de colaboración con la empresa polaca Dr. Motor. Gracias a esta alianza, Lizarte expandirá su oferta de productos, actuando como distribuidor exclusivo para los mercados de España y Francia de, entre otros, kits de tapas de válvulas, colectores de admisión, tubos de retorno de combustible, juntas de culata y radiadores de aceite, ruedas de distribución variable, mazos de cables eléctricos y kits de montaje y reparación para inyectores diésel.



## Fersa Soluciones para vehículo eléctrico

- › Para vehículo pesado, la multinacional española presentó productos como kits de reparación para transmisiones manuales automatizadas (AMTs), con todos los componentes necesarios para una remanufactura completa, así como otros componentes del Powertrain, como los actuadores de embrague neumáticos. Fersa también expuso los rodamientos Full Efficiency de baja fricción y su nuevo buje de rueda sensorizado (Smart Hub Assembly), que permite capturar información a través de sensores internos que emiten datos en tiempo real a la nube para su posterior análisis. Asimismo, la empresa presentó su programa de soluciones de reparación para motores de vehículo eléctrico, bajo su marca PFI Fersa, que ofrece una gama de Kits de Reparación de Drive Units para marcas como Tesla, Renault, Kia y Nissan.

**AUTEL**  
EXPLORE THE FUTURE OF ADVANCED DIAGNOSTICS

**WWW.AUTELIBERICA.ES**



## Icer

### Propuesta diferenciadora

- › Icer Brakes, el fabricante español especialista en soluciones de frenado, mostró su propuesta diferenciadora, “con la que la distribución puede hacer crecer su negocio de la mano de una empresa especialista en soluciones de frenado, con una experiencia de más de sesenta años en el sector y que se encuentra absolutamente volcada en responder a todas sus necesidades”, tal y como afirman desde la compañía navarra. Para ello, disponen de una amplísima cobertura del parque europeo actual: del 99% en pastillas para turismo –con 1.900 referencias– y del 98% para vehículo industrial –120 referencias–; alcanzando el 96% en discos de freno con recubrimiento Geomet –1.000 referencias– y el 80% en kits traseros premontados –140 referencias–.



## NRF

### Seis nuevas categorías de producto

- › NRF, fabricante y proveedor aftermarket de termocontrol, aprovechó su presencia en la feria para anunciar el lanzamiento de seis nuevas categorías de producto. Se trata de cuerpos de mariposa (con 85 referencias y 350 números OEM), mangueras calefactadas (55 referencias que cubren 80 números OEM para turismos, vehículos comerciales ligeros y camiones), Innovation Range (200 piezas nuevas diseñadas para todos los modelos de Tesla; son 25 nuevos grupos de productos que abarcan dirección y suspensión, frenos, filtración y piezas exteriores), sensores de presión de combustible (41 sensores que cubren 180 referencias OEM y estarán disponibles a partir del primer trimestre de 2025), sensores de levas y cigüeñal (367 referencias que cubren más de 1.600 números OEM, disponibles a partir del primer trimestre de 2025) y mangueras y tubos para aire acondicionado (60 referencias que cubren más de 170 números OEM).

## UFI

### Con el sector del hidrógeno

- › UFI Filters presentó por primera vez a nivel europeo sus innovaciones tecnológicas para el sector del hidrógeno. Con la creación de UFI Hydrogen, el Grupo impulsa la revolución verde con soluciones destinadas a descarbonizar la economía. UFI Hydrogen, fundada en 2023, se centra en el desarrollo de membranas recubiertas de catalizador, que permiten la producción eficiente de hidrógeno verde y su conversión en electricidad, que puede utilizarse en diversas aplicaciones: pilas de combustible, generación de energía, procesos industriales e incluso suministro doméstico de energía. Además, de aquí a 2028, UFI invertirá unos 50 millones de euros en UFI Hydrogen y creará hasta 100 nuevos puestos de trabajo en esta área de negocio. Además de las innovaciones relacionadas con el hidrógeno, el Grupo UFI Filters presentó sus tecnologías de filtración y soluciones de gestión térmica en Automechanika 2024.





## Service Next Soluciones de formación con realidad virtual

- Service Next ofrece formación para talleres a través de gafas de realidad virtual. En este sentido, los asistentes a Automechanika pudieron probar esta tecnología innovadora, que está transformando la manera en la que los profesionales del sector aprenden y se capacitan. Gracias a la realidad virtual, la empresa ofrece una experiencia interactiva que acelera el aprendizaje y mejora la calidad del entrenamiento técnico. Además, Service Next mostró en Frankfurt Next Go, su plataforma todo-en-uno que facilita la gestión del taller, información técnica, formación, precios OEM y catálogos, entre otras funcionalidades para talleres independientes.



## Schaeffler La división Automotive Aftermarket estrena nombre

- Bajo el lema "Sustaining Motion. Pioneering Future", Schaeffler eligió Automechanika para presentar por primera vez su división Automotive Aftermarket bajo el nombre Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS), que refleja su compromiso con la innovación sostenible, el progreso tecnológico y las nuevas soluciones a medida para sus clientes. En la feria, VLS exhibió su oferta integral en tres principales áreas que conforman la agenda de la división: tecnología preparada para el futuro, con el sensor de NOx de Vitesco Technologies, el Schaeffler Mover, plataforma escalable para lanzaderas autónomas, y la impresora 3D OmniFusion; productos centrados en el mercado, como kit de reparación de embragues desconectables LuK KO para híbridos, el módulo de gestión térmica INA de segunda generación y las últimas generaciones de rodamientos de rueda FAG WheelSet; y servicios orientados al cliente, con su marca de servicio RE-XPERT.

# Continental



## La movilidad del futuro con un solo proveedor.

Continental Automotive ofrece una amplia gama de soluciones para la posventa, con tecnología avanzada y la misma calidad que el original.

**Piezas de recambio original:** Frenos ATE, gestión de motor, diésel, turbos, baterías y limpiaparabrisas.

**Servicios integrales para los talleres:** Centros de freno, centros reparación diésel y formación.



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



# PEDRO JOSÉ SÁNCHEZ

Gerente de Automoción Benauto, miembro de la red AserAuto



Hemos tenido la oportunidad de conversar con Pedro José Sánchez, gerente de Automoción Benauto, un taller ubicado en Beniaján (Murcia) que forma parte de AserAuto de la mano de Auto Recambios Continente, uno de los socios del grupo Aser. A través de esta conexión, Automoción Benauto ha recibido un apoyo constante para cubrir sus necesidades diarias, lo que ha facilitado su crecimiento y consolidación dentro del sector.

**A**utomoción Benauto abrió sus puertas en 2016 y, desde entonces, ha crecido de manera notable. Actualmente, cuentan con seis mecánicos, además del personal de oficina. Aunque traba-

jan con múltiples marcas, su especialidad es Mercedes-Benz, ya que gran parte del equipo proviene de concesionarios de esta marca. Esa experiencia les permite ofrecer un servicio especializado y de alta calidad, manteniendo la esencia de lo que mejor conocen.

**Talleres en Comunicación: ¿Podrías contarnos un poco sobre tu trayectoria en el mundo de la automoción y cómo decidiste emprender con Automoción Benauto?**

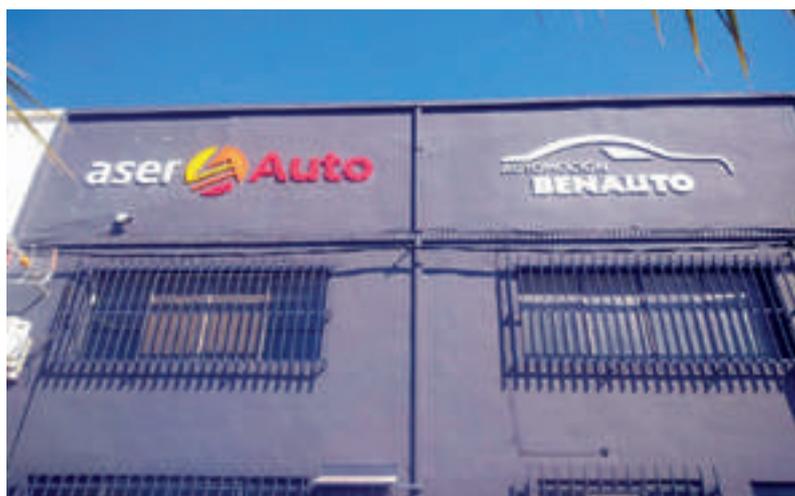
**Pedro José Sánchez:** Llevo 14 años en este sector. Antes de abrir el taller, trabajé en un concesionario Mercedes, igual que muchos de mis compañeros, algunos de ellos con más de 20 ó 30 años de experiencia en la marca. Crecimos profesionalmente en Mercedes, lo que nos ha permitido especializarnos en sus vehículos. Por eso, cuando abrí Automoción Benauto, me apoyé en ese conocimiento que compartimos como equipo. Con el tiempo, hemos sumado más marcas a nuestro servicio, pero Mercedes sigue siendo nuestra fortaleza.

**Desde tu punto de vista, ¿cuáles son los principales retos que enfrenta un taller hoy en día y cómo el formar parte de una red de talleres como AserAuto te ayuda en el día a día?**

Uno de los mayores retos es la exigencia del cliente actual. Hoy en día, el cliente no solo espera una buena reparación, sino también una experiencia completa: instalaciones adecuadas, una atención profesional y personalizada. En Automoción Benauto nos esforzamos por ofrecer ese nivel de servicio. Ser parte de la red AserAuto nos ayuda mucho en esto. Al estar dentro de una red nacional, tenemos una imagen corporativa que nos respalda y nos da más visibilidad. No somos sólo un taller de la zona, somos parte de algo más grande, y eso genera confianza en nuestros clientes.

**¿Cómo gestionáis en Automoción Benauto la relación con vuestros clientes, desde la primera visita hasta el seguimiento posterior a una reparación o mantenimiento?**

Lo más importante es la comunicación. Nos esforzamos en ofrecer un trato personalizado, pero no sólo es cuestión de decirlo, sino de tomarnos el tiempo para hablar con los clientes, entender sus problemas y necesidades. A veces, lo que más necesitan es que los escuchemos, que sepan que estamos con ellos y que comprendemos lo que pasa con su coche. Esa



**“Cuanto más formados estamos, menos pruebas innecesarias hacemos, porque sabemos qué hacer desde el principio. Eso hace toda la diferencia”**

empatía es clave para que confíen en nosotros y se sientan satisfechos.

**Automoción Benauto siempre participa en las formaciones que ofrece AserAuto. ¿Qué papel juega la formación continua del personal y cómo beneficia al cliente final?**

La formación es crucial. Hace poco hice un curso de tres días y ahora mismo tengo dos mecánicos haciendo un curso sobre híbridos eléctricos que dura un mes y medio, todos los sábados. La formación nos permite mejo-

rar nuestra capacidad de respuesta, lo que no sólo es bueno para nosotros, sino también para el cliente. Si atendemos mejor y más rápido, el cliente ahorra tiempo y dinero, y recibe un servicio de calidad. Cuanto más formados estamos, menos pruebas innecesarias hacemos, porque sabemos qué hacer desde el principio. Eso hace toda la diferencia.

**¿Qué crees que diferencia a Automoción Benauto de otros talleres?**

Intentamos diferenciarnos con la sin-

ceridad y la transparencia. Sabemos que algunos talleres tienen mala fama, pero queremos cambiar esa percepción. Invitamos al cliente a ver su coche, a que compruebe las piezas que hemos cambiado, y le mostramos el diagnóstico en tiempo real si lo desea. La idea es que todo sea claro y sin sorpresas. La transparencia es lo que genera confianza, y al final, lo que importa es que el cliente se vaya satisfecho, con su coche bien reparado, limpio y en perfectas condiciones. ■

# Taller XXI ultima su nueva web e incrementa su presencia en redes sociales

Sus responsables destacan la cercanía con los clientes y la integración de servicios, tanto de información técnica, como formaciones e imagen como valores diferenciales de la red



**Para el próximo año, tienen previsto aumentar los servicios para sus clientes, para que sean capaces de generar negocio nuevo, como los acuerdos con flotas**

**T**aller XXI, red de talleres promovida por Alliance Automotive Group Ibérica, cuenta en la actualidad con 430 talleres adscritos, haciendo que Taller XXI sea la red que más crece para AAG en este 2024 y con una previsión de 20 altas antes de final de año, para poder cerrar 2024 con 450 talleres.

Sus responsables definen la enseña como "una red de cercanía con sus clientes donde la confianza es la base. La integración de nuevos servicios tanto de información técnica, como formaciones e imagen, hacen que Taller XXI sea una red diferente sin perder la propia personalidad del taller".

Desde Taller XXI resaltan la importancia en su proyecto de la formación, tanto a nivel técnico como en la gestión de taller, para lo cual cuentan con Cars Marobe y formando, por ejemplo, en sistemas híbridos de cuarta generación. Para el próximo año, tienen previsto aumentar los servicios para sus clientes, para que sean capaces de generar negocio nuevo, como los acuerdos con flotas. Además, la red está a punto de lanzar la nueva web de Taller XXI, con un diseño completamente renovado.

Además, también apuestan por que Taller XXI tenga un marketing potente y una gran presencia en redes sociales. Por ejemplo, en poco más de un año, Alliance Automotive Group Iberia ha superado los 3.000 seguidores en LinkedIn. ■



# DESCUBRE LA NUEVA » GAMA DE CERINAS

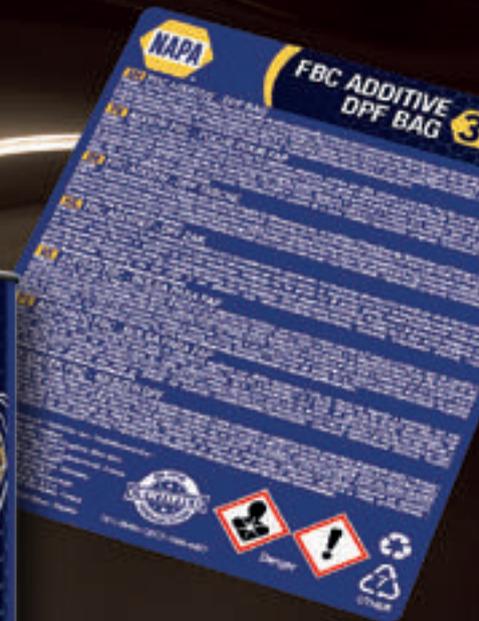
La gama de cerinas NAPA incorpora una nueva opción de alta calidad al mercado español y portugués **con opción en formato bolsa, lata o garrafa**. Esta gama cuenta con 19 referencias ya disponibles en los centros de Alliance Automotive Group así como en los distribuidores oficiales NAPA.

## OEM

Calidad equivalente a un equipamiento original



Fabricado conforme a la norma ISO9001:2015



# CGA implanta un nuevo servicio de peritaciones técnicas

Destinado a socios del grupo, a talleres de las diferentes redes de CGA y a sus clientes.



**C**GA ha puesto en marcha el nuevo servicio de peritaciones técnicas de automoción, dirigido principalmente a los socios del grupo y a los talleres que forman parte de sus redes (CGA Car Service, Multitaller Service, Sacorauto Service...). Este servicio está diseñado para brindar un apoyo integral y especializado en la reparación de vehículos, asegurando una gestión más eficiente y profesional de las reparaciones y otras situaciones que requieran de peritaciones técnicas. El servicio es prestado por Fernando Checa (perito judicial técnico en automoción) y Rafa Checa (perito judicial

técnico en automoción y en vehículos híbridos, eléctricos y estaciones de carga). Ambos cuentan con amplia experiencia y el respaldo de Congestecno Peritos, una empresa especializada que forma parte del grupo Temeweb. “La formación y prevención son pilares fundamentales de este nuevo servicio. Por ello, se desarrollarán una serie de manuales y vídeos explicativos que estarán disponibles para todos los talleres de nuestra red. Estos recursos tienen como objetivo mejorar las prácticas en la prestación del servicio, asegurar que cada cliente reciba una atención de la más alta calidad y promover la estandarización de procedimientos entre los diferentes talle-

res”, nos comentan desde el grupo. Así, los talleres de las redes cuentan con un apartado específico en su web con toda la información referente al servicio: su funcionamiento, operativa (que difiere completamente de las peritaciones de las aseguradoras) y tarifas. “Además, estamos aprovechando las reuniones que se realizan con los talleres de la red en las instalaciones de los distribuidores para ampliar la información necesaria y resolver todas las dudas que puedan surgir, tanto a los talleres como a los socios”, comenta Fernando Checa.

## Ya disponible

El servicio está disponible para toda la red y todos los socios del grupo, que han sido informados a través de la web de talleres y la del grupo. “El servicio está teniendo una buena acogida, y estamos recibiendo bastantes solicitudes de peritaciones, tanto por parte de talleres como de socios, e incluso de clientes de los talleres. Algunos de estos clientes nos han solicitado el servicio para reclamar una compra de un vehículo a una compraventa o, por ejemplo, para reclamar a fabricantes sobre piezas cuya garantía ha sido denegada. Incluso, algunos talleres están considerando formarse como peritos judiciales”, añade Rafa Checa. “La verdad es que nos ha sorprendido la cantidad de casos que nos están demandando, considerando que una peritación judicial es mucho más laboriosa que una peritación simple, como las que se hacen para las aseguradoras, que son meros informes periciales”, añade.

“Además, los talleres nos han propuesto realizar peritaciones judiciales para evitar que las compañías de seguros les impongan condiciones injustas, tanto en mano de obra como en piezas. Incluso hay compañías que envían las piezas directamente, y en algunos casos, éstas son de desguace, sin informar al cliente”, nos detallan ambos. ■

**“Estamos recibiendo bastantes solicitudes de peritaciones, tanto por parte de talleres como de socios, e incluso de clientes de los talleres. Como ejemplo, nos lo solicitan para reclamar una compra de un vehículo a una compraventa o para requerir a fabricantes sobre piezas cuya garantía ha sido denegada**



# Eficiencia en cada reparación, **sostenibilidad** en cada acción



@cgagrupo  
X | @grupo\_cga

in | grupocga  
f | @CGAgrupo



www.tallerescga.com  
tallerés@grupocga.com



# Las redes de talleres de AD siguen en crecimiento constante

Para 2025, las enseñas (AD, Elite, Premium y AD Expert Service Car) seguirán ampliando su catálogo de productos y servicios, adaptándose a las necesidades de los talleres asociados y forjando nuevas alianzas con proveedores.



Las redes de AD Parts (AD, Elite, Premium y AD Expert Service Car) siguen en crecimiento constante, especialmente en AD, AD Expert Service Car y Premium que han aumentado su nómina de talleres adscritos con varias incorporaciones, frente a alguna baja puntual, principalmente debida a cambios en la gestión de los talleres. “De cara a finales de año, nuestras expectativas son positivas, ya que continuamos identificando nuevas oportunidades de mercado y adaptándonos a las tendencias emergentes y a las necesidades cambiantes de nuestros clientes”, explican desde el grupo.

A nivel formativo, este año, las acciones formativas a través del centro técnico AD Grup Eina han sido fundamentales, ofreciendo una amplia variedad de cursos y capacitaciones para los profesionales del taller, para contribuir al desarrollo y actualización de las competencias de los mecánicos. En el ámbito del marketing, se ha puesto el foco en mejorar la visibilidad de las marcas y servicios, en línea con las demandas del sector.

“Para 2025, seguiremos ampliando nuestro catálogo de productos y servicios, adaptándonos a las necesidades de los talleres asociados y forjando nuevas alianzas con proveedores”, comentan desde AD Parts, señalando que continuarán con las acciones formativas –a través del centro técnico AD Grup Eina–, “que son esenciales para la capacitación de los profesionales del sector. Además, continuaremos fortaleciendo la visibilidad de nuestras marcas y captando nuevos talleres, siempre atentos a las oportunidades de mercado y a las tendencias emergentes para asegurar un crecimiento sostenido”.

En definitiva, “nuestras redes destacan por su solidez, una amplia oferta de productos y servicios, y un firme compromiso con la formación continua”, apostillan. ■

**MANN  
FILTER**

# La marca de siempre. Un diseño de ahora.

**Nueva caja MANN-FILTER.**

**Diseño renovado**

**Colores vivos**

**Lenguaje universal**

**Tipografía optimizada**

**Código QR informativo**

**Espacio para personalizar**

**Código QR de seguridad**

**Código de barras lateral**

**Descúbrela**



La **nueva caja MANN-FILTER** ha sido diseñada cuidando al máximo cada detalle con el objetivo de mejorar la experiencia de todos nuestros clientes. En este nuevo diseño optimizamos la practicidad haciendo más ágil la **lectura de la información a primera vista**. Además, añadimos **accesos directos** a nuestras plataformas digitales para verificar la **seguridad y autenticidad de MANN-FILTER**. Porque cambiamos lo de fuera, conservando lo de siempre, el compromiso y la calidad de lo que llevamos dentro. ¡Descúbrela!

# Midas España nombra a Vicente Pascual nuevo director general



**Asume el liderazgo de la compañía para afrontar los retos de la transición automovilística, como la transformación de la movilidad, la innovación tecnológica y los cambios en el comportamiento de los clientes.**

**V**icente Pascual es, desde el 1 de octubre, el nuevo director general de Midas que apuesta por este profesional para liderar la empresa en este momento de transformación, reforzando su compromiso con el talento interno. “La industria del automóvil está experimentando una transformación sin precedentes, impulsada por la digitalización, la sostenibilidad y el auge de nuevas formas de movilidad. Estoy comprometido a continuar con el excelente trabajo que ha realizado Ramón Rueda y seguir potenciando la posición de referencia de Midas dentro del sector”, declara Pascual, que ha desarrollado toda su carrera profesional dentro de la empresa. Desde hace más de 30 años, Vicente Pascual está ligado al Grupo Mobivia, conglomerado empresarial europeo especialista en mantenimiento de automóviles al que pertenece Midas. Comenzó como técnico y responsable de taller y, en poco tiempo, tuvo la oportunidad de incorporarse a las oficinas centrales como parte del equipo de Formación de la marca. Después dio el salto al departamento de operaciones trabajando directamente con los fran-



quiciados. A continuación, pasó a liderar la red de centros como director de Operaciones durante siete años. En los últimos ocho años ha ocupado el puesto de director de Expansión, desde donde ha impulsado el plan de crecimiento de la compañía en nuestro país. Las últimas aperturas de la red han tenido lugar en Fraga (Huesca) –un Taller Autorizado–; tres en Madrid [carretera de Toledo, barrio de Ciudad Lineal y Retiro], Jaén y Córdoba. De este modo, la cadena cuenta actualmente con 195 centros, 177 en régimen de franquicia, ocho centros propios y diez licencias de Taller Autorizado a lo largo de toda España.

## Otras novedades

De cara a las flotas, Midas ha puesto en marcha el programa Midas Cerca de Ti. Cuyos clientes pueden gestionar citas previas con atención prioritaria y realizar la gestión integral del mantenimiento de los vehículos, todo ello mediante un proceso completamente digitalizado y disponible para todo tipo de flotas. Y como complemento a este servicio emerge FleetHub, una colaboración entre Midas y Norauto, con el objetivo de mejorar la gestión cotidiana de las flotas. Este proyecto abarca más de 270 centros de servicio y puntos de venta estratégicamente ubicados en ciudades y centros comerciales, garantizando una cobertura óptima para pymes y autónomos. A través de una plataforma digital, FleetHub ofrece soluciones eficientes y una atención personalizada, facilitando una sinergia que potencia el trabajo de los profesionales de ambas compañías. Por otro lado, Midas cuenta con el programa Midas Centro de Talento como un plan de carrera laboral, enfocado en preparar y formar profesionales en electromecánica para dar respuesta a los retos que presenta la nueva era de la movilidad. Integrando educación y experiencia laboral, esta opción está destinada para aquellos interesados en iniciar su carrera profesional de inmediato en el sector de la mecánica y la electromecánica, áreas con alta demanda y un prometedor futuro. Además, la iniciativa no sólo prepara a los empleados de la compañía académicamente mientras trabajan, sino que potencia habilidades y talentos individuales de manera integral, aumentando sus probabilidades de crecer en la compañía, incluso ofreciendo un programa especial de ayudas para empleados que desean montar su propio taller y convertirse en franquiciado. ■



# EuroPremium 2024, un reconocimiento a la rentabilidad



**El jurado de prensa ha valorado ya los 25 talleres finalistas preseleccionados, votos que se unirán a los de los proveedores para elegir a los 10 mejores EuroTalleres que recibirán su galardón el próximo 8 de noviembre.**

**E**uroTaller impulsa la rentabilidad de sus talleres miembro, un aspecto fundamental que reconocerán los EuroPremium 2024, los galardones con los que la enseña distingue cada año a sus mejores talleres. Tras la presentación de candidaturas por parte de los distribuidores y coordinadores de la Red, el jurado de prensa –del que forma parte el equipo de Posventa.info / Talleres en Comunicación– ha valorado ya los 25 talleres finalistas preseleccionados, votos que se unirán a los de los proveedores para elegir a los 10 ganadores de los EuroPremium 2024.

Los diez mejores EuroTalleres recogerán su distinción en una cena de gala el 8 de noviembre en el hotel Eurostars Madrid Tower, en la que también se anunciarán los tres galardonados de Top Car, la red hermana de EuroTaller en Portugal, y se otorgarán las distinciones a los talleres ganadores de los premios internacionales de la Red. Coincidiendo con la ceremonia, también se entregará el vehículo de sustitución que se sortea en el marco de la

campana promocional con la que SKF y EuroTaller incentivan a la compra e instalación de productos de la marca. Y, como ya es tradicional, se entregará la donación a la Fundación Theodora, vinculado a la iniciativa #KmsxSonrisas y el equipo de corredores solidarios EuroTaller Theodora.

## **EuroTaller avanza**

La reunión del jurado de prensa se celebró el 9 de octubre en la sede central de Groupauto Unión Ibérica (GAUIb), entidad promotora de la red de talleres multimarca y multiservicio, momento que Álvaro León y Radek Kolasa, director y responsable de desarrollo de Red de EuroTaller, respectivamente, aprovecharon para dar a conocer el grado de evolución de la enseña y el nivel de implantación de algunos de los nuevos proyectos e iniciativas presentados en la última Convención EuroTaller, que reunió, el 24 de febrero en Córdoba, a más de 1.500 personas bajo el lema “El impulso que nos mueve”.

“Somos una red con el claro objetivo de tener a los talleres más rentables. La

que más se orienta a aportarles valor para ayudarles a incrementar su facturación y, por tanto, su satisfacción y garantizar la viabilidad de sus negocios”, explicó Álvaro León ante la prensa. En este sentido, destacó el aumento del número de EuroTalleres Plus 5 Estrellas, que ha pasado de 14 talleres a los 41 actuales, que mejoran en calidad, formación y atención al cliente.

Los responsables de EuroTaller los avances enmarcados en Imagen, Conocimiento, Clientes y Rentabilidad, los cuatro nuevos pilares de la red. Así, los talleres están adaptando sus fachadas a las nuevas opciones de imagen exterior puestas en marcha por EuroTaller, mientras que, en la parte formativa, el nuevo programa de capacitación “Meatrónica de 0 a 100: forjando a los expertos del mañana” está teniendo una gran aceptación: 140 alumnos ya han pasado por esta formación y 40 más están matriculados para el próximo curso. En este ámbito, la implementación de la IA predictiva para la detección de averías de la mano de la Plataforma SARA, puesta en marcha por Autotecnic, podría estar operativa a finales de año.

También continúa progresando el programa de fidelización para el taller con tarjetas con un 10% de factura en saldo acumulable durante un año en diferentes establecimientos comerciales y descuentos de 4 céntimos por litro en carburante. Igualmente, Álvaro León y Radek Kolasa hicieron hincapié en las buenas expectativas en volumen de intervenciones en el canal del renting, así como en los resultados del programa de consultoría en procesos y rentabilidad, que, hasta el momento, ya supera las 60 consultorías a talleres, que han permitido una mejora del rendimiento medio en 15 puntos porcentuales. Tras la Convención de EuroTaller, más de 130 talleres solicitaron este servicio, que se está llevando a cabo con un equipo de tres consultores al que se sumarán dos profesionales más. ■

## REDES

# Serca aglutina ya casi 1.700 talleres entre sus diferentes enseñas

El grupo y sus socios han realizado en este 2024 más de 160 cursos presenciales dirigidos a los talleres.

**L**as redes de Serca viven un momento “de crecimiento y consolidación tanto en España como en Portugal”, como señalan desde el grupo. No en vano, SPG Talleres ha alcanzado los 300 integrantes; Nexus Auto, los 270 talleres; y la red Profesional Plus agrupa ya a cerca de 1.100 negocios de reparación. “Durante los últimos meses, hemos experimentado un aumento de socios. Aunque las bajas son inevitables, hemos implementado nuevas estrategias para minimizarlas, enfocándonos en ofrecer una propuesta diferencial que retiene a nuestros talleres y atrae nuevos integrantes. De aquí a finales de año, tenemos previsiones optimistas de incorporar nuevos miembros en zonas estratégicas, como Portugal, donde vemos un gran potencial de

crecimiento”, comentan desde Serca. Si hablamos de formación, en lo que va de 2024, se han realizado más de 160 cursos presenciales dirigidos a los talleres. Estos cursos han cubierto una amplia gama de áreas, con un enfoque principal en las nuevas tecnologías aplicadas al sector de la automoción. Además de la formación técnica, han desarrollado formaciones en áreas complementarias, como la gestión del negocio y la neuroatención al cliente, a través de un programa llamado Triogram. Este sistema se basa en el Strucrogram, una herramienta que permite entender y aplicar los principios de la comunicación efectiva y la gestión del comportamiento en el entorno laboral. Triogram ayuda a los talleres a comprender mejor las personalidades de sus clientes, lo que les permite adaptar su enfoque de servicio y mejorar la experiencia del cliente. “Las formaciones han tenido un gran éxito, con un alto nivel de satisfacción entre los participantes, lo que demuestra su efectividad en la mejora de la atención al cliente y la gestión del negocio”, comentan.

En el ámbito de marketing, Serca ha desplegado desde enero un ambicioso programa de comunicación y visibilidad en redes sociales, con diversas campañas, sorteos y promociones dirigidas al cliente final.

### Futuro

Por lo que respecta al futuro, están renovando y actualizando íntegramente sus plataformas digitales (las intranets y sitios web de las tres redes) para que los talleres tengan una experiencia más intuitiva y eficiente a la hora de gestionar sus actividades dia-

rias. Entre los proyectos más destacados está la ampliación de servicios en la nueva plataforma Next Go, diseñada para integrar aún más funcionalidades que simplifiquen el día a día de los talleres y mejorar la experiencia de usuario. También están dando pasos importantes en la formación mediante realidad virtual (VR), lo que supondrá una revolución en la manera en que los técnicos adquieren y perfeccionan sus habilidades.

“Nuestra misión sigue siendo anticiparnos a las necesidades del sector y ofrecer soluciones que realmente aporten valor, ya sea a través de nuevos servicios digitales, programas formativos avanzados o iniciativas que respondan a las demandas cambiantes de nuestros talleres y socios, asegurando que nuestras redes sigan siendo relevantes y efectivas en el mercado. 2025 será un año de consolidación y expansión para nuestras enseñas”, apostillan.

Para finalizar, Serca explica que sus redes, “no son sólo un acuerdo comercial, sino un auténtico ecosistema que responde a las necesidades específicas de cada tipo de taller, brindando soluciones personalizadas para cada caso. Somos una red de proximidad, con una fuerte conexión local que respalda a nuestros socios en su día a día, pero al mismo tiempo contamos con una visión internacional que nos permite adaptarnos a las tendencias globales del sector, garantizando así que nuestros talleres estén siempre a la vanguardia”, detallan. ■





# Talleres DP ultima su congreso bienal y cierra 2024 en línea ascendente

Dipart planea impartir cursos de formación en su sede de Alcorcón (Madrid) en 2025.

**C**on el lema “Innovación en movimiento”, la red ibérica Talleres y Oficinas DP está rematando los detalles de su congreso [el séptimo ya, de carácter bienal] que se celebra en Benidorm los primeros días de noviembre. Es decir, con ponencias que permitan al taller conocer la realidad de mercado y los cambios normativos que vienen, e intervenciones que muestren la evolución de la digitalización del taller a través de las diferentes herramientas del grupo –como la plataforma de gestión integral GI DP– y la creciente pujanza de Dipart ante clientes colectivos como flotas o compañías de renting. “Queremos transmitirle a los empresarios y profesionales del taller que somos sus compañeros de viaje, que estamos cerca de ellos para ayudarles en su negocio, para hacerles más rentables”, nos comenta Carlos Miranda, coordinador de la red.

Una red que, actualmente, la componen 160 talleres en España y 30 Oficinas DP en Portugal; en este 2024 ha habido 14 altas en nuestro país y 5 en el país luso. A los Talleres DP, además, se le añaden 462 talleres adscritos al programa DP Oro (un centenar de ellos incorporados en este 2024). DP Oro es un programa pensado para el taller vinculado a Dipart sin identificación personalizada, que puede beneficiarse de diversos aspectos (formación, asesoría técnica, digitalización...) que



el grupo les ofrece de forma paquetizada.

A este crecimiento ha contribuido la llegada de Paco Blancas como coordinador de la red para la zona Sur (la norte seguirá en manos de Carlos Miranda). El propio Miranda es el que nos asegura que la llegada de Blancas “nos permitirá crecer aún más en 2025 y dar un mejor servicio, tanto a la red de talleres como a los socios en el propio desarrollo de la red, estar más cerca de todos ellos. Aunque nuestra prioridad no es crecer por crecer ni incorporar talleres sin más. Queremos talleres que compartan con nuestra filosofía y nuestra forma de hacer las cosas”. De hecho, añade Miranda, “tenemos en

torno al 70% de talleres que llevan con nosotros desde los inicios”.

Precisamente este carácter familiar es algo que destaca Paco Blancas: “cuando llegué en mayo a Dipart me llamó muchísimo la atención ese espíritu de grupo siempre pendiente de que el taller y el distribuidor sean al final una familia. Me encanta la implicación de todos, desde la central hasta los socios, que seguro sabremos transmitir en nuestro próximo congreso”.

## Novidades en formación

En lo que respecta a la formación, Dipart ofrece a los talleres de la enseñanza cuatro formaciones presenciales anuales en las instalaciones de cada socio. En este 2024, han estado centrados en inyección directa de gasolina, sistemas ADAS, sistemas híbridos y un último que denominan “Directo al objetivo”, en el que se abordan averías muy concretas y específicas de un determinado vehículo o marca. A estas formaciones se les añaden los cursos online DP Live (una formación cada 15 días, siempre los lunes) y el Campus DP, que recoge los cursos online impartidos en años anteriores y donde los mecánicos pueden entrar siempre que quieran para repasar o actualizar sus conocimientos en las materias que deseen.

Como novedad, de cara a 2025 Dipart prevé comenzar a impartir formación en su renovada sede de Alcorcón (Madrid). Y la idea es que sean no sólo formaciones técnicas sino también empresariales.

Además, se ha ampliado el horario de asistencia técnica (ahora comienza a las 8:15 hasta las 19:00 con un descanso de una hora, de 14:00 a 15:00 horas) para adecuarlo a la demanda de los talleres y se ha abierto la posibilidad de que los reparadores puedan hacer consultas a través de Whatsapp, algo que ha sido muy bien recibido por los clientes. “Queremos rentabilizar su tiempo, hacerles más renta-

**Talleres DP/Oficinas DP, actualmente, la componen 160 talleres en España y 30 Oficinas DP en Portugal; en este 2024 ha habido 14 altas en nuestro país y 5 en el país luso**



bles, a la vez que adaptarnos a sus necesidades de la mejor manera posible”, explica Susana Doliwa, directora de Marketing y Digitalización de Dipart, quien también recalca “el compromiso de todos, los que trabajamos aquí y los distribuidores, y es algo que, sin duda, se percibe y se transmite al taller”. Algo que, sin duda, se ha visto en las diferentes reuniones que central y socios han mantenido con sus talleres clientes este año para celebrar el XV aniversario de Dipart.

### El cliente colectivo

El cliente colectivo, fundamentalmente flotas y compañías de renting, tendrá también protagonismo en el próximo congreso; no en vano, es algo en lo que lleva trabajando Ángel Romero como director comercial y de Grandes Cuentas desde hace cuatro años y que ya se ha concretado con acuerdos con grandes clientes nacionales.

“No podemos olvidar que están aconteciendo cambios en el mercado, en cuanto a quién decide dónde, cuándo y cómo reparar el vehículo. El taller independiente tiene muy complicado alcanzar acuerdos con gestores de flotas, algo que aquí no sólo lo facilitamos, sino que nuestras herramientas permiten integrarse con las de esos clientes”, explica Doliwa. Por su parte, Carlos Miranda añade que es un mercado “que ya supone el 25% de las

matriculaciones, y nosotros trabajamos para que el taller tenga unas condiciones adecuadas para trabajar con esos vehículos”.

Así las cosas, el Congreso de Talleres DP en Benidorm será sin duda un punto de encuentro para escuchar a los talleres de la red de cara a poner en marcha nuevos servicios. “La verdad es que ahora son los propios talleres los que nos empujan y nos piden cosas. Eso hace mucho más fácil poner en marcha cualquier proyecto, porque ves los resultados de forma mucho más rápida”, finaliza Miranda. ■



**NUEVOS**  
KITS DE  
RODAMIENTOS  
DE RUEDAS CON  
5 AÑOS DE  
GARANTÍA

**¡SÍ, QUIERO!**

¿Quién puede decirle que “no” a estas piezas?  
Máxima calidad de la mano de expertos en equipos originales para conseguir un servicio de primera de una sola fuente.

Más información:



# Bosch Car Service apuesta por la digitalización y la electromovilidad

En primavera de este año, la enseña unificó los contratos de su red a nivel europeo.



pida y sencilla el estado de un coche usado basándose en los datos almacenados del vehículo. El certificado de Bosch ofrece no sólo a los vendedores y compradores de coches usados, sino también a los proveedores de servicios de movilidad, concesionarios de vehículos y operadores de flotas una base neutral para determinar el valor residual. Esto aporta transparencia y confianza al comercio de coches usados. Este nuevo servicio se lanzará para determinados clientes europeos a partir de 2025. Estará disponible para más clientes y en más países a lo largo del próximo año.

## Bosch Car Service, premiada

La red Bosch Car Service ha sido premiada de nuevo (ya lo fue en 2023) por su atención al cliente, en la 14ª edición del Certamen de los Líderes en Servicio. Las empresas candidatas en esta edición del certamen en España han sido sometidas a una exhaustiva evaluación consistente en 220 test de Mystery Shopper mediante canales a distancia (135 test telefónicos, 55 e-mails o formularios web, 6 navegaciones web, 12 test en redes sociales y 12 test de chat virtual o whatsapp) más una encuesta de satisfacción lanzada a 2.000 personas. Su objetivo es doble: ofrecer a los usuarios una herramienta para distinguir a las compañías que ofrecen una mayor calidad de atención al cliente por sector de actividad y, por otro lado, estimular a las empresas para que mejoren su servicio como valor diferencial.

Por último, destacar que la red lanzó en primavera la segunda oleada de su campaña de imagen "Car Service #LikeABosch". El objetivo de la campaña se centró en que el consumidor sepa que, cuando deja su coche en manos de los profesionales de un taller Bosch Car Service, lo puede hacer con la tranquilidad de que va a ser tratado #LikeABosch. ■

**L**a red Bosch Car Service cuenta con más de 15.000 talleres reparados entre 110 países, de los cuales más de 600 se encuentran en España.

En nuestro país, la enseña fue creada hace 20 años y, desde entonces, se han mantenido las mismas condiciones contractuales. En marzo de este 2024, Bosch decidió suscribir un nuevo contrato que incluye, en cumplimiento de todos los principios de legalidad, las regulaciones esenciales para garantizar la competitividad de la compañía y de la red Bosch Car Service en el mercado actual y futuro. Así, se ha aprovechado para "realizar una unificación de un modelo de contrato único europeo, que ayude a la compañía a alinear la estrategia internacional, con el objetivo de fortalecer a los talleres de la red tanto local como globalmente", explican desde la compañía.

## Apuesta por la electromovilidad

A nivel europeo, BCS está implantando una etiqueta que identifica a los talleres de reparación capaces de trabajar con vehículos eléctricos e híbridos, denominada Point Electric

Service. El pack para el taller incluye identificación exterior e interior, un kit digital para la comunicación del negocio de reparación en las redes sociales, así como la identificación en el sitio web de la marca.

De hecho, en la pasada Automechanika Frankfurt, Bosch ha ofrecido al taller un amplio apoyo para su entrada en la electromovilidad, a través de formación en alta tensión y formación técnica, de últimos contenidos del software de diagnóstico ESI[tronic] Evolution y de una amplia gama de piezas de repuesto. Esto también se aplica a los talleres Bosch Car Service, de los que los clientes esperan un alto grado de competencia y fiabilidad en todos los aspectos de la electromovilidad. Bosch apoya a sus socios en todo el mundo de la organización Bosch Car Service con información especializada, formación de los trabajadores y el mejor equipamiento para talleres y puestos de trabajo para el trabajo profesional con vehículos eléctricos.

Por último, y también en el certamen alemán, Bosch presentó el Bosch Vehicle Health Certificate, una solución independiente del fabricante para evaluar y documentar de forma rá-

Innovación para tu vida



**BOSCH**

# Bosch Automotive Aftermarket

## Recambios, equipos y servicios para el taller

Tecnología en la que confiar

[boschaftermarket.es](http://boschaftermarket.es)





# Valeo presenta su Tech Academy

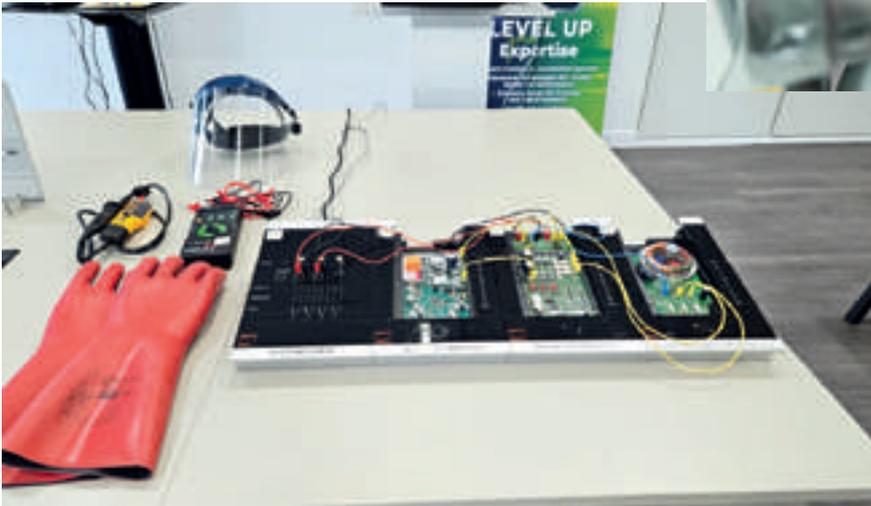
La compañía francesa ha invitado a Talleres en Comunicación y Posventa.info a conocer, de primera mano, su trabajo en la electrificación del automóvil, visitando su fábrica en Veszprem, Hungría.

TEXTO: MIGUEL ÁNGEL JIMENO

**S**egún los datos que baraja Valeo, uno de cada dos mecánicos no realiza el mantenimiento ni la reparación de vehículos eléctricos, y el 62% no realiza el mantenimiento de los sistemas ADAS. A la vista de esos datos, Valeo entiende que debe apoyar al mercado de posventa más allá del mero suministro de piezas de repuesto. En el curso de la visita de Talleres en Comunicación y Posventa.info a la planta de Valeo en Veszprem, Hungría, el equipo de Valeo nos presentó

la Valeo Tech Academy, un programa de formación innovador que ofrece aprendizaje tanto digital como presencial, orientado a salvar dicho hándicap. El programa de Valeo Tech Academy está desarrollado por un amplio equipo que encabeza, en su vertiente técnica y formativa, un español, David Fernández, muy vinculado al mercado de la posventa en nuestro país. La Valeo Tech Academy va a ofrecer una formación independiente de la marca, que cubre todos los sistemas y marcas, no sólo los productos Valeo. Esto garantiza una experien-

cia de aprendizaje integral en todo el panorama automotriz. Se trata de un programa digital realmente completo que consta de 45 horas dedicadas a soluciones de mantenimiento y reparación en las tecnologías actuales, las que hoy en día constituyen la mayoría de las inscripciones al taller. Y, además, un destacado programa de nuevas tecnologías con 50 horas de formación en línea sobre vehículos eléctricos, desde los conceptos básicos de seguridad hasta el diagnóstico avanzado y la resolución de problemas, y 25 horas de formación digital ADAS. Todas las sesiones de dichos programas están estructuradas en cápsulas cortas [de 5 a 30 minutos], lo que permite a los mecánicos aprender a su propio ritmo y en cualquier momento del día. El programa también incluye evaluaciones previas y posteriores para garantizar mejoras mensurables en las habilidades. Valeo Tech Academy mejora la experiencia de aprendizaje digital con con-



**Valeo Tech Academy va a ofrecer una formación independiente de la marca, cubriendo todos los sistemas y marcas, no sólo los productos Valeo**

tenido inmersivo, interactivo con elementos visuales de alta calidad, lo que hace que el programa de formación sea dinámico, agradable y eficaz. La propuesta de Valeo tiene una estructura de precios que permite comprar módulos individuales o suscribirse a planes mensuales o anuales. De este modo, por 49 € al mes, los mecánicos pueden acceder a 45 horas de formación en reparación tradicional o, por el mismo precio, pueden explorar los módulos de vehículos eléctricos

y ADAS. Al tiempo el taller dispone de la posibilidad de contratar un paquete integral que combina ambos por 89 € al mes.

Valeo Tech Academy también ofrece sesiones presenciales avanzadas, incluido un día completo de capacitación en ADAS o vehículo eléctrico. Estas sesiones utilizan simuladores y brindan a los mecánicos experiencia práctica en más de 150 escenarios de reparación del mundo real.

Valeo es capaz de capacitar a los mecánicos para reparar vehículos eléctricos cualquiera que sea su arquitectura, diagnosticar combinaciones de fallas y comprender todas las posibles soluciones y situaciones con las que se pueden encontrar. De este modo, equipa a los mecánicos lo mejor posible cuando regresan a sus talleres.

Un último punto esencial de esta propuesta es que Valeo Tech Academy es una "Organización de capacitación certificada", con cursos y capacitadores certificados por IMI (Instituto de la Industria del Automóvil) y Qualiopi en

Francia. Esto garantiza los más altos estándares en educación profesional. La Valeo Tech Academy ya se ha puesto en marcha en Francia, Alemania, Polonia, España y el Reino Unido, pero ya se está preparando su puesta en marcha en nuevos países como es el caso de Italia.

**Apuesta por la electrificación**

El transporte por carretera supone el 18% de las emisiones globales de CO2, contribuir a la resolución de ese problema ha puesto a la industria del automóvil, y a Valeo en particular, en la vía de la electrificación. Se estima que, en 2030, el 93 % de todos los automóviles nuevos estarán electrificados y un tercio del parque automovilístico europeo estará compuesto por vehículos electrificados (eléctricos e híbridos). La transición a la electrificación será gradual y Valeo está bien preparada para abordar este cambio.

La transición a la electrificación del parque es compleja. Asistimos a el aumento en la demanda de vehículos híbridos, mientras que el crecimiento del número de vehículos eléctricos se está desacelerando respecto a lo inicialmente previsto.

Ahora mismo, conviven en nuestras carreteras distintos niveles de electrificación: sistemas que combinan pequeños motores eléctricos con motores de combustión interna (híbridos de 48V); sistemas de alto voltaje como 400 V y 800 V para híbridos completos, híbridos enchufables y vehículos eléctricos.

## Amplia gama para eléctricos

■ **Hoy en día**, un tercio de los vehículos en todo el mundo están equipados con sistemas eléctricos de Valeo, desde alternadores hasta sistemas de alto voltaje. La experiencia de Valeo también se extiende a las soluciones de gestión térmica, que son esenciales para los vehículos electrificados. Desde compresores eléctricos hasta sistemas de refrigeración de baterías y bombas de calor, estas tecnologías garantizan la seguridad, amplían la autonomía del vehículo y mantienen temperaturas de funcionamiento óptimas.

■ **Valeo también integra soluciones de software** a través del enfoque de vehículo definido por software, mejorando las sinergias entre la gestión térmica y los sistemas de tren motriz, una capacidad que pocos actores del mercado de bombas de calor inteligentes poseen.

■ **Se espera que para 2030** un tercio del parque automovilístico esté electrificado, y que el 21 % contenga componentes de alta tensión. Surgirán nuevas tecnologías para respaldar el funcionamiento de los vehículos eléctricos, como los componentes de alta tensión y los sistemas de refrigeración de baterías. Estas innovaciones traerán nuevas oportunidades de negocio al mercado de posventa independiente (IAM), y los fabricantes de equipos originales como Valeo serán los primeros en ofrecer soluciones.

■ **En la actualidad**, Valeo ofrece una amplia gama de piezas de repuesto para vehículos eléctricos, que atienden las necesidades inmediatas de los talleres, con más de 6.000 componentes para el mantenimiento y la reparación de vehículos eléctricos e híbridos.

■ **A corto plazo**, la división de recambios de Valeo se centra en tres pasos clave en relación con el mercado de vehículos eléctricos: Ofrecer una gama de pastillas de freno de alto rendimiento diseñadas específicamente para vehículos eléctricos, así como piezas de mantenimiento esenciales para la gestión térmica y limpiaparabrisas para todo tipo de vehículos. Aumentar la oferta de piezas de alto voltaje, en particular para la gestión térmica de la batería y el tren motriz. Ofrecer accesorios como cables de carga Ineez y cargadores móviles para garantizar una carga fiable del vehículo en cualquier condición.

**Hoy en día, un tercio de los vehículos en todo el mundo están equipados con sistemas eléctricos de Valeo, desde alternadores hasta sistemas de alto voltaje. La experiencia de Valeo también se extiende a las soluciones de gestión térmica, que son esenciales para los vehículos electrificados**



**El programa de Valeo Tech Academy está desarrollado por un amplio equipo que encabeza, en su vertiente técnica y formativa, un español, David Fernández, muy vinculado al mercado de la posventa en nuestro país.**

### En todos los niveles de electrificación

Valeo ha apostado con fuerza por respaldar todos los niveles de electrificación, asegurando la preparación para cada fase de esta transición y, al mismo tiempo, ayudando a reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>. En ese empeño trabaja efectivamente desde hace más de 20 años, Valeo ha introducido continuamente soluciones innovadoras para vehículos electrificados.

En 2004, Valeo creó el sistema iStARS, un alternador/arrancador por correa que optimiza la funcionalidad Stop-Start. En 2012, Valeo lanzó su generador de arranque por correa de 48 V (iBSG), que ofrece soluciones híbridas suaves que ofrecen mejoras de ahorro de combustible de hasta un 6 % en comparación con los sistemas de arranque y parada convencionales.

En 2016, con la creación de la empresa conjunta Valeo Siemens eAutomotive (que se integrará por completo en 2022), Valeo consolidó aún más su liderazgo en sistemas de alto voltaje.

Su cartera completa incluye motores eléctricos, cargadores de a bordo e inversores para vehículos eléctricos.

Actualmente Valeo está trabajando, en colaboración con Renault, en la próxima generación de motores eléctricos "libres de tierras raras". En 2027, se fabricará en serie un motor de 200 kW, con un aumento del 30 % en la densidad de potencia y una huella de carbono un 30 % menor en comparación con los motores de imanes permanentes. ■

# -volución llegó.

## LANZAMIENTO DV-UMe

Primera banda de Vival para vehículos eléctricos.

Excelente  
rendimiento  
kilométrico.

Mayor resistencia  
al desgaste habitual  
en los vehículos  
eléctricos.

Responde a la  
elevada tracción  
del vehículo  
eléctrico.

Alta resistencia  
a la rotura y al  
desgarro.



El rendimiento de DV-UM3, ahora con  
un compuesto especial para vehículos eléctricos.



[www.vipal.com](http://www.vipal.com)  
[sales.eu@vipal.com](mailto:sales.eu@vipal.com)  
+34 96 325 95 10

# Sebastián Moreno

## Parts Specialist de Diesel Technic

Sebastián Moreno es el responsable de visitar a los talleres especializados en reparaciones y mantenimientos de vehículos comerciales en España y Portugal, en coordinación con sus distribuidores de la zona. Charlamos con él sobre su actividad y el feedback que le proporcionan sus clientes.

**O** **bjetivo.** Mi labor es, principalmente, escuchar de primera mano las necesidades e inquietudes de los mecánicos y responsables de compras de recambios, porque en Diesel Technic creemos firmemente que estar cerca de los profesionales del taller –los que en último término se encargan de montar y desmontar las piezas– es fundamental para seguir mejorando el servicio y el producto. También trato de encontrar nichos de mercado donde el taller pueda aumentar la facturación de su negocio. Por ejemplo, si no trabajan las furgonetas, les muestro cómo buscar en el Partner Portal –nuestra plataforma de información y aprovisionamiento, que por cierto ha sido renovada recientemente– la división de producto dedicada a este tipo de vehículos, también les indico dónde puede encontrar los accesos a la versión electrónica de nuestros catálogos porque a veces pueden ser muy útiles para hacerse una idea de la enorme amplitud de la gama de nuestra marca DT Spare Parts.

**Gama completa.** Tenemos una gama que por su enorme amplitud y orientación multiproducto y multiaplicación supera las habituales expectativas que tenemos de un proveedor. Hasta yo mismo, que llevo en Diesel Technic Iberia desde 2007, sigo encontrándome piezas que ni sabía que ofrecíamos, y eso que estoy constan-

temente en contacto con los responsables de producto para transmitirles los comentarios que nos llegan a través de nuestras visitas y del HelpDesk.

**De parachoques a parachoques.** Hay un dicho muy gráfico en la compañía que decimos muy a menudo: “De parachoques a parachoques”, para escenificar que tenemos de todo y que, entre los más de 43.000 recambios estratégicos que ofrecemos y de los que tenemos una gran disponibilidad, hay desde una simple tórica, a un depósito de combustible, o una luna parabrisas. En mis últimas visitas, cuando les comento que tenemos una nueva familia de ballestas con más de 275 referencias, u otra que incluye más de

100 árboles de transmisión con suministro inmediato, se quedan muy sorprendidos. Son recambios que muy pocos proveedores suministran por la complejidad de almacenamiento y transporte. Algo que para nosotros no supone un problema, porque nuestra logística es de última generación.

**Calidad constante.** Hay veces que me encuentro con algún escéptico que me dice que “quien mucho abarca, poco aprieta”. Y cuando le muestro los numerosos bancos de pruebas de que disponemos en la central para controlar el rendimiento y la calidad de nuestras piezas se da cuenta de que estamos muy comprometidos con la excelencia. Dudo que haya muchas empresas en el mundo –no ya sólo en este sector, sino en cualquiera– con un sistema de control de calidad tan presente en todos los procesos y tan estricto como nuestro DTQS. Hemos invertido mucho tiempo y muchos millones de euros en ello. Para nosotros un cliente satisfecho es un cliente fiel. Ofrecemos un gran servicio preventivo, venta y posventa, pero también un gran producto.

Los Parts Specialists, en Talleres Leandro [Lozoyuela, Madrid], de la mano de Comercial Boiz.





**Sebastián Moreno visitando Talleres Hezca (Ciempozuelos, Madrid), de la mano de Global Parts.**



cuanto pude, empecé estudios de formación profesional en electrónica y mecánica, que compaginé con mi trabajo en la filial ibérica de Diesel Technic Group, en la que llevo toda mi vida laboral llevando a cabo múltiples tareas relacionadas con la posventa y la logística.

**En ruta.** Tras una buena acogida de los Parts Specialists en la edición de Motortec de 2022, pensamos que sería una buena idea un Part Specialist “en ruta”, que tuviera un perfil más activo, más cercano y más humano, en lugar de esperar a que nos llegaran las consultas a través del Helpdesk. Así, en septiembre de ese mismo año, hicimos unas pruebas que resultaron un éxito de acogida, tanto por parte del distribuidor, como por parte de sus talleres de confianza, y nos animaron a seguir con el proyecto. Y en apenas tres meses visitamos 62 talleres. A día de hoy, ya son más de 350 talleres los que he visitado, en los que he conocido más de 400 profesionales del taller, siempre de la mano del comercial de nuestro distribuidor. Cada visita, cada contacto, es una oportunidad de conocer a magníficas personas que sienten y tienen las mismas aficiones que yo, tanto en los talleres como en los distribuidores. Por eso me siento muy afortunado de compartir mi conocimiento de las ventajas de nuestros productos y servicios y también seguir aprendiendo constantemente del negocio, porque la inmensa mayoría son excelentes profesionales. Así que si quieres que el Parts Specialist visite tu taller, pídeselo a tu distribuidor habitual de recambios para vehículos y coordinará una cita. ■

**Partner Portal.** Lo digo mucho en las visitas: te llega un camión con un golpe que afecta a carrocería, iluminación, retrovisor, radiador, intercooler, vaso de expansión, sus correspondientes manguitos y soportes, suspensión... Donde ves una gran complejidad, cuando recurres al Partner Portal se convierte en una tarea mucho más simple, ¡porque lo tenemos todo, incluso hasta el cárter de aceite! Eso es un inmenso ahorro de tiempo y de dinero a la hora de encontrar, recopilar y adquirir todas las piezas necesarias. Y al día siguiente las recibes en una sola expedición con su correspondiente y único albarán que controlar.

**Búsqueda por VIN.** Eso es tan fácil como solicitar el acceso externo a tu distribuidor habitual en el Partner Portal, donde incluso puedes hacer las búsquedas e identificación mediante el número de chasis. He recibido varias llamadas a los pocos días de mi visita en las que me dicen algo parecido a esto: “Sebas, ¡cuánta razón tenías y cuánto tiempo he perdido no solicitándolo antes! Desde que tengo el acceso externo, mi vida en el taller ha cambiado. Ahora cuando llego al trabajo, lo primero que hago después de encender el ordenador es abrir el explorador por la página del Partner Portal. Ahora trabajo mucho más tranquilo y me sobra tiempo para realizar otras tareas. Incluso vuelvo antes a casa, y disfruto de mis hobbies y de la familia”.

**En la compañía decimos muy a menudo que somos proveedor “de parachoques a parachoques”, para escenificar que tenemos de todo y que, entre los más de 43.000 recambios estratégicos que ofrecemos, hay desde una tórica a un depósito de combustible o un parabrisas**

Y yo también disfruto mucho de este feedback positivo y me reconforta seguir facilitándoles la vida a mis colegas del taller. Por ejemplo, también les pregunto si conocen nuestro programa de fidelización, la Premium Shop. Si no es así, les informo de cómo premia generosamente sus compras de recambios y les ayudo con el proceso de registro.

**Traectoria.** Desde muy pequeño he sido un apasionado de todo lo relacionado con el automovilismo. Por eso, en

# Más de 300 concesionarios ya comercializan marcas chinas, el 4% del mercado

En el marco de la I Cumbre Hispano-China de Automoción, Faconauto aboga por un marco de colaboración con el país asiático para seguir atrayendo inversiones a nuestro país.

La patronal de los concesionarios, Faconauto, destaca la importancia de mantener unas relaciones comerciales sólidas entre España y China para seguir atrayendo inversiones al sector automovilístico nacional, beneficiando a la red de concesionarios y al resto de la industria. Este planteamiento ha sido uno de los ejes esenciales de la I Cumbre Hispano-China de Automoción, organizada en colaboración con la patronal china de concesionarios (CADA), que ha reunido en Madrid a 400 empresarios de ambos países.

La presidenta de Faconauto, Marta Blázquez, destacó que China ha decidido poner su mirada en Europa, y especialmente en España, como destino para invertir y expandir su presencia en el sector automovilístico. En este contexto, indicó que los gobiernos europeos deben establecer “reglas de juego claras, justas y equilibradas” que permitan una integración efectiva de las marcas chinas en el mercado europeo, sin comprometer la competitividad de las empresas locales. “Estamos todavía en los comienzos de este movimiento, pero todo indica que los fabricantes chinos no sólo buscan comercializar sus productos en Europa, sino también integrarse plenamente en el tejido industrial español. Esto incluye fabricar en nuestro territo-



Shen Jin Jun, presidente de la CADA; Jordi Hereu, ministro de Industria y Turismo; Marta Blázquez, presidenta de Faconauto; y Yao Jing, embajador de China en España

rio, colaborar con proveedores locales, vender a través de nuestras redes de concesionarios, financiarse con nuestras entidades bancarias y asegurarse con nuestras compañías de seguros, entre otras cosas. Y, lo más importante, quieren generar empleo local”, ha explicado Blázquez. Este enfoque supone una oportunidad para España, que no sólo se posiciona como receptor de inversiones, sino como un socio estratégico en la expansión global de la industria automovilística. En este sentido, más de 300 concesionarios en España ya distribuyen marcas chinas con una penetración de mercado del 4%.

## El papel de Europa

En su discurso, Marta Blázquez abordó también la competitividad de la

industria europea e hizo un llamamiento a que Europa reforme profundamente su marco regulatorio y brinde más apoyo a sus empresas. “Menos leyes, menos burocracia, menos cargas fiscales, medioambientales, y sobre todo más simplificación y agilidad. En resumen, un entorno más incentivador y menos punitivo”. La I Cumbre Hispano-China de Automoción aspira a convertirse en un foro de referencia para fortalecer los lazos comerciales y fomentar el desarrollo de la industria automovilística en China y España. Además, se enmarca en la estrategia de Faconauto para atraer nuevas oportunidades de inversión para los concesionarios, facilitando el acceso a productos que amplíen las opciones disponibles para los compradores. ■

# XXXV Congreso Serca: “con mucho duende”



Una cita obligada dentro del sector de la posventa de automoción que espera reunir a más de 400 personas este 2024. Serca celebra la 35ª edición de su Congreso en la emblemática ciudad de Sevilla. La cita será el 17 de octubre en el hotel NH Collection de la capital hispalense.

**E**n un contexto en el que hay señores “con la cartera llena buscando, sin demasiado criterio, comprar empresas de grandes dimensiones para consolidar y así crecer rápidamente”, tal y como explican en un comunicado, Serca ultima su XXXV Congreso, que tendrá lugar del 16 al 18 de octubre en Sevilla. “Desde Serca, ofreceremos a los asistentes un recorrido por el estado actual de las acciones y proyectos que nos han situado en la posición de mercado que tenemos en la actualidad, y compartiremos nuestra visión para alcanzar 2030 en una posición de mercado aún más fuerte para nuestros socios y proveedores”, añaden. El encuentro prevé reunir a más de 400 asistentes, entre socios distribuidores, proveedores, fabricantes, colaboradores, prensa y asociaciones del sector. Y todo ello bajo el eslogan “Con mucho duende” que no ha sido elegido al azar, explica el equipo creativo y organizador. “Algunos estudios del flamenco definen el duende con la capacidad que tiene un artista ya sea cantaor, bailar o músico, de llenar el escenario con su única presencia y emocionar al público con la expresión de su arte. Es el estado del artista que se convierte en la expresión viva del arte flamenco”. Y esto es lo que, según Serca, lleva años persiguiendo y lo-

grando el grupo, “demostrando que el negocio de la posventa automoción es mucho más que facturación, evidenciando la importancia de anteponer humanidad y pasión a la dirección de negocio, y es que el corazón es lo que nos mueve a todos, literal y emocionalmente hablando”. Además, el Congreso Serca de este año se llena de color e identidad con la imagen presentada por el grupo protagonizada por un “ave flamenco vestido de flamenco con los colores corporativos”.

### Presente y futuro

Un año más, Grupo Serca aprovechará la cita para hablar de todas las novedades y actualidad que el grupo está desarrollando a través de sus diferentes líneas de negocio, presentando su trayectoria anual, y planteando el futuro que depara al sector desde sus diferentes vertientes. El grupo señala como pilares de su apuesta “seguir siendo libres e independientes a tra-

**El Salón Andalucía del hotel NH Collection Sevilla acogerá la sesión plenaria de esta 35ª edición del Congreso Serca**

vés de la mejora continua y competitiva de nuestros productos y servicios, promover un relevo generacional imperativo entre nuestros socios y apostar por un futuro sostenible en el que todos podamos convivir”.

Para ello, el Congreso se iniciará el 16 de octubre con una jornada completa de reuniones “One to One” entre socios y principales patrocinadores del grupo, dejando un espacio para la puesta en común de novedades de productos y servicios para el sector posventa. A continuación, los participantes, a los que se unirán colaboradores y prensa, celebrarán una velada especial en la Casa Palacio Villa Luisa, un lugar único en el corazón de Sevilla, para disfrutar de una cena exclusiva.

El gran día del congreso, el 17 de octubre, por la mañana continuarán las reuniones “One to One”, sumando colaboradores y actividades profesionales complementarias. “Esperamos realizar más de 350 reuniones de 25 minutos cada una”, comentan desde el grupo. Por la tarde, el Salón Andalucía del hotel NH Collection Sevilla acogerá la sesión plenaria de esta 35ª edición del Congreso Serca. Cerrará la jornada una cena exclusiva en los salones del emblemático hotel Alfonso XIII, previamente al cual se conocerá el premio al mejor proveedor del Grupo Serca 2024 y se entregarán los reconocimientos a los socios que cumplen 25 años.

Al día siguiente, el grupo celebrará una jornada íntima en la ciudad de Sevilla, donde socios y acompañantes podrán explorar la rica oferta lúdica y gastronómica de la capital andaluza, cultivando los lazos de amistad y cercanía entre los socios. ■

# La planta de Clarios en Burgos cumple 50 años

Con más de 300 empleados, la fábrica, ubicada en el polígono industrial de Villalonquérjar, ha producido más de 170 millones de baterías desde 1974.

La planta de producción de baterías de Clarios en Burgos cumple 50 años de historia y, para celebrarlo, el especialista mundial en soluciones avanzadas de baterías de bajo voltaje reunía, el 24 de septiembre, a su cúpula directiva en EMEA y en España, a representantes institucionales, personalidades y medios de comunicación para conmemorar este medio siglo de innovación gracias al compromiso, dedicación e implicación de los más de 300 trabajadores del centro.

Desde su inauguración en 1974, la planta de Burgos, ubicada en el polígono industrial de Villalonquérjar, ha superado la producción de 170 millones de baterías [100 millones sólo en los últimos diez años]. En este sentido, el papel de Clarios, empresa matriz de VARTA Automotive, es un ejemplo de avance tecnológico, experiencia de cliente y contribución al empleo, generando un impacto positivo en Castilla y León. Cabe destacar, igualmente, que uno de cada tres vehículos en el mundo lleva baterías VARTA.

Durante el acto de celebración, Eduardo Quintanal, director de la planta de Clarios en Burgos, explicó que este centro está estrechamente integrado en la comunidad local, "donde fomentamos un ambiente en el que los empleados participan en los procesos de producción y crean soluciones innovadoras". También destacó Quintanal el



compromiso constante con la calidad, desde la selección de materias primas hasta el ensamblaje final de las baterías, además de la capacidad de adaptación a los cambios, afrontando el futuro con confianza, gracias a la mejora continua y la excelencia tecnológica, y mostrando el compromiso de Clarios con la sostenibilidad.

Por su parte, Jens Gehle, vicepresidente de Operaciones de Clarios EMEA, calificó al centro burgalés como "una planta única y líder implementando técnicas de la Industria 4.0". "Sois parte de la historia de la automoción", afirmó Gehle, haciendo hincapié el servicio ofrecido por la fábrica a constructores como Seat, Renault o BMW. Por su parte, Barbora Kasanicka, vicepresidenta de Recursos Humanos de Clarios EMEA, afirmó que "celebramos el hito en tecnología y sostenibilidad en Burgos, pero nada de esto sería posible sin las personas que dan vida a Clarios: nuestros empleados. Esta planta ha fomentado generaciones de talento, liderazgo y trabajo en equipo". También mencionó el Plan de Sostenibilidad 2030, que recoge objetivos ambiciosos de descarbonización en el almacenamiento de energía para contribuir a un mundo más sostenible.

## Fortalecimiento económico

Desde el punto de vista institucional, Cristina Ayala, alcaldesa de Burgos, destacó que "Clarios, que para una generación de burgaleses remite a la planta de baterías Varta, una de sus señas de identidad, ha sido y es uno de los referentes del avance y crecimiento del Polígono de Villalonquérjar. Más de 10.000 camiones salen de Burgos con las baterías Varta, por lo que sigue jugando un papel fundamental en la estrategia de expansión y optimiza-



ción de la empresa". Por su parte, María Isabel Blanco, vicepresidenta de la Junta de Castilla y León, subrayó que el sector de la automoción es una pieza esencial del engranaje económico de la comunidad.

En el marco de la celebración del 50º Aniversario, Clarios anunció una donación de 5.000 euros al proyecto "Oncología Pediátrica 2024" y al programa "Ejercicio Físico Oncológico" de la Asociación Española Contra el Cáncer, una aportación que refuerza el compromiso social de la compañía con Burgos y las zonas en las que está presente.

En España, Clarios produce baterías de bajo voltaje para fabricantes de automoción y el mercado posventa en cuatro centros de producción y una oficina comercial, en los que trabajan más de 900 empleados. La fábrica de Burgos, junto con los centros de Guardamar del Segura (Alicante) e Ibi (Alicante), y la planta de reciclaje de Medina del Campo (Valladolid), forman el clúster productivo de Clarios en la Península Ibérica. Con el objetivo de impulsar las economías locales y generar empleo, Clarios ha invertido de forma continuada en España, haciendo de las fábricas españolas una parte fundamental de su red de producción y de la cadena de suministro de la compañía. ■

# Evolución positiva para los talleres madrileños

La facturación conjunta supera los 1.458 millones de euros entre enero y agosto, un 9,68% más respecto al mismo periodo de 2023, según el primer estudio de evolución de la actividad de los talleres de la Comunidad de Madrid, elaborado por ThotData para el Club de Colaboradores de Asetra.

Las ventas de los talleres madrileños crecieron un 1,78% en el mes de agosto, hasta los 120 millones de euros, mientras que en el acumulado en los primeros ocho meses del año lo hace un 9,68%, hasta los 1.458 millones. Así lo refleja el primer “Estudio de evolución de la actividad de los talleres de la Comunidad de Madrid”, elaborado por ThotData para el Club de Colaboradores de Asetra, presentado por la directora corporativa de la asociación madrileña, Ana Ávila.

El estudio, que se lanzará cada seis meses, recoge la evolución mensual de los principales indicadores de desempeño de las empresas de reparación y mantenimiento de turismos, SUV, 4x4 y vehículos de carga ligera, como número de entradas, valor del mercado de la reparación madrileño, ticket y actividad. Este trabajo tiene en cuenta las distintas especialidades (carrocería, mecánica y neumáticos) y la diversa tipología del universo de 5.311 talleres madrileños analizado, como su dependencia comercial (taller independiente, adscrito o no a alguna red, y mar-

quista de la red secundaria -agentes y Servicios Oficiales no dependientes de concesionario-) o dimensión.

## Los datos

El conjunto de los talleres de la Comunidad de Madrid facturó más de 1.458 millones de euros de enero a agosto, un 9,68% más que en los primeros ocho meses de 2023. Este resultado positivo está vinculado con un incremento parejo del número de entradas al taller: las cerca de 200.000 visitas adicionales registradas por las empresas madrileñas (+9,08%) sitúan el total de operaciones por encima de las 3.573 en lo que va de ejercicio. Por su parte, el ticket medio de las intervenciones realizadas por los talleres madrileños se mantuvo prácticamente estable, con un 0,55% superior al del mismo periodo de 2023, con un importe ligeramente superior a los 408 euros de factura.

El estudio también divide las operaciones anuales por especialidades. Así, las de mecánica acumulan hasta agosto una facturación superior a los 775.000 euros, un 10,36% más que en el mismo

periodo del año anterior, con un total de 3.047.917 operaciones (+8,15%) y un ticket medio de 254,30 euros (+2,04%). Por su parte, las operaciones de carrocería se acercaron a los 527.000 euros de facturación (+5,76%), con un total de 1.114.747 operaciones (+3,27%) y un ticket medio anual de 472,59 euros (+2,41%). En cuanto a la especialidad de neumáticos, los talleres facturaron en este segmento un total de 95.590.000 euros hasta agosto, lo que supone un destacado 28,41% más respecto al mismo periodo de 2023, con un total de 415.110 operaciones (+27,43%) y un ticket medio de 230,27 euros (+0,77%).

Respecto al mes de agosto, el más atípico de todo el año según Asetra, el total de entradas en los talleres madrileños ascendió a 313.136, un 1,63% más en comparación al mismo mes de 2023, cuando el total apenas superó las 308.000. Con todo, los reparadores madrileños atendieron de media 58,96 entradas, con un ticket promedio de 386,02 euros. El conjunto de las operaciones en agosto alcanzó un valor de 120.876.758,72 euros, cifra un 1,78% superior a agosto de 2023.

El informe de ThotData para Asetra también recoge el peso del valor del recambio y de la mano de obra por operación en el último año en los talleres de Madrid. El recambio ha pasado del 46,4% en agosto de 2023 al 44,6% en agosto de 2024, destacando el mes de diciembre con el 51%, mientras que la mano de obra crece del 53,6% de agosto de 2023 al 55,4% de agosto de 2024, siendo también en diciembre de 2023 cuando alcanzó el mayor porcentaje con el 59,3%.

“Hacemos una lectura positiva de los datos, ya que vemos que han crecido las tres variables principales: facturación, número de entradas y ticket medio. Estas cifras nos ayudan al estudio de pautas a seguir para que el taller sea un mejor gestor de su negocio, relacionando trabajo con rentabilidad”, apuntaba Ana Ávila durante la presentación del estudio. Precisamente la rentabilidad ocupará una parte fundamental del I Congreso de Talleres “Sostenibles y rentables”, que tendrá lugar el 13 de noviembre en las instalaciones de Ifema Madrid, bajo la organización de Co-nepa. ■





## José Luis Bravo | VT Batteries

► VT Batteries, especialistas en la distribución de soluciones energéticas (baterías y cargadores), ha anunciado la incorporación de José Luis Bravo como su nuevo director general de Iberia. “Estamos encantados de dar la bienvenida a José Luis a la familia de VT Batteries. Su visión estratégica y profundo conocimiento del mercado serán fundamentales para consolidar nuestra presencia y ampliar la oferta de productos”, han comentado José Miguel Álvarez y David Hernández, directores de VT Batteries. “Su liderazgo y experiencia contribuirán significativamente a fortalecer nuestra posición como líderes en el sector”, añaden.



## Juan Carlos Pérez-Castellanos y Nines García de la Fuente | Groupauto Unión Ibérica

► Juan Carlos Pérez Castellanos, director general de Groupauto Unión Ibérica (GAUIb) ha comunicado al Consejo del grupo de su deseo de finalizar, por razones personales, su etapa de trabajo. El Consejo ha nombrado a Nines García de la Fuente, hasta ahora directora de Operaciones de la compañía, nueva directora general a partir del 1 de enero de 2025. “Esta decisión se basa en el convencimiento de que Nines es la persona ideal para liderar la compañía en una etapa en que hay que hacer frente a los grandes desafíos de nuestro sector, capturando el máximo de oportunidades del mercado actual y futuro, y hacerlo aprovechando la excelente posición competitiva de GAUIb”, señalan desde el grupo que agradecen sinceramente a Pérez Castellanos la gran labor que ha realizado durante estos años, así como el gran legado que nos deja por lo que sólo nos queda desearle éxitos y felicidad en sus nuevos proyectos profesionales y personales”.



## Antonio Mendo | HolyAuto

► Antonio Mendo ficha por HolyAuto como nuevo director de Operaciones. Mendo, con 28 años de experiencia en el sector, será el responsable del desarrollo del grupo en la zona Centro del país.

Antonio Mendo ocupó diversas responsabilidades en Cecauto, donde estuvo 24 años y, más recientemente, fue también director de Operaciones en Recambios Gaudí donde, al igual que hará en HolyAuto, se encargó del desarrollo del distribuidor en las provincias del centro peninsular y de la puesta en marcha del almacén. Tiempo después de la compra de Gaudí por Alliance Automotive Group Iberia, AAG decidió prescindir de sus servicios este verano.

Desde HolyAuto desean “que este proyecto, pujante y muy atractivo, consiga los éxitos esperados y sirva para prosperar aun más ambas partes”.



## Egoitz Goiricelaya | DRiV

► DRiV ha anunciado una reestructuración interna que ha provocado la salida de Egoitz Goiricelaya y de Fernando Rodríguez. Goiricelaya era, hasta ahora, director general en Iberia, Oriente Medio, Norte de África y Turquía, mientras que Fernando Rodríguez era el Key Account Manager de las divisiones de Motor y Vehículo Industrial.

Egoitz Goiricelaya dejará el puesto de forma efectiva el próximo 30 de noviembre, mientras que la salida de Fernando Rodríguez ha sido inmediata.

La reestructuración supondrá el nombramiento de Pedro Luis Sánchez, hasta ahora jefe de Ventas, como nuevo director comercial, mientras que la dirección de la compañía en Iberia recae en Stéphane Vershelde, también director de DRiV en Francia. Vershelde reportará al actual director general EMEA, Jean François Bouveyron. La otra cara visible de la compañía en nuestro país, Emilio Orta, jefe de Ventas y Key Account Manager, mantiene intactas sus funciones.



# Global Mobility Call avanza el futuro de la movilidad sostenible

Del 19 al 21 de noviembre, más de 10.000 profesionales se darán cita en Ifema Madrid.

**G**lobal Mobility Call se consolidará en su tercera edición como el principal evento de referencia internacional para abordar el futuro de la movilidad sostenible, con la participación de unos 450 speakers nacionales e internacionales, la celebración de unas 115 mesas de debate y conferencias y la presencia de más de un centenar de empresas de diferentes sectores. El evento organizado por Ifema Madrid y Smobhub congregará a más de 10.000 profesionales en la única cita que aglutina la celebración de un Congreso y una Expo Internacional, en la que presentan las principales novedades y tendencias de las industrias vinculadas al desarrollo de la movilidad. Global Mobility Call cuenta con el respaldo del Ministerio de Transportes Movilidad Sostenible, y con la colaboración de la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid, la Dirección General de Tráfico (DGT) y la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), además de otras instituciones públicas y del sector empresarial, tanto nacionales como internacionales.

## GMC Congress

La agenda congresual reunirá a unos 450 speakers representantes de todos los sectores, nacionales e internacionales, en un ambicioso programa de ponencias y charlas en el Main Stage,

en el que se darán cita conferencista globales; 3 ágoras de debate y espacios únicos para la Innovación y el Talento y un Business Forum.

Para ello, la agenda se despliega en siete grandes itinerarios que abarcan las temáticas de las 115 mesas de debate y conferencias: Transición energética, Impulsando la transformación de la movilidad; Movilidad urbana: Soluciones de transporte público y movilidad compartida; Transporte intermodal: Movilidad eficiente y sostenible; Planificación inteligente de la movilidad: Diseñando espacios urbanos más habitables; La transformación de la automoción: adaptándose a una nueva era de la movilidad; Tendencias tecnológicas: Acelerando la revolución de la

**Global Mobility Call abordará el futuro de la movilidad sostenible, con la participación de unos 450 speakers nacionales e internacionales, la celebración de unas 115 mesas de debate y conferencias y la presencia de más de un centenar de empresas de diferentes sectores**



movilidad; y GMC Innovación disruptiva: Talento y ciberseguridad.

## GMC Expo

El segmento expositivo ofrece el mayor escaparate para la presentación de las tendencias en desarrollo tecnológico, innovación, servicios y soluciones en un gran espacio ideado para favorecer el intercambio, el networking, el impulso de marca, la colaboración público-privada y la creación de nuevas oportunidades de negocios. Entre los principales sectores representados en GMC Expo destacan la industria de la automoción, la energía, industria de recarga, transporte público y movilidad urbana intermodal, soluciones digitales de movilidad, movilidad terrestre, logística y distribución, infraestructuras para la movilidad, sostenibilidad y medio ambiente, movilidad segura, inclusiva y accesible, entre otros perfiles de expositores.

## Gran respaldo institucional

Para su tercera edición, Global Mobility Call cuenta con un sólido respaldo institucional que se ve reforzado por la colaboración de destacados partners del ámbito público como son la Empresa Municipal de Transportes de Madrid, el Consorcio Regional de Transportes de Madrid, Metro de Madrid, AENA, ADIF, Renfe, Puertos del Estado, Ineco, Enaire, Senasa, la Dirección General de Carreteras, la Autoridad de Transporte Metropolitano de Barcelona, entre otras.

A ello, se suma la participación como partners del sector privado como Avanza Mobility, Cepsa, Iberdrola, Indra, Sistem, Alsa, Grupo Ruíz, Arriva, Etra, Moventis, Fundación Once, Vectalia, Celering, además del apoyo de casi medio centenar de asociaciones sectoriales nacionales e internacionales. ■

# ExpoMECÂNICA 2024, los visitantes en primer plano



La próxima edición de la feria portuguesa, del 8 al 10 de noviembre en Oporto, no sólo destacará por las innovaciones tecnológicas de los expositores y las nuevas iniciativas para los asistentes, sino también por la celebración de una década de éxito y evolución en el campo de la posventa.

**L**a próxima edición de ExpoMECÂNICA, Salón de Equipos, Servicios y Reemplazos, que se celebrará del 8 al 10 de noviembre en el recinto ferial de Exponor - Feira Internacional do Porto, promete ser una experiencia aún más enriquecedora y diversa que en ocasiones anteriores. Esta feria, que se ha consolidado como un evento crucial para profesionales de la posventa de la automoción, continuará ampliando su alcance y relevancia este año. En esta edición, se anticipa la presentación de una amplia gama de nuevos productos y tecnologías. Entre las principales innovaciones se encuentran los avances en la digitalización del mantenimiento del automóvil, como herramientas y soluciones diseñadas para los talleres. Esto incluye herramientas de diagnóstico avanzadas que utilizan inteligencia artificial para ofrecer análisis más precisos y eficientes, así como soluciones sostenibles

orientadas a vehículos eléctricos e híbridos, que son cada vez más relevantes en el contexto actual de movilidad ecológica.

El ritmo de contratación constante y dinámico refleja un notable interés por parte de las empresas del sector. A medida que se acerca la fecha del evento, la organización observa un incremento continuo en el número de inscripciones tanto de expositores como de patrocinadores. Este aumento es, según destacan, "indicativo del creciente reconocimiento y valor que la feria tiene como plataforma para la promoción de productos y servicios dentro de

la reparación y la posventa de automoción".

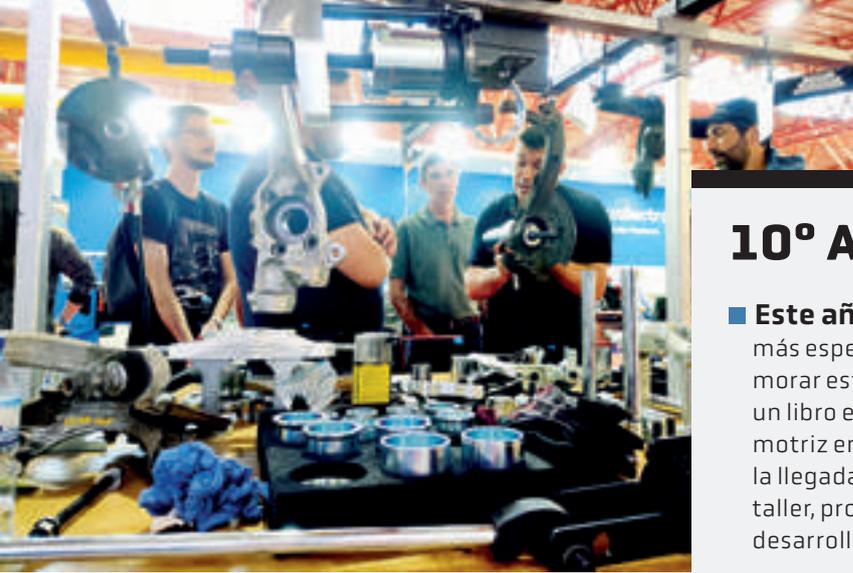
Ya se han confirmado cuatro pabellones para albergar a los participantes y la feria podría alcanzar la cifra de 300 expositores. La participación de una amplia variedad de empresas, cada una con sus propias innovaciones y soluciones, así como de nuevos patrocinadores, no sólo resalta el atractivo de ExpoMECÂNICA como un evento central en el calendario del sector, sino también subraya la importancia de la feria como plataforma para el networking y el intercambio de conocimientos.

## La "Armada Española"

Con cuatro pabellones vendidos, las empresas españolas desempeñarán un papel esencial en la próxima edición de ExpoMECÂNICA, aportando una perspectiva innovadora y única. Se espera la presencia de 50 expositores de nuestro país. La "Armada Española" presentará una gama de soluciones, desde herramientas de diagnóstico avanzadas hasta tecnologías de automatización y digitalización. Además de exhibir sus productos, las empresas españolas participarán en sesiones formativas y paneles de debate, compartiendo su conocimiento y experiencia con los participantes.

Su presencia en la feria portuguesa destacará las contribuciones significativas de España a la industria global de reparación y posventa del automóvil, además de proporcionar valiosos conocimientos sobre las mejores prácticas y las innovaciones emergentes. "Para una empresa española, ExpoME-

**Para una empresa española, ExpoMECÂNICA ofrece una plataforma estratégica para alcanzar diversos objetivos, como aumentar la visibilidad y el prestigio, acceder a un público especializado y explorar oportunidades de networking**



CÂNICA ofrece una plataforma estratégica para alcanzar diversos objetivos, como aumentar la visibilidad y el prestigio, acceder a un público especializado, especialmente gestores de talleres, y explorar oportunidades de networking”, destaca la organización, para añadir que “la feria funciona como una vitrina para innovaciones, permite la expansión de mercado a través de contactos con posibles socios y clientes fuera de España, y ofrece retroalimentación directa y valiosa de los visitantes y profesionales sobre sus productos y servicios”.

### Interacción y aprendizaje

Además de las exposiciones de productos, ExpoMECÂNICA introducirá nuevas iniciativas que potenciarán la interacción y el aprendizaje entre los asistentes, para ofrecer un panorama completo de la posventa de la automoción. El certamen ofrecerá estudios de caso que proporcionarán una visión detallada de cómo las nuevas tecnologías y soluciones están siendo implementadas en el campo real. Estos estudios servirán como una plataforma



educativa para entender los beneficios y desafíos asociados con las innovaciones actuales en el sector.

Otra de las atracciones clave serán las demostraciones prácticas en vivo. Estas sesiones permitirán a los visitantes observar de primera mano cómo funcionan las nuevas herramientas y tecnologías en un entorno práctico, facilitando una comprensión más profunda y realista de sus aplicaciones y ventajas. El evento también ofrecerá oportunidades de networking, permitiendo a los profesionales del sector conectar con colegas, proveedores y exper-

tos. Los paneles y sesiones formativas brindarán la oportunidad de participar en debates y obtener conocimientos actualizados sobre temas cruciales en la industria.

Asimismo, ExpoMECÂNICA acogerá el Concurso Mejor Mecatrónico, que destacará las habilidades y competencias de los profesionales en el campo de la mecánica del automóvil. Esta competición no sólo servirá para reconocer la excelencia en el sector, sino que también ofrecerá a los asistentes una visión de las capacidades más avanzadas en el área. ■

## 10º Aniversario

■ **Este año**, ExpoMECÂNICA tendrá también un significado aún más especial, ya que celebra su 10º Aniversario. Para conmemorar este hito, se ha planificado la edición y distribución de un libro especial titulado “La Historia de la Reparación Automotriz en Portugal”, que ofrece un recorrido histórico desde la llegada del primer automóvil al país y la apertura del primer taller, proporcionando una visión completa y detallada del desarrollo del sector a lo largo de los años.

■ **Además**, la feria portuguesa presentará la “FuturTech – el Taller del Futuro”, una exposición interactiva que proporcionará una experiencia inmersiva para los visitantes. Esta muestra permitirá experimentar y comprender de manera práctica las nuevas soluciones y tecnologías que están moldeando el futuro del sector de la automoción. A través de exhibiciones interactivas y demostraciones en tiempo real, los asistentes podrán sumergirse en el concepto del “Taller del Futuro” y explorar cómo las innovaciones actuales están transformando el paisaje de la reparación y mantenimiento de vehículos.

■ **En resumen**, ExpoMECÂNICA ofrecerá una experiencia completa y envolvente, reflejando su papel central en el desarrollo y la innovación del sector del automóvil. Con una combinación de exposiciones, estudios de caso, demostraciones prácticas, oportunidades de networking y eventos educativos, los visitantes tendrán acceso a una plataforma integral que abarca todos los aspectos cruciales de la industria.

## VIDA MÁS ÚTIL

Baterías, productos de encendido, motores de arranque y alternadores, refrigerantes y anticongelantes. En las próximas páginas de Talleres en Comunicación presentamos productos y soluciones novedosas para la reparación y mantenimiento preventivo del sistema completo de carga y de arranque.

### BANNER BATERÍAS ESPAÑA

#### Baterías Start-Stop y gama de accesorios

► Para el suministro interno de energía, prácticamente todos los vehículos eléctricos dependen de baterías de plomo que sean fiables, por lo que representan un factor vital en la electromovilidad. Tanto los vehículos 100% eléctricos como los híbridos contienen un gran número de unidades electrónicas de control, que demandan un alto rendimiento a las baterías. En consecuencia, para garantizar la estabilidad y disponibilidad del suministro eléctrico en el vehículo, numerosos fabricantes de automóviles emplean baterías de plomo-ácido de 12 V en sus vehículos eléctricos e híbridos como baterías de apoyo. Además, las baterías de 12 V sirven como reserva para garantizar el funcionamiento de los dispositivos de seguridad. Las baterías AGM Running Bull de Banner están consideradas como las baterías de arranque y de alimentación auxiliar de 12 V ideales para muchos modelos eléctricos e híbridos.

Hoy en día, el 95% de vehículos de combustión están equipados con sistemas de arranque Start-Stop. Dos tecnologías dominan el mercado: las baterías AGM, para los vehículos de alta gama con las mayores necesidades energéticas, y las baterías EFB, para los vehículos englobados en los siguientes segmentos, con grandes necesidades energéticas también y con sistemas de arranque



Start-Stop algo más sencillos. Banner lleva décadas suministrando baterías para sistemas Start-Stop a fabricantes e importadores de automóviles.

Banner también ofrece una completa selección de accesorios destinados a prolongar la vida útil de las baterías. Destacan los cargadores Accucharger 12V-15A / 24V-7,5A y Accucharger 12V-25A / 24V-12,5A, herramientas profesionales para la carga y el mantenimiento de baterías de vehículos. Se trata de cargadores profesionales de doble voltaje y forman parte de una nueva generación de productos totalmente automáticos y regulados por tensión. Los dos nuevos Accuchargers pueden cargar todas las baterías de 12V y 24V, e incluso también son válidos para cargar correctamente baterías de iones de litio [LiFePO4] que lleven el sistema de gestión de baterías [BMS] integrado.

### CEMA BATERÍAS

#### Master Distributor de Trojan en España y Portugal



► En CEMA Baterías siempre buscan las últimas actualizaciones del mercado para ofrecérselas a sus clientes. Prueba de ello el anuncio como nuevo Master Distributor de C&D Technologies, compañía colaboradora con Trojan Battery Company, de la cual CEMA también es Máster Distributor en España y Portugal. Debido a que el mercado de las baterías es cambiante y demandante, la empresa ha ido añadiendo nuevas referencias a su oferta en Trojan, como son la T35, J150 o la gama completa de AES (baterías para plataforma elevado-

ra, energía solar, embarcaciones de recreo, máquina fregadora, etc.), entre otras. Además, a través de la marca Exide, CEMA ha incluido a su nuevo catálogo baterías para marina, auxiliares, para moto, etc. Igualmente, ha añadido una nueva gama a la marca CEMA por excelencia: SHD Pro, una gama pensada exclusivamente para camiones y vehículos industriales con gran resistencia y alta potencia de arranque, procedente de primeros fabricantes mundiales y pensada para aquellos vehículos más demandantes.



## CLARIOS

### Nueva cartera de baterías codificadas por colores

► VARTA Automotive, con el apoyo de la empresa matriz Clarios, actualiza su gama de productos con la que pretende simplificar el proceso de selección de baterías y ampliar la oferta para segmentos de mercado en crecimiento. La nueva cartera de productos VARTA está organizada por tecnología, que se identifica ahora con un color de etiqueta distinto en baterías SLI (azul), las EFB (plateado) y las AGM (dorado). Destacan dos nuevos tipos de baterías: EFB H9 y AGM H3, para mejorar el funcionamiento de los vehículos Start-Stop, híbridos y eléctricos. Estos nuevos productos ofre-

cen un rendimiento superior en condiciones exigentes para ayudar a garantizar que los nuevos vehículos funcionen de forma eficiente y fiable. Por otro lado, la tecnología AGM de VARTA es ahora la piedra angular de la gama para vehículos pesados y está diseñada para satisfacer las demandas cada vez mayores de soluciones energéticas fiables en el sector del transporte por carretera. En este sentido, la fusión de las líneas ProMotive Super Heavy Duty y ProMotive Heavy-Duty, junto con la introducción de los nuevos productos EFB tipo A y AGM tipo B, busca simplificar

la oferta de productos en este sector. Las baterías AGM no sólo garantizan que los sistemas críticos, como luces, frenos y dirección, sigan funcionando, incluso cuando el sistema de alto voltaje no funciona, sino que también reducen el tiempo de ralentí (hasta un 73% según TÜV Nord), lo que supone un ahorro en costes de combustible y una reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>. Esto convierte a las baterías VARTA AGM en un componente esencial para cualquier flota que busque mejorar la eficiencia y la sostenibilidad.

Como novedad, VARTA introduce la nueva gama premium de baterías de iones de litio (Li-Ion) para aplicaciones de ciclo profundo como el caravanning y el uso marino. Estas baterías ofrecen hasta el doble de capacidad útil y más de 3.000 ciclos, mientras reducen el peso en un 45% en comparación con las baterías tradicionales de plomo-ácido. La gama Li-Ion también está equipada con funciones avanzadas de conectividad inteligente, como Bluetooth y comunicación por bus CAN, que permiten a los usuarios controlar el estado de la batería en tiempo real y optimizar su rendimiento en diversas aplicaciones. Además, las baterías de Li-Ion están fabricadas para soportar condiciones duras, como acampadas invernales o exposición a ambientes húmedos y mojados, con protección IP67 que garantiza un funcionamiento fiable incluso en condiciones extremas.

## VT BATTERIES

### Willard, novedad en el catálogo

La última edición de Automechanika Frankfurt 2024 contó con la presencia como expositor de VT Batteries, que estuvo acompañada por varias de las marcas que forman parte de su recorrido global. De este modo, VT reafirmó su compromiso con la innovación y el crecimiento continuo en el sector. Entre ellas, destacó la marca colombiana Willard que, de la mano de VT Batteries, presentó importantes novedades de su catálogo. Willard aprovechó la ocasión para lanzar dos innovadores productos: Willard Titanio y Willard EFB, equipadas con nanotubos de carbono y aditivos de titanio. Estas nuevas tecnologías mejoran significativamente el rendimiento eléctrico, aportan una mayor resistencia mecánica y prolongan la vida útil de las baterías, reafirmando así el compromiso de Willard con la excelencia.



## ROBERT BOSCH

### Baterías auxiliares de 12 V con tecnología AGM

► Bosch amplía su gama de productos con la serie de baterías auxiliares S5 AX, que integran una tecnología AGM fiable y potente, desarrolladas para vehículos con motor de combustión con sistemas de doble batería. No deben confundirse con las baterías auxiliares, mucho más grandes, que se encuentran en los vehículos con propulsión eléctrica o híbrida. En las baterías con tecnología AGM, unas esteras de fibra de vidrio especiales colocadas entre las placas de plomo de la batería retienen el ácido. Como la baja resistencia interna resultante permite reacciones rápidas entre el ácido y el material de las placas, la batería puede proporcionar más energía. Gracias a esta tecnología, la batería auxiliar Bosch S5 AX ofrece un rendimiento fiable incluso en picos de carga elevados. De esta forma, se estabiliza el sistema eléctrico de 12 V y se pueden prolongar



las fases de arranque y parada, ahorrando combustible, ya que se garantiza un arranque seguro incluso en temperaturas extremas y con las funciones de confort activadas. Las baterías auxiliares de Bosch ofrecen una vida útil más larga, con una estabilidad de ciclo hasta cuatro veces superior a la de las baterías

de arranque convencionales. Su diseño de rejilla optimizado también garantiza una muy buena aceptación de la carga, así como una potencia de arranque constantemente alta y resistencia a la corrosión. Además, el diseño especial de la cubierta de la batería S5 AX hace que no requiera ningún mantenimiento.

## SERCA

### Ejemplo de calidad y eficiencia

► Serca ofrece baterías de arranque para diferentes marcas y modelos de vehículos, dando soporte a cualquier tipo de automóvil (turismos, furgonetas y camiones). En el grupo están comprometidos en cumplir los más altos estándares de calidad en todas sus gamas de baterías de arranque, desde la gama básica hasta la más compleja, utilizando la tecnología más avanzada disponible en el mercado. Desde Serca también tienen presente la importancia de un rendimiento óptimo, por lo que diseñan las baterías para proporcionar el máximo rendimiento a los conductores en cualquier tipo de condiciones



meteorológicas. Además, están preparadas para enfrentar las demandas energéticas de los vehículos actuales y futuros, asegurando un arranque confiable en todo momento. Las baterías AGM y EFB cubren todas las necesidades de amperaje que demanda el sector, con una alta calidad garantizada por los principales fabricantes del mercado y a un precio competitivo. Por un lado, las baterías con tecnología AGM destacan por una capacidad de cargarse a una tensión normal, al igual que cualquier otra batería de plomo-ácido convencional. Esto significa que no es necesario hacer ajustes en los sistemas existentes ni adquirir cargadores especiales para aprovechar al máximo estas baterías avanzadas. Por su parte, las baterías EFB son una evolución de las tradicionales baterías de plomo-ácido. Diseñadas para hacer frente a las necesidades eléctricas de los vehículos modernos, están recomendadas para los automóviles equipados con sistemas Start-Stop. Tienen una mayor durabilidad, lo cual permite que soporten ciclos de carga y descarga más profundos que las baterías convencionales. También ofrecen una carga rápida, especialmente útil en trayectos cortos donde el motor se enciende y apaga con frecuencia, además de un gran rendimiento en condiciones extremas, incluso en altas temperaturas y vibraciones.

## TAB SPAIN

### Baterías de alto rendimiento

► La batería TAB 5G es una solución de alto rendimiento dos veces más resistente a los ciclos de carga y descarga, con mayor durabilidad, mejor conductividad y menor resistencia interna. Destinada a atender las necesidades de los vehículos de menos de 10 años que presentan un alto equipamiento eléctrico, la 5G Nanotec incluye un juego de placas adicional que aumenta hasta un 30% la punta de arranque, lo que representa unos 200 CCA [Capacidad de Arranque en Frío] más en comparación con una batería convencional. Un nuevo expansor de carbono incrementa su recarga y su recuperación, ya que optimiza al máximo la superficie de la placa.

La batería dispone también de una nueva rejilla expandida [Fast Pass Through] que, junto con el juego adicional de placas, incide en su vida útil. La TAB 5G Nanotec ofrece un Programa de Extensión de Garantía que, mediante una plataforma online, se asegura la trazabilidad de las baterías desde la instalación hasta su distribución. Con una garantía inicial de 3 años, este programa permite prolongarla hasta 5 o incluso 7 años.



## PRO SERVICE

### Baterías HORUM

► HORUM es la gama multimarca de productos y consumibles esenciales para los profesionales más exigentes del taller. Una selección exclusiva testada por expertos del Grupo Volkswagen que ya utilizan más de 7.500 talleres. Con una cobertura del 95% del parque de turismos y vehículos comerciales, las baterías HORUM son la opción multimarca que mejor se adapta a las necesidades de los talleres independientes.

Se trata de tres gamas: estándar, Start-Stop EFP y Start-Stop AGM, de gran calidad y con la recomendación del Grupo Volkswagen. Por un lado, la gama de baterías Estándar está destinada a vehículos con motor en combustión que cubre la mayoría de aplicaciones del mercado [capacidades: 12V 44Ah, 12V 52Ah, 12V 60Ah, 12V 72Ah, 12V 74Ah, 12V 80Ah y 12V 95Ah].

Por su parte, la gama Start-Stop EFP comprende baterías de plomo reforzada con tecnología EFB. Puede ser descargada y cargada más frecuentemente sin perder función ni vida [capacidades: 12V 60Ah, 12V 65Ah, 12V 70Ah, 12V 75Ah y 12V 80Ah].

Por último, la gama Start-Stop AGM incluye baterías con la innovadora tecnología AGM a base de fibra de vidrio que permite absorber el ácido más rápidamente que las EFB. Más rendimiento con menos mantenimiento [capacidades: 12V 60Ah, 12V 70Ah, 12V 80Ah y 12V 95Ah].



## Banner POWER

¡EN EL INTERIOR!  
CALIDAD ORIGINAL  
MADE IN AUSTRIA.

Nuestros clientes OEM, tu confianza.

Las baterías Banner cumplen con los más altos requisitos de la industria del automóvil. Por ello, muchos vehículos de las principales marcas salen de fábrica equipados con una batería Banner en su interior.



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

LEADING  
COMPANIES OF AUSTRIA



### CONTINENTAL

#### Investigación continua en tecnología

► En Continental ofrecen una amplia gama de baterías de primera calidad OE que van desde baterías Start-Stop con tecnología EFB o AGM de última generación, hasta baterías de arranque con la tecnología de plomo-ácido más fiable. Todas y cada una de estas baterías tienen la misma calidad que un equipo original y cubren en su segmento el 75% del parque automovilístico europeo, con una garantía de dos años.

La batería es uno de los componentes más importantes del coche, ya que de ella depende que podamos emprender la marcha o no. Además, la avería de este elemento es una de las más comunes, por lo que su calidad es un factor que siempre hay que tener muy en cuenta, así como su rendimiento, potencia de arranque y recuperación para poder cumplir con su función, sobre todo, en vehículos con tecnología Start/Stop.



En Continental están continuamente investigando en tecnología, que se dirige hacia baterías para vehículos híbridos y eléctricos, en mejorar su autonomía y tiempo de carga. Con la introducción de coches con tecnología Start-Stop, la demanda en baterías AGM y EFB está en continuo crecimiento.

Por ello, la compañía ha ampliado gama con la reciente introducción de 10 referencias nuevas para el parque asiático y planifica ampliar también su gama

de AGM y EFB en este año. Además, el desarrollo de nuevos tipos de baterías se está encaminando hacia las llamadas baterías de estado sólido. Se prevé que la introducción en el mercado de estas nuevas baterías se lleve a cabo en la segunda mitad de esta década, adquiriendo un notable salto en el rendimiento de las baterías de coches eléctricos, con un incremento de su autonomía de hasta un 50%, y reduciendo los tiempos de carga a 15 minutos.

### EXIDE

#### La batería de 12 V en la movilidad eléctrica

► Exide Technologies considera que el papel de la batería de 12 V está evolucionando y que será crucial para el futuro de la movilidad eléctrica. En los vehículos eléctricos, una batería de alto voltaje [300-800 V] impulsa el motor eléctrico y las ruedas, pero otra fuente de energía esencial es la batería de bajo voltaje de 12 V. Al alimentar la red eléctrica de 12 V del vehículo, mantiene todo lo demás en funcionamiento y proporciona funciones auxi-

liares críticas. Las baterías de plomo-ácido de 12 V se presentan en distintos tipos y tecnologías, entre las que destacan las baterías de fibra de vidrio absorbente (AGM) o las baterías de líquido inundado mejorado (EFB). Como fabricante de equipos originales y primera opción para el 70% de las marcas de automóviles europeas, las gamas AGM y EFB de Exide gozan de confianza en todo el mundo. Las baterías AGM de Exide cuentan con el proceso de producción y el diseño más fiables para garantizar que no se produzcan fallos repentinos. También dan respuesta a las cargas de seguridad con requisitos de voltaje elevados cuando se las requiere, por ejemplo, para el frenado/dirección por cable en maniobras evasivas. Al igual que las baterías AGM, los EFB de Exide ofrecen una recuperación optimizada del frenado regenerativo, lo que garantiza el máximo ahorro de combustible y menos emisiones de CO<sub>2</sub>.

La principal causa de las fallas de los vehículos híbridos y eléctricos es la descarga de la batería de 12 V, por lo que los mecánicos deben verificar su estado cada vez que un vehículo entra al taller, utilizando el comprobador EBT-965P y la aplicación EBTP de Exide para realizar esta sencilla y rápida comprobación de diagnóstico.



# VOSOTROS



## NUESTRA MOTIVACIÓN

- INNOVACIÓN
- EXPERIENCIA
- GARANTÍA
- FORMACIÓN



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

**TAB**   
batteries

### FIAMM

#### Batería ecoFORCE con tecnología AGM

► FIAMM busca nuevas soluciones tecnológicas para el almacenamiento de energía, fortaleciendo la apuesta por la innovación de productos y procesos productivos y la diferenciación de la oferta en función de las necesidades de los clientes y los cambios del mercado, para proporcionar baterías cada vez más potentes, especialmente de cara a la transición del motor de combustión al eléctrico. La gama de baterías ecoFORCE para coches microhíbridos equipadas con dispositivos como Start&Stop y Brake Energy Regeneration representa la respuesta a la necesidad de una alta resistencia a los continuos y numerosos arranques y ciclos de carga y descarga. Para los coches tradicionales no equipados con sistema Start&Stop, también está disponible la gama Titanium, resultado de la experiencia y la tecnología de FIAMM derivada del negocio de los procesos de fabricación OEM y de las tecnologías dedicadas al aftermarket.

La oferta de FIAMM también es relevante para los propietarios y gestores de flotas de vehículos comerciales pesados. La evolución tecnológica, especialmente los destinados a media y larga autonomía, ha generado una creciente demanda energética, impulsada no sólo por la necesidad de cumplir normas de emisiones más estrictas, sino también por el aumento del confort en el habitáculo, como el aire acondicionado, calefacción y entretenimiento. Estas necesidades han llevado a



mayores requisitos para las baterías de arranque en términos de funcionalidad, durabilidad y confiabilidad. La gama powerCUBE y energyCUBE con tecnologías AGM, AFB y tradicional plomo (ácido libre) es un ejemplo de la innovación continua que caracteriza la oferta de FIAMM.

### FQS BATTERY

#### Baterías de tecnología EFB

► La última batería que desde FQS Battery han lanzado para el mercado de automoción es la FQS50EFB.0, una batería de tecnología EFB apta para vehículos con sistema Start&Stop sin frenada regenerativa y para vehículos con sistema Start&Stop, con una capacidad de 50Ah y 450A de arranque. "Hemos detectado que el mercado automovilístico la demandaba y la hemos incorporado a nuestro amplio catálogo de forma inmediata", destacan desde la empresa.

Además, los productos destacados de FQS Battery siguen perteneciendo a sus gamas principales, Black, Original y Platinum, que dan respuesta a las necesidades de la mayoría del mercado automovilístico con diferentes rendimientos según las especificaciones de los vehículos. Pero sin olvidar las baterías para automoción AGM,

cada vez más presentes en nuestro sector. En la Gama Black, FQS78.0 es una batería con capacidad de 78Ah y 750A de arranque, mientras que la FQS75B.0, dentro de la Gama Original, tiene una capacidad de 75Ah y 700A de arranque. Dentro ya de la Platinum, la batería FQS77PL.0 dispone de 77Ah de capacidad y 730<sup>a</sup> de arran-



que, mientras que la batería FQS90AGM.0, dentro de la Gama AGM, tiene una capacidad de 95Ah y 850A de arranque, siendo apta para vehículos con sistema Start&Stop con frenada regenerativa. Para vehículo industrial, la batería más solicitada del amplio catálogo de la empresa es la referencia de FQS Battery FQS180.3, una batería de la gama original, con una capacidad de 180Ah y una capacidad de arranque de 1050A, perfecta para desempeños duros en condiciones difíciles. Además, en FQS, dentro de su continuo afán de mejora y facilidades para sus clientes, siguen potenciando la plataforma digital desde la que tienen acceso a toda su documentación. La empresa ha implementado el tracking de pedidos para que tenga respuesta inmediata.

## GS YUASA

### Soluciones para todas las necesidades

► Como especialista mundial en tecnología de baterías de plomo-ácido y de iones de litio, con calidad de equipo original en la que confían fabricantes y profesionales, las baterías de GS Yuasa están diseñadas para satisfacer las exigencias de aplicaciones que van desde la automoción y los vehículos industriales hasta las motocicletas y el recreo. El compromiso de la empresa con la excelencia es evidente en su cadena de suministro, servicio al cliente y asistencia técnica, combinando la fuerza de fabricación mundial con la experiencia local. Sus seis centros europeos de ventas y distribución, dotados de equipos regionales, ofrecen asistencia a medida. Con 31 fábricas en todo el mundo, ofrecen productos y servicios galardo-



nados que marcan la diferencia. Elegir GS Yuasa significa asociarse con una marca dedicada a impulsar el éxito y potenciar el negocio. Además de su completa gama de baterías para múltiples aplicaciones, también cuenta con comprobadores de baterías avanzados como el GYT250 y el GYT050; cargadores inteligentes de última generación tanto para baterías de motocicleta

como para baterías de coche, camión o caravanas; el innovador configurador de baterías Yu-Fit; un buscador de baterías online para encontrar la batería adecuada para cada vehículo; y la completa escuela de formación online GS Yuasa academy. Con todo esto, se pone de relieve el compromiso de GS Yuasa de apoyar a los técnicos y distribuidores con herramientas y formación de vanguardia.

## Niterra



IGNITION  
PARTS



VEHICLE  
ELECTRONICS



## MEDINABÍ RODAMIENTOS

### Bobinas, cables y piezas de encendido Bougicord de EFI Automotive Service

▶ EFI Automotive Service, filial del Grupo EFI Automotive, prosigue su expansión internacional a través de distribuidores seleccionados, entre ellos, Medinabí Rodamientos en España. La empresa francesa incluye en su gama la marca Bougicord que comprende tres gamas: bobinas, cables y piezas de encendido. La bobina de encendido tiene la función de transformar la energía de bajo voltaje de la batería en una señal de alto voltaje (30.000 V), generando así una chispa en los terminales de la bujía que permitirá el encendido de la mezcla aire/combustible. Por tanto, participa directamente en la combustión en un motor de gasolina. Diseñadas para aplicaciones de encendido en entornos hostiles, sus principales ventajas son mejorar la eficiencia energética, reducir el peso y volumen de la función de encendido y facilitar su montaje en el motor.

Los cables de encendido transportan la energía de alto voltaje entregada por la bobina a la bujía para generar la chispa necesaria para el encendido. Gracias a su diseño y a los materiales aislantes utilizados, el cable de encendido protege todos los circuitos eléctricos y electrónicos de la alta tensión que circula por los hilos que lo componen. Un cable de encendido se somete a pruebas severas; de hecho, los cambios bruscos de temperatura y humedad, así como las variaciones de tensión, las vibraciones, la corrosividad de los aceites e incluso el ozono, son factores que contribuyen al envejecimiento natural. Sin embargo, juega un papel crucial para que el vehículo

pueda arrancar y funcionar de forma óptima; de ahí, la necesidad de cambiarlo periódicamente.

Las piezas de encendido se componen de un cabezal de encendido, un condensador, un rotor y un disyuntor. Dirigen la corriente de alto voltaje generada por la bobina de encendido a las bujías, para permitir la generación de la chispa para encender la mezcla de aire/combustible. Además, cada elemento que lo compone tiene un papel específico y esencial en el sistema. El condensador acelera la ruptura, aguda y rápida, de la corriente primaria, para maximizar la tensión secundaria, y en caso de fallo, el motor a menudo se detiene al ralentí debido a la falta de energía.



## CALENTADORES INCANDESCENTES DE LUCAS DIESEL

Los calentadores incandescentes de Lucas Diesel se producen en Europa y se prueban 100% en fábrica para garantizar el mejor rendimiento, distribuidas desde Ital Recambios. La gama de calentadores incandescentes de Lucas incluye más de 150 números y piezas, que cubren 65 fabricantes y 11.000 aplicaciones distintas para vehículos europeos y asiáticos. Están disponibles individualmente o en cajas exteriores de 12.

Los motores diésel tienen encendido espontáneo, lo que significa que el combustible inyectado no requiere una

chispa para encenderse. La alta temperatura que se produce como resultado de la compresión del aire de admisión es suficiente para encender el combustible. Sin embargo, en condiciones de frío se requiere más energía para ayudar al encendido, por lo que unos buenos calentadores incandescentes son un factor clave para cada arranque en frío.

Estos elementos compensan la pérdida de calor causada por los componentes fríos y el aire frío y garantizan que las temperaturas sean óptimas antes del encendido. El calentador se activa antes de arrancar el motor, el tubo calefactor

se eleva rápidamente a más de 800 °C para un encendido rápido. Los motores diésel que no arrancan fácilmente no sólo son frustrantes, sino que descargan combustible no quemado. La tecnología de precalentamiento de Lucas garantiza un arranque rápido y, por tanto, minimiza este problema. El postcalentamiento se produce después de que el motor está en marcha y evita la pérdida de calor mientras el motor se calienta, normalmente 3 minutos. Esto reduce las emisiones tóxicas y el humo blanco y azul del escape, lo que garantiza que el motor funcione sin problemas, sin golpes al arrancar en frío.

## BOSCH

### Bujías de encendido EVO

► Las bujías de encendido EVO de Bosch están diseñadas para un rendimiento de encendido fiable en motores turboalimentados con inyección directa de gasolina. Desarrolladas y fabricadas con la misma alta calidad que las de equipo original, las bujías EVO destacan por una mayor rigidez dieléctrica gracias al diseño optimizado del aislante; mayor robustez mecánica, incluso con instalaciones repetidas; elevada estanqueidad a los gases durante toda la vida útil; protección anticorrosiva mejorada mediante un proceso de recubrimiento de níquel desarrollado por Bosch; y mayor resistencia al desgaste gracias al menor desgaste de los electrodos. La bujía EVO de Bosch ha sido desarrolla-

da para el duro entorno de los motores turboalimentados con inyección directa de gasolina, que funcionan a presiones muy elevadas, alcanzando a menudo el "límite de picado". Sin embargo, también pueden producirse casos extremos de picado ('Mega Knocking'). Estos eventos de autoencendido espontáneo suelen estar causados por residuos de combustible sin quemar o partículas más pequeñas de los gases devueltos. La presión en el cilindro puede aumentar tanto que una posición desfavorable del pistón puede provocar daños en el motor. La bujía EVO de Bosch está diseñada de forma especialmente robusta para su uso en estos motores.



## DRIV

### Champion para una mejor elección

► La bujía más avanzada que ofrece Champion es la que utiliza la tecnología Iridium para los motores turbo modernos, que permite que la bujía dure más. El iridio es uno de los metales más resistentes utilizados en las bujías, además de aumentar considerablemente su vida útil. En esta bujía similar a las de equipo original se incluye la exclusiva aleación Heat-Active, que alcanza la temperatura de funcionamiento rápidamente y mantiene un funcionamiento estable. Por su parte, la tecnología de remaches multicapa es el proceso de soldadura utilizado por Champion que optimiza la vida útil de la bujía, mientras que la tecnología SureFire Ceramic alcanza una mayor densidad, menor porosidad y temperaturas bajo cargas variables del motor.

El electrodo de masa de aleación de níquel 125 en combinación con el electrodo central patentado Iridium Fine-Wire produce el foco de chispa más nítido, garantizando una mayor resistencia a la erosión y una mayor vida útil. Una

resistencia de supresión FISS (Fired In Suppressor Seal) integrada elimina las posibles interferencias de radiofrecuencia (RFI), lo que garantiza un encendido y un funcionamiento sin problemas de todos los sistemas electrónicos de a bordo. La gama Champion también incluye referencias adaptadas a motores específicos. Esto se debe a la tendencia hacia motores compactos de pequeña cilin-

drada; por ejemplo, los motores V8 TFSI de los modelos Audi A6, A7 y A8 tienen pozos de bujía muy profundos. Por tanto, además de un diseño especial de bujía, se utiliza un conector especial en forma de copa. Champion también ofrece una gama compacta de bujías EON Titan, que incluye nueve números de referencia para motores atmosféricos y otros tantos para motores turboalimentados.



### DENSO

#### Bujías avanzadas de doble punta

► Un encendido eficaz y de bajo consumo de combustible es una de las funciones más importantes del motor, aunque también es una causa habitual de averías. Denso lleva 70 años marcando la pauta en innovación en materia de encendido y su gama de productos abarca componentes de encendido para vehículos diésel, de gasolina e híbridos. El programa de bujías de alta calidad para todas las marcas incluye las bujías Iridium TT, que utilizan tecnología avanzada para ofrecer un rendimiento superior. En lo que respecta a las bujías incandescentes, la amplia gama de productos abarca todas las tecnologías actuales de bujías incandescentes, incluidas las de bobina simple, bobina doble, postcalentamiento extendido, cerámicas y calentamiento instantáneo. La actualización de las bujías originales



con las bujías avanzadas de Denso puede hacer que el sistema de encendido de un vehículo antiguo esté a la altura de los estándares más recientes. Las bujías de doble punta (TT) de la empresa mejoran el proceso de combustión al nivel de un modelo nuevo, lo que significa que un vehículo antiguo puede funcionar mejor y de manera más eficiente. La Iridium TT, diseñada exclusivamente para aplicaciones automotrices, cuenta con un electrodo central de iridio patentado de 0,4 mm para un rendimiento óptimo.

La bujía Denso Iridium TT está diseñada y fabricada para proporcionar un encendido de combustible/aire más eficaz en la cámara de combustión del motor. En general, se logra con un requisito de voltaje inicial más bajo, lo que genera menos tensión en la bobina de encendido, por lo que queda más energía en la bobina. Esto permite que el sistema de encendido funcione mejor en condiciones de funcionamiento más exigentes, como en la aceleración a plena carga.

### NITERRA

#### Nuevas bujías de metal precioso en la gama de encendido NGK

► Niterra, el especialista en encendido y electrónica del vehículo, ha añadido otras cuatro bujías de metal precioso a su amplia gama de productos NGK de alta calidad para el mercado independiente de recambios. Las referencias DILKAR8R9HS, proviene del negocio de equipo original de Niterra, la DILKAR6Q8, la alternativa para aplicaciones recientes de Toyota, y la DILFR6N-T, lanzada a finales de febrero de 2024, cubren en conjunto vehículos clave de Renault (Megane 1.8 RS), Toyota (C-HR 1.8 Hybrid, Corolla 1.8 VVTi Hybrid y varios vehículos Prius, incluido el modelo PHV 1.8 Plug-in Hybrid) y Lexus (el ES y el GS). La cuarta bujía, referencia ZFR5BIX, también se lanzó en febrero como la opción alternativa superior



de metal precioso para la bujía de níquel ZFR5P-G existente, que está en la gama de productos de NGK desde hace tiempo. Cubre las marcas del Grupo VAG Seat (Córdoba, Ibiza), Skoda (Fabia) y VW (Polo, Lupo y Fox).

Además de las cuatro nuevas bujías lanzadas, Niterra ha ampliado la versatilidad de la ILKR7B8, cubriendo una cantidad considerable de modelos Hyundai i10 e i20 con esta bujía IAM lanzada anteriormente. Se espera que las nuevas referencias cubran un parque de más de 4,8 millones de vehículos en 2024, aunque se prevé que crezca adicionalmente un 8% más durante el próximo año.

Cuatro de las bujías forman parte de la gama Laser Iridium de Niterra, cuya "alma" es una aleación de iridio soldada con láser en el electrodo central y, en la mayoría de los casos, un chip de platino en el electrodo de masa. Esto garantiza un óptimo rendimiento durante una larga vida útil, con características como ralentí estable, capacidad antiincrustante superior, mayor eficiencia de consumo de combustible y menores emisiones. La ZFR5BIX cuenta con una tecnología especial, la galga anular, que impide que los depósitos de partículas de carbono bloqueen la tensión de encendido. También cuenta con un electrodo central soldado por láser extremadamente fino que proporciona un gran rendimiento de encendido.

# MOSTRADOR › ARRANQUE Y CARGA / ANTICONGELANTES

## MAFLOW

### Anticongelantes y refrigerantes Borygo

► En Maflow Spain Automotive anuncian el próximo lanzamiento de un nuevo producto con los paquetes de aditivos más avanzados y eficaces para los motores más exigentes de vehículo pesado, maquinaria agrícola, obra pública e industria pesada. También destaca la reciente presentación de una campaña de envases más ecológicos en PET, en vez de plástico, para los envases de 1 litro. Asimismo, la empresa también ha entrado en otros sectores, además del automotriz, con dos productos en base a propilenglicol. Por un lado, Borygo Eco Energy está destinado para instalaciones industriales e instalaciones solares, aerogeneradores eólicos, geotermia y aplicaciones industriales de transferencia de calor que requieren baja toxicidad, que lo hace más adecuado para aplicaciones en las que se considera el contacto con agua potable. Por su parte, Borygo Eco Life se usa en sistemas HVAC

do), sistemas industriales de transferencia de calor y sistemas de enfriamiento y congelación de la industria alimentaria. Todos los productos están homologados por el INTA (Instituto Nacional de Técnicas Aeroespaciales), único organismo oficial en España homologado para certificar la calidad de los anticongelantes/refrigerantes y el cumplimiento de las diferentes normas UNE y ASTM. Además, todos los productos producidos por Maflow Spain Automotive están libres de ácido 2-etilhexanoico y sus sales relacionadas de acuerdo a la ATP 18 (Adaptation to Technical Progress) en la Tabla 3 del Anexo VI del Reglamento CLP en mayo de 2022. Cabe destacar, por otro lado, que Maflow está preparando todo para su presencia en Motortec 2025, donde, afirma, “estaremos deseosos de poder ver a todos nuestros clientes y amigos”.



**borygo**  
anticongelantes refrigerantes  
by **MAFLOW**

### Borygo Premium G12 ++

- Protección contra la corrosión y la cavitación.
- Garantiza rendimiento superior en temperaturas extremas.

### Borygo G12 EVO

- Compatible con otros refrigerantes a base de monoetilenglicol.
- Garantiza máxima protección en condiciones exigentes.

Envases disponibles:  
1L, 5L, 20L, 200L, 1000L

¡Elige lo mejor para tu motor!

Catálogo de  
líquidos para  
automoción

[Maflow.es](http://Maflow.es)



## CHAMPION

### Nueva gama de soluciones de refrigeración

► La gama de Champion, presentada en Automechanika Frankfurt 2024, ahora está compuesta por nueve líquidos refrigerantes y tres anticongelantes que ofrecen una amplia cobertura para turismos, vehículos comerciales, equipos de servicio pesado y motocicletas. El equipo también ha renovado sus envases y ahora todos los productos están disponibles en botellas transparentes, lo que permite identificar el líquido más fácilmente. Está disponible en tamaños de 1, 5, 20, 60, 205 y 1.000 litros. Para los motores modernos de alto rendimiento, Champion presenta dos nuevos líquidos EVO LL que sustituyen a los actuales G12++ y G13, que proporcionan una vida útil efectiva de cinco años (o 250.000 km) y ofrecen una gran transferencia de calor, dispersión y rendimiento a bajas temperaturas.



Además, están formulados utilizando monoetilenglicoles junto con la tecnología anticorrosión PSi-OAT. Los líquidos EVO LL son aptos para vehículos de muchos OEM europeos, norteamericanos y asiáticos, incluida la especificación VW TL 774-L (G12 EVO), en línea con la última generación de tecnologías de refrigeración de Volkswagen. Como novedad, el líquido e-coolant para eléctricos está diseñado para asegurar la refrigeración indirecta de las celdas de las baterías y presenta una baja conectividad (<math><100 \mu\text{S}/\text{cm}</math>) para garantizar la seguridad eléctrica. Ofrece protección contra la corrosión gracias a la tecnología de ácido orgánico (OAT) y está formulado sin nitritos, aminas, fosfatos, boratos ni silicatos. Por su parte, el aceite refrigerante E-motor es un líquido de transmisión para aplicaciones de motores eléctricos con una baja conductividad (<math><100 \mu\text{S}/\text{cm}</math>) para garantizar la seguridad eléctrica. Desde el punto de vista técnico, la protección contra la corrosión Psi-OAT es una combinación de ácidos orgánicos (OAT) e inhibidores minerales (fosfatos y silicatos). El tercer líquido es una solución de baja conductividad eléctrica para refrigerar directamente los bloques de pilas de combustible. Mantiene una conductividad eléctrica baja y estable (<math><5 \mu\text{S}/\text{cm}</math>) y ofrece una protección material contra la corrosión de los componentes del sistema de pilas de combustible.

## AMALIE

### Gama Apsa Antifreezes



► Amalie Petroquímica comercializa cerca de 350 referencias que incluyen anticongelantes, aceites sintéticos, semisintéticos, minerales, grasas y aditivos. La gama de anticongelantes-refrigerantes Apsa Antifreezes, dirigida a turismos, vehículos comerciales y vehículos industriales, presentan un bajo punto de congelación y alto punto de ebullición, evitando la formación de burbujas de vapor o de gas en el seno del líquido, causada por las variaciones que éste experimenta en su presión, cumpliendo así con las normas de calidad para gran variedad de sectores. Los productos disponibles en stock son: Anticongelante orgánico 30%, con una protección de hasta  $-18\text{ }^{\circ}\text{C}$ ; y  $+125\text{ }^{\circ}\text{C}$ ; Anticongelante orgánico 50% G-12 (hasta  $-35\text{ }^{\circ}\text{C}$  y  $145\text{ }^{\circ}\text{C}$ ) y Anticongelante orgánico 50% G-12+ (hasta  $-35\text{ }^{\circ}\text{C}$  y  $+145\text{ }^{\circ}\text{C}$ ). Estos productos son cada vez más sostenibles ya que, al mantener la eficiencia térmica del motor, ayudan a reducir el consumo de combustible y las emisiones contaminantes.

## CEROIL

### Cerail Racing Coolant para competición

► Cerail Racing Coolant es un líquido refrigerante anticongelante concentrado sin agua cuyo punto de ebullición por encima de los  $185\text{ }^{\circ}\text{C}$  evita el sobrecalentamiento, cavitación y ebullición en el sistema de refrigeración (protección desde  $-55^{\circ}$  hasta  $185^{\circ}$ ). Su uso está indicado en competición para coches y motos de todas las especialidades para sistemas de refrigeración incompatibles con el agua. Apto para radiadores de hierro, aluminio y cobre, el producto evita el sobrecalentamiento, reduce la presión del sistema de refrigeración y evita la corrosión provocada por el agua. Además de su protección antioxidante del circuito, impide la erosión y la cavitación, cuenta con gran estabilidad y baja volatilidad. De extrema durabilidad, no hace espuma ni deja residuos.



## OLIPES

### Olipes Anticongelante 50% G12+ y G12++

► Olipes dispone de una amplia gama de anticongelantes-refrigerantes biodegradables. Entre sus últimos lanzamientos destacan el G12+, de alta calidad y larga duración en servicio, de aditivación 100% orgánica y libre de silicatos, que se puede utilizar directamente sin ninguna dilución en circuitos cerrados de todo tipo de vehículos y motores, y el G12++, de tecnología híbrida Si-OAT, que evita el deterioro prematuro de los manguitos de silicona y las indeseadas fugas de fluido refrigerante. Ambos productos permiten que el sistema de refrigeración se encuentre siempre en buen estado, protegiendo el motor desde -37°C hasta +145°C durante 5 años o hasta 600.000 kilómetros recorridos por un vehículo industrial.

Se trata de anticongelantes-refrigerantes de uso directo (no precisan dilución) en circuitos cerrados de todo tipo de vehículos y motores donde se requiera un refrigerante de alta calidad y larga duración en servicio, con niveles de especificación G12+ y G12++, respectivamente. Son compatibles con fluidos de tecnologías anteriores, excepto G11, y Olipes G12++ está recomendado también para los motores que montan originalmente fluidos G13. Su propiedad anticongelante asegura una protección hasta -37°C y, como refrigerante, actúa en los circuitos a presión retardando hasta +145°C su ebullición y evitando calentamientos del motor. Sus aditivos orgánicos de última generación protegen contra la corrosión tanto en los nuevos radiadores



de aluminio y aleaciones de aluminio/magnesio como en fundición, cobre y sus aleaciones y soldadura. Además, impiden la cavitación, evitando la generación de espumas y la retención del aire, y facilitando el óptimo funcionamiento de la bomba.

**Carsmarobe**  
Formación y Asistencia Técnica

# Banco de Recursos del Taller Nueva Plataforma Audiovisual



- 01 >>>> Amplia Gama de Recursos que abarcan campos que van desde los avances en vehículos eléctricos, conectividad, seguridad y diagnóstico.
- 02 >>>> Contenido Exclusivo generado en colaboración con nuestra Asistencia Técnica y nuestro Dpt. de Formación tras detectar las incidencias más repetidas.
- 03 >>>> Disponible a través de suscripción con todos los videos en abierto o de forma gratuita para clientes de Asistencia Técnica con 4 videos mensuales.

+ INFO: **91 645 52 15**

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

**CEPSA**

**Protección con tecnología orgánica**

► Dentro de su oferta, Cepsa dispone de una gama completa de líquidos refrigerantes desarrollada utilizando tecnología orgánica. Entre sus características, destaca la protección contra la corrosión prolongada en el tiempo, gracias a los aditivos orgánicos que actúan de un modo eficiente, sin agotarse durante el servicio; mejora de la transferencia de calor, manteniendo el motor a una temperatura óptima; liberación de depósitos, bajo cualquier régimen de circulación; y la compatibilidad con el aluminio, material que presentan los circuitos de refrigeración de los motores modernos. Además, estos productos ayudan a reducir el impacto medioambiental, gracias a su tecnología biodegradable libre de nitritos, nitratos, boratos, silicatos, etc. y su periodo extendido de drenaje; y ahorran costes de servicio y mantenimiento, ya que los refrigerantes orgánicos permiten prolongar el periodo de cambio hasta cinco veces comparado con los minerales. En su oferta, cabe mencionar Cepsa Coolant, un anticongelante-refrige-



rante fabricado en base etilenglicol y un conjunto de inhibidores de corrosión de naturaleza orgánica que garantizan protección de todos los metales del motor, incluyendo el aluminio, hierro, cobre y aleaciones usadas en soldadura. Contiene un aditivo específico que evita la formación de espuma y está exento de ácido 2-etilhexanoico. Se comercializa diluido al 10%, 20% y 30%. Por su parte, Cepsa Super Coolant, de larga duración, está fabricado a base de etilenglicol y un paquete de inhibidores de corrosión de tecnología orgánica de baja toxicidad y respetuoso con el medio ambiente. Exento de ácido 2-etilhexanoico, se comercializa tanto

concentrado como diluido al 35% y al 50%. Otros productos son Cepsa Super Coolant SI-OAT, que cumple con el nivel de calidad MAN 324 Type Si-OAT; XTAR Super Coolant Si-OAT, que se comercializa diluido al 50% y cumple con las homologaciones MAN 324 Type Si-OAT, MB-Approval 325.5 y 325.6, y VW TL 744-G; XTAR Super Coolant VO 50%, para la refrigeración de las nuevas motorizaciones del grupo VAG que solicitan la especificación TL 774L [G12 EVO], con homologaciones TL 774L [G12 EVO]; y XTAR Super Coolant Hybrid NF, para MAN 324 Type NF; MB-Approval 325.0 y Deutz DQC Class CA-14.

**KRAFFT**

**Dos nuevas referencias para aftermarket**



► G12evo y PowerCool son las dos nuevas propuestas de líquidos refrigerantes/ anticongelantes de Krafft para el mercado aftermarket. Ambos productos se encuadran dentro del grupo de los refrigerantes/anticongelantes con tecnología HOAT; es decir, los inhibidores de corrosión de estos productos son una mezcla de aditivos inorgánicos y orgánicos que proporcionan protección contra la corrosión a todo tipo de materiales [cobre, latón, hierro, acero y aluminio]. Además, el uso de este tipo de tecnología ofrece protecciones duraderas, permitiendo al usuario alargar los periodos de mantenimiento. Están fabricados exclusivamente con monoetilenglicol y agua desionizada, y sus formulaciones están libres de nitritos,

aminas, boratos, ácido 2-etilhexanoico y glicerina. El G12evo, lanzado en 2023, cubre la nueva especificación del grupo VW, la TL-VW 774 L, y es compatible con todos los vehículos del grupo VW [Seat, Skoda, VW, Audi, Porsche, Lamborghini] actuales –incluidos híbridos y eléctricos– y antiguos, siendo retrocompatible con las especificaciones anteriores: G13, G12++, G12+, G12 y G11. En este caso y, cumpliendo con las exigencias de VW, Krafft ha desarrollado una mezcla al 40% que otorga protección contra la congelación hasta -25 °C. Por su parte, el Powercool es un refrigerante de color azul listo para su uso al 50% que protege contra la congelación hasta -37 °C, diseñado para atender las necesidades de BMW y Tesla.

## IADA

### Glyco-Truck VCS-2 para camiones Volvo

► Iada presenta como novedad Glyco-Truck VCS-2, un Refrigerante Anticongelante de uso directo, diseñado para los vehículos pesados, camiones, autobuses y maquinaria pesada más modernos que requieran tecnología X-DAT. Especialmente formulado para vehículos Volvo que requieran refrigerantes del tipo Volvo VCS-2, el producto está libre de nitritos, aminas, fosfatos ni silicatos añadidos. Su composición reduce de manera significativa la probabilidad de aparición de pitting (poros, agujeros) en la camisa del cilindro debido a la erosión por cavitación. Este refrigerante MEG de nueva generación está basado en inhibidores OAT con tecnología de compensador de flujo. Proporciona una alta estabilidad a la oxidación.



## PRO SERVICE

### Líquido refrigerante HORUM



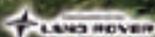
► HORUM ofrece una amplia gama de colores de refrigerantes para alcanzar una mayor cobertura del parque. Ya sea rosa, azul, verde o amarillo, la marca tiene la homologación oficial del INTA que certifica la protección del motor del vehículo. Disponible en los envases de 5, 200 y 1.000 litros en los puntos de venta PRO Service, el líquido refrigerante HORUM es ideal para motores de combustión interna equipados con sistemas de refrigeración de aluminio, cobre y sus aleaciones. Está certificado según las normativas y especificaciones (cumple la norma UNE26-361-88, normas ASTM y TL 774G), necesarias para asegurar la protección del motor en situaciones adversas, ofreciendo una garantía de 5 años a 250.000 km. El líquido refrigerante HORUM está fabricado bajo estrictos parámetros de control de calidad con aditivos 100% orgánicos que no causan daños a los componentes del circuito de refrigeración ni del motor.

**ESTANFI**  
AUTOMOCION

**BRITPART**  
ESPAÑA

ESPECIALISTA EN LAND ROVER, 4x4 y TRANSMISIONES

**Líder en España en recambios  
y accesorios para Land Rover,  
4x4, turismos y furgonetas**



### CEVAM

#### Calidad y sostenibilidad en alternadores y motores de arranque

► Con más de 35 años de experiencia como fabricante de recambio remanufacturado de calidad original, Cevam destaca en el mercado por el reacondicionamiento de alternadores y motores de arranque. La empresa ofrece una amplia gama de productos que no sólo cubren las necesidades de vehículos convencionales, sino que también se adaptan a los avances en tecnología, como los sistemas start-stop y los modelos híbridos. Cevam tiene presencia en toda Europa, con centros de distribución directa en España, Francia, Alemania y Polonia, además de plantas de fabricación en Polonia y Túnez. En el área de alternadores, Cevam dispone de más de 2.800 referencias, todas diseñadas bajo estrictos estándares de calidad que aseguran un rendimiento equivalente al de piezas originales. En cuanto a motores de arranque, la empresa ofrece más de 2.000 referencias, garantizando durabilidad y eficiencia en una amplia gama de vehículos. La empresa



participó en Automechanika Frankfurt para presentar sus más recientes innovaciones en alternadores y motores de arranque diseñados para vehículos híbridos y sistemas start-stop. La remanufactura es uno de los pilares fundamentales de Cevam. Aproximadamente el 90% de sus productos provienen de este proceso, lo que significa un gran ahorro de materias primas y

energía, reduciendo a su vez los residuos. Este enfoque no sólo beneficia al medio ambiente, sino que también representa una opción económica para aquellos que buscan recambios de calidad para vehículos más antiguos. Todos los productos remanufacturados por Cevam son fabricados en plantas certificadas bajo las normativas ISO 9001 e ISO 14001, y todos los procesos y estándares de producción son equivalentes a los utilizados en las piezas de primer equipo. Una de las grandes ventajas que Cevam ofrece a sus clientes es la flexibilidad en la gestión de recambios. Los productos pueden adquirirse con o sin retorno de casco, lo que permite devolver las piezas usadas para ser remanufacturadas, apoyando así la reutilización eficiente de materiales. Para aquellos que prefieren evitar la logística del retorno de casco, también se ofrecen opciones sin esta condición, brindando una solución adaptable a las necesidades de cada cliente.

### DENSO

#### Ajuste y rendimiento

► Desde los años 60, Denso, que acaba de celebrar su 75º aniversario, ha utilizado su experiencia en ingeniería para desarrollar programas de motores de arranque y alternadores de la más alta calidad. Su gama de recambios ofrece las mismas especificaciones de equipos originales, con piezas completamente nuevas y sin unidades remanufacturadas. Además, cada máquina está sujeta a los rigurosos procesos de fabricación y prueba de la empresa, para garantizar que cumple con los más altos estándares de ajuste y rendimiento.



La pasada primavera, Denso lanzaba al mercado 27 arrancadores y 22 alternadores, vinculados a 491 números de piezas de equipos originales, que aumentan el alcance para que el sector europeo de servicio y reparación suministre e instale componentes de reemplazo de primera calidad. Dirigidas a los sectores de turismos y vehículos comerciales ligeros, estas nuevas incorporaciones dan cobertura a 2.525 aplicaciones y casi 46 millones de vehículos en toda Europa e incluyen referencias de un gran número de modelos de fabricantes europeos. Los alternadores, por ejemplo, son casi exclusivamente para marcas europeas que van desde Audi, BMW y Dacia, hasta Mercedes, Renault y VW, aunque, demostrando la continua diversidad sectorial de Denso, los vehículos comerciales ligeros Mitsubishi y Nissan también figuran en la mezcla. En cuanto a los modelos de arranque, aunque la mayor parte de las incorporaciones son de fabricantes europeos, hay algunas marcas como Bentley y Porsche, además de Hyundai y KIA, lo que es un indicio de la creciente popularidad de estas marcas coreanas en toda Europa. Las aplicaciones para vehículos comerciales ligeros también se encuentran entre estas nuevas referencias, de nuevo con Nissan, pero también con varias variantes del Ford Transit

# Lucas



**CADA CAJA CUENTA UNA HISTORIA:  
Y NUESTRAS CAJAS CUENTAN UNA BUENA.**

## **Imprima su huella medioambiental ¡sin comprometer su negocio!**

Lucas ofrece una gama y una cobertura de mercado más amplia en comparación con cualquier oferta alternativa: alternadores 3.350 PN's y motores de arranque 2.300 PN's. Los productos remanufacturados se controlan individualmente, superando diversos tests para garantizar un nivel de calidad elevado y consistente.

Tras muchos años de experiencia en el negocio, nuestros profundos conocimientos de ingeniería inversa nos permiten incluso mejorar los puntos débiles de las soluciones OE. Además, la remanufactura es un proceso de producción mucho menos agresivo, que ahorra hasta un 79% de la energía utilizada y hasta un 97% de las materias primas empleadas en la fabricación del producto original.

Y no sólo para motores de arranque y alternadores. Todas nuestras cajas Lucas vienen con una gran historia. Tanto si encuentra un motor de arranque, un alternador, un compresor de AC, un turbocompresor o una válvula EGR en su caja, todas son piezas de Equipo Original remanufacturadas y fabricadas teniendo en cuenta el medio ambiente.



**NUESTRA GAMA VA MÁS ALLÁ**

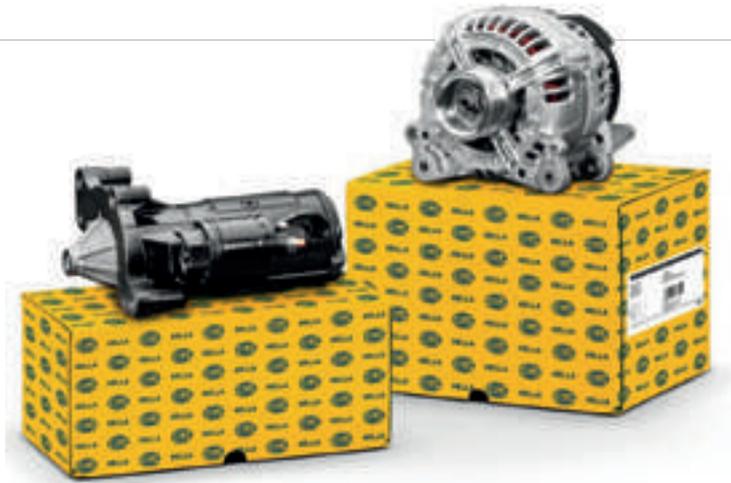
[WWW.LUCASEE.COM/ES](http://WWW.LUCASEE.COM/ES)



### HELLA

#### Reparación de calidad y garantía

► Hella, como especialista de motores de arranque y alternadores desde 1989, tiene una de las gamas premium sin carcasa más importantes del mercado europeo tanto en 12V como en 24V con más de 1.500 referencias. La empresa es especialista en motores de arranque y alternadores, lo que asegura a todos sus clientes una reparación de calidad y garantía. En el último año, Hella ha ampliado de forma muy importante su gama de arranques y alternadores para vehículo agrícola y de construcción, incorporando 130 nuevas referencias. Dentro de la gama de Hella para turismo destacan una gama muy importante de alternadores



inteligentes [pilotados]. Los vehículos equipados con alternadores pilotados o inteligentes generan la corriente eléctrica justa y necesaria que demanda el vehículo. Esto lo realiza a través de algunos sensores instalados en el coche como el sensor inteligente de batería [IBS]. Hoy en

día, un mismo alternador puede generar corriente entre los 12 y los 18 voltios según demanda del vehículo. Una vez más, durante los meses de otoño, Hella lanza su Temporada de Máquinas 2024 que permitirá ofrecer a todos sus clientes inmejorables ventajas.

### POS SERVICE HOLLAND

#### Éxito de su marca estrella +Line

► El Grupo PSH se ha consolidado como uno de los principales actores en el mercado de motores de arranque y alternadores, ofreciendo soluciones para una amplia gama de sectores. Sus productos cubren desde turismo, camión y motocicletas hasta maquinaria industrial y agrícola, así como vehículos aeronáuticos, militares y marítimos. Con más de 12.000 referencias, y en constante expansión, PSH cuenta con el catálogo más amplio de Europa.

El éxito de su marca estrella +Line se basa en más de 30 años de experiencia, una calidad constante y precios altamente competitivos. Con la incorporación de componentes OE en sus productos la empresa ha ganado la confianza de sus clientes en toda Europa. La combinación de estos elementos ha convertido a +Line en una de las marcas más vendidas en el continente.

#### Sostenibilidad e innovación

Además de su oferta tradicional, PSH promueve una línea de productos respetuosos con el medio ambiente llamada +Line REMAN, que se especializa en la remanufacturación de máquinas eléctricas rotativas, todo sin devolución de casco. Estos productos se reconstruyen en su planta en Gdynia, Polonia, donde se someten a un proceso de revisión y pruebas exhaustivo. Esto asegura una segunda vida útil de alta calidad para los productos, ofreciendo una solución sostenible que ayuda a reducir el impacto ambiental.

Igualmente, en su esfuerzo por mantenerse a la vanguardia tecnológica, bajo la marca +Line Reman Pro, PSH ofrece soluciones específicas para la tecnología híbrida de 48V. Este desarrollo está alineado con las nuevas demandas del mercado automotriz, que está sometido a una constante evolución en tiempo real.

#### Pruebas Motoplat

PSH controla todo el proceso de producción de sus productos, desde el diseño hasta la fabricación, ventas y servicio posventa. Una parte fundamental de este control son las pruebas realizadas en bancos de pruebas de producción Motoplat, un sistema que garantiza que cada motor de arranque y alternador cumpla con los estándares internacionales de calidad. A través de estas pruebas, los productos de la marca +Line son evaluados rigurosamente para asegurar su rendimiento y fiabilidad. Gracias a esta gestión integral y a su flexibilidad, PSH está preparada para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, asegurando así el apoyo integral a largo plazo a todos sus distribuidores y socios.



## LUCAS AUTOMOTIVE AFTERMARKET

### Cada caja Lucas cuenta una historia buena

► Lucas ofrece una gama y una cobertura de mercado más amplia en comparación con cualquier oferta alternativa: 3.350 de alternadores y 2.300 de motores de arranque. Los productos refabricados se controlan individualmente, superando diversos tests para garantizar un nivel de calidad elevado y consistente. Tras muchos años de experiencia en el negocio, los profundos conocimientos de ingeniería inversa permiten a la marca incluso mejorar los puntos débiles de las soluciones OE. Además, la remanufacturación es un proceso de producción menos agresivo, que ahorra hasta un 79% de la energía utilizada y hasta un 97% de las materias primas empleadas en la fabricación del producto original. Y no sólo para motores de arranque y alternadores. Todas las cajas Lucas vienen con una gran historia. Tanto si encuentra un motor de arranque, un alternador, un compresor de AC, un turbocompresor o una válvula EGR en su caja, todas son piezas de Equipo Original remanufacturadas y refabricadas teniendo en cuenta el medio ambiente.

#### Alcance y cobertura insuperable

Sobre la base de una herencia de más de 40 años en el mercado de accesorios, Lucas cuenta con una cobertura en motores de arranque y alternadores de más del 98% del parque europeo. La gran calidad y la ingeniería del más alto nivel están presentes en toda la gama, un aspecto



importante en el desarrollo de motores de arranque y alternadores reconstruidos. Los productos Lucas nacen desde la experiencia técnica y del espíritu de innovación, lo que ha permitido continuar con su éxito nacional e internacional. Su reputación está basada en una amplia gama de productos, con una durabilidad y fiabilidad excepcionales.

La reconstrucción no se trata sólo de reemplazar piezas viejas y vender productos usados. El proceso de reconstrucción es complejo y desafiante y, a la vez, exigente y lento", señala Edin Elezovic, Product Manager para Motores de Arranque y Alternadores en Lucas. El proceso de reconstrucción se lleva a cabo en los Centros de Producción en Polonia, que cuentan con los certificados ISO 9001 y 14001. Basándose en su experiencia en reconstrucción, la empresa ha desarrollado sus propios métodos de ingeniería para garantizar la mejor calidad posible. Todos los componentes de los productos que son reconstruidos por Lucas siguen

el mismo proceso: son desmontados, limpiados, inspeccionados y vueltos a montar. Finalmente, cada unidad es comprobada de manera individual.

Las piezas pequeñas como escobillas, rodamientos, cojinetes y retenes son inmediatamente reemplazadas ya que estos componentes se desgastan con el tiempo y el uso. "Nuestra intención es ofrecer a nuestros clientes alternadores y motores de arranque con la misma vida útil que los nuevos, cualquier desgaste de estas piezas es, por lo tanto, inaceptable", añade Elezovic.

Con más de 2.300 referencias de motores de arranque y más de 3.350 alternadores, Lucas cubre la mayoría de los coches en las carreteras, lo que permite reemplazar el antiguo motor de arranque o alternador por uno reconstruido de la misma calidad que OE. Lucas gestiona una cobertura de más del 98% del parque automovilístico, con continuos lanzamientos de productos y una gama en constante crecimiento.

TRANSMISIONES  
ASCACIBAR  
www.ascacibar.com



TEKNOVAM

**TRANSMISIONES ASCACIBAR S.L.**  
NUEVA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS 100% NUEVOS, SIN DEVOLUCIÓN DE CASCO  
13.000 m2 de almacén, entrega inmediata.

BOMBAS DE ASISTENCIA



TRANSMISIONES



CREMALLERAS DE DIRECCIÓN



www.ascacibar.com

www.teknovam.com

www.zhilix.com



### ROBERT BOSCH

#### Programa de remanufactura**ción** Bosch eXchange

› Bosch Automotive Aftermarket continúa ampliando su gama de motores de arranque y alternadores, tanto nuevos como los de su programa de remanufactura**ción** Bosch eXchange. La división vuelve a aumentar así su cobertura para modelos de vehículos europeos y asiáticos, cubriendo una gran variedad de turismos, vehículos industriales ligeros y pesados, así como aplicaciones fuera de la carretera. Bosch prioriza la alta calidad de los nuevos motores de arranque y alternadores, ya que son producidos en plantas que están, en su mayoría, certificadas según la norma IATF 16949 OE y que se someten a auditorías periódicas VDA 6.3 para mantener la alta fiabilidad de los procesos productivos. Únicamente aquellos productos que cumplen con las altas especificaciones de rendimiento de Bosch son lanzados al mercado. Para ello, los motores de arranque y los alternadores se someten a estrictas pruebas definidas por ingenieros que



cuentan con una larga experiencia en la compañía. En estos test se comprueba su vida útil y rendimiento, y también se someten a pruebas de vibraciones, spray de sal, humedad y funcionalidad óptima, incluso bajo condiciones extremas. La precisión en el ajuste y la funcionalidad también son probadas y aseguradas, basándose para ello en las piezas de recambio de equipo original que deben ser sustituidas.

### VALEO

#### Calidad certificada de equipo original

› Valeo es un referente mundial en sistemas eléctricos para vehículos. Uno de cada tres automóviles está equipado con un motor de arranque o alternador Valeo, lo que demuestra su posición como el principal socio de equipo original para todos los grandes fabricantes de automóviles. Prácticamente el 100% de los equipos remanufacturados de Valeo se producen en su fábrica en Europa, asegurando altos estándares de calidad y fiabilidad. Los productos remanufacturados de Valeo cuentan con la misma calidad certificada que el equipo original, respaldados por más de 35 años de experiencia en el mercado. Gracias a su sólida relación con los principales fabricantes de automóviles, Valeo se ha convertido en el principal socio para el suministro de motores de arranque y alternadores remanufacturados en O.E.S. Durante el proceso de producción, se realizan más de 40 pruebas que garantizan la calidad y durabilidad de los productos. Además, los

equipos de prueba son del mismo nivel que los utilizados para el equipo original, lo que asegura que el montaje y las operaciones de reemplazo sean idénticos. Al final de la línea de producción, cada unidad es probada para certificar su funcionamiento óptimo. Valeo remanufactura una unidad cada minuto en todo el mundo.

Los alternadores y motores de arranque remanufacturados de Valeo ofrecen un rendimiento equivalente al producto OE, gracias a un riguroso proceso de remanufactura**ción** basado en las especificaciones y requisitos del equipo original. Valeo ofrece una gama completa y adaptada tanto para vehículos nuevos como antiguos, y gracias a su eficiente estrategia de Time-to-Market, los nuevos productos se lanzan al mercado rápidamente. El servicio de recogida de carcasas de Valeo es reconocido como el mejor de su clase en Europa, y la compañía es la única en el mercado que ofrece tecnologías híbridas remanufacturadas para el mercado de recambios, como Stars & Re-start, proporcionando soluciones avanzadas y sostenibles. Con una oferta que abarca tanto productos de equipo original como remanufacturados, el enfoque en la innovación, la calidad certificada y la sostenibilidad garantiza productos de alta eficiencia y rendimiento que cubren las necesidades del mercado actual, tanto en automóviles nuevos como en aquellos con años de servicio.

REMANUFACTURED PARTS  
**80% RE-USE**  
(Starters & Alternators)





**El mejor servicio de entrega.**

**Almacenes situados por toda España.**

**Más de 1.000.000 de neumáticos en stock multimarca.**



## **La mejor opción para tu taller**

B2B la plataforma más potente del sector.

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

☎ llámanos al: 91 191 09 10



Atención personalizada por un Call Center propio y especializado en neumáticos.



La mayor red de ventas con atención presencial en todas las provincias.



Especialistas en todas las gamas de neumáticos.



# ConfortAuto actualiza su estrategia para liderar la nueva movilidad sostenible

La red promovida por el Grupo Soledad anunció el lanzamiento de ConfortTruck, un programa específico para la reparación de vehículo industrial

**L**iderar la mecánica y reposición de neumáticos hoy y en la era de la nueva movilidad sostenible y segura. Es el objetivo de la nueva estrategia de ConfortAuto, la red ibérica de talleres especializada en mecánica y neumáticos del automóvil, expresado en la reunión de su Mesa Nacional en Madrid. El desafío, explicó el equipo directivo de la red, es seguir innovando, con el activo que representa el saber hacer desarrollado desde su fundación hace casi 25 años, para gestionar de forma exitosa la transición de sus talleres miembros desde el actual contexto de un parque de vehículos envejecido hacia el mantenimiento de los vehículos más avanzados que vienen.

Aprovechar, en definitiva, la oportunidad de negocio que representan los nuevos marcajes y neumáticos de más prestaciones, tamaño y valor. Todo ello, además, desde la orientación “multi-marca, multiproducto y multiservicio” características de la red.

## Adaptarse al entorno cambiante

“En cinco años el sector de la reposición del neumático puede cambiar más que en los veinticinco anteriores”, explicó Juan Ramón Pérez, presidente de ConfortAuto, ante el centenar de empresarios de la red que participaron en la Mesa Nacional. El máximo responsable de la enseña realizó un repaso de los logros obtenidos durante todos estos años, poniendo en valor el esfuerzo realizado por todos los profesionales y empresarios involucrados y destacando tanto el posicionamiento obtenido

**Jorge Torres, responsable del área de Recambios, presentó el nuevo catálogo de proveedores de repuestos de la red y su nueva marca propia de lubricantes**

como el éxito de las herramientas desplegadas. No obstante, indicó, “no es momento de relajarse, sino de volver a aprender”. En este sentido, la renovada propuesta de la red para sus asociados pasa por “reiniciar todo lo aprendido para poder adaptarnos y anticiparnos a las nuevas necesidades, con nuevas herramientas de futuro y la energía y el espíritu de superación que siempre ha caracterizado a las personas, profesionales y empresarios que integran la red”.

A continuación, los responsables de las diferentes áreas de gestión de la red fueron desgranando, bajo la idea central de una mayor cercanía y comunicación con y entre los miembros de la enseña para el mejor aprovechamiento de las nuevas herramientas de futuro, los pilares fundamentales de la nueva estrategia.

## Oportunidades

Joaquín Pérez, director general adjunto de Grupo Soledad, empresa promotora de ConfortAuto, transmitió la visión que en estos momentos tiene la enseña sobre los desafíos a los que se enfrentan los reparadores de vehículos. Tras analizar la situación económica actual y realizar un repaso de la realidad del parque de vehículos, de los más envejecidos de Europa, y su previsible

evolución, el directivo animó a los asistentes a aprovechar las oportunidades que representa un entorno económico razonablemente bueno, que permite anticipar un ligero crecimiento de ventas, especialmente en los nuevos marcos de neumáticos y llantas de mayor tamaño, de mayor valor y retorno. En este sentido, desgranó también algunas pautas para optimizar las oportunidades existentes en el mercado del renting, del agrícola e incluso de las dos ruedas, y anunció el lanzamiento de un programa específico para la reparación de vehículo industrial.

El director comercial de la compañía, José Pérez, advirtió de algunos efectos que próximamente podría tener en el mercado la entrada en vigor de la normativa europea sobre deforestación para la obtención del caucho y que impedirá la comercialización de algunos productos y probablemente afecte al precio de otros. En cualquier caso, el responsable del área comercial de Grupo Soledad, garantizó que todas las marcas de la red cumplen con la normativa y que está garantizado el suministro.

El directivo documentó, además, el éxito de la estrategia “multimarca, multiproducto y multiservicio” de la red, animando a los talleres a identificar claramente las necesidades de cada cliente y a ofrecerles exactamente la propuesta diseñada por ConfortAuto a la medida de sus concretas expectativas. En esta línea, subrayó, por ejemplo, la importancia que para mejorar la facturación tiene orientarse a un cambio del mix de producto, en favor de neumáticos de más valor para los que ya hay una demanda consistente, y a ser, también, más proactivos en la venta de otros servicios. Igualmente, destacó la necesidad de poner en valor algunas de las ventajas competitivas únicas de la red, como el hecho de que no exista otra que pueda decirse “ecológica”.

### ConfortTruck

Entre las novedades comunicadas en la Mesa Nacional destacó, especialmente, el despliegue del proyecto para vehículo industrial, ConfortTruck, diseñado para ofrecer un servicio 360° a los transportistas, tanto de mercancías como de pasajeros, con el foco puesto especialmente en la mecánica del se-

## Catálogo de recambios

■ El recambio tuvo también su protagonismo con la presentación por parte de Jorge Torres, responsable de este área, del nuevo catálogo de proveedores de repuestos de la red y su nueva marca propia de lubricantes. Ambas novedades estuvieron precedidas por una charla sobre el momento actual del mercado español del recambio donde tras analizar variables como la antigüedad del parque o el efecto sobre las reparaciones de las nuevas zonas de bajas emisiones en las ciudades, Torres identificó los beneficios que el montaje de los recambios incluidos en el catálogo representan para los talleres de la red.

La sesión de trabajo finalizó con el aporte de resultados y novedades del área de marketing de la red que lidera Andrés Pinate. En compañía de Noelia Moreno y Lidia Marín, integrantes de su equipo de trabajo, Pinate comparó los resultados de todas las acciones de marketing online y offline que está realizando la red, destacando el éxito de las campañas realizadas con Mercedes Martín, embajadora de la enseña y el liderazgo reputacional en Google obtenido por ConfortAuto de entre todas las redes de neumáticos que operan en nuestro país



mirremolque, donde hay una interesante oportunidad de negocio. Alberto Cabrera, responsable de TBR de Grupo Soledad, fue el encargado de explicar el proyecto, que de momento se concreta en un total de 54 localizaciones de todo el territorio peninsular.

María Giuliano, responsable de Flotas y Grandes Cuentas, realizó, por su parte, un análisis de la evolución de las ventas y del parque de vehículos de renting en nuestro país, explicando el aporte de valor que ConfortAuto hace a ese tipo de cliente y aportando las claves para trabajarlo con un claro criterio de rentabilidad.

ConfortAuto ha incorporado a su equipo a Pablo Ovalle como responsable de red, que explicó los valores que sustentan la redinamización en curso del

proyecto. Ovalle anunció mucha más comunicación y cercanía con los talleres miembros, de forma que no sólo se puedan activar sus mejores energías, sino que se propicie un mayor y mejor aprovechamiento de las herramientas y recursos que la red pone a su disposición.

De los seguros como fuente de generación de ingresos extra para los talleres se ocupó Vicente Jorro, responsable de ConfortAuto Seguros, quien mostró datos sobre los seguros de autos en España, identificó las oportunidades de venta que tienen los reparadores miembros de la red, dio a conocer algunas novedades de productos y aportó algunos ejemplos concretos de empresarios que ya están obteniendo un importe significativo de ingresos. ■

# La sostenibilidad protagoniza el VI Foro Adine

El evento congregó a más de 150 personas en Ifema, con el nuevo Reglamento EUDR como protagonista.



**E**l VI Foro de Adine reunió en Ifema Madrid a 154 asistentes entre fabricantes, distribuidores, talleres, gestores de residuos asociaciones (AER, Ancera, Fagnauto, Cetraa, Conepa, Ganvam, OPEN, Sernauto, TNU entre otras), administraciones públicas (Miteco y Autoridad Portuaria de Valencia), prensa especializada y diferentes expertos y profesionales del sector, para debatir sobre sostenibilidad con diferentes ponencias, entrevistas y mesas de debate. Conducido por Raúl González, cofundador de Somos Movilidad, el evento se inició con el discurso de bienvenida del presidente de ADINE, Juan Ramón Pérez, quien resaltó que el impacto de la sostenibilidad en las empresas del sector del neumático va a ser muy significativo en el futuro. “Toda la sociedad está preocupada por el futuro del planeta y sus habitantes. Cómo hacerlo es el verdadero reto”. A continuación Vanesa Rodríguez, directora de comunicación y RRH del Pacto Mundial de la ONU España, transmitió la necesidad de apoyar totalmente la Agenda 2030; señaló que

la sostenibilidad genera prosperidad económica y social y abogó por la colaboración con políticas públicas que sean facilitadoras con la transición ecológica, aludiendo también la necesidad de combatir la desconfianza sobre esta cuestión con transparencia. Por su parte, Carolina López, directora de comunicación y sostenibilidad de Sernauto, ofreció ideas interesantes sobre cómo Adine puede ayudar a sus asociados a cumplir con sus obligaciones en materia de sostenibilidad y acompañarlos en su evolución hacia el nuevo modelo de economía verde, digital e inclusiva y profundizar por qué las empresas tienen que apostar por incorporar la sostenibilidad en sus estructuras corporativas. Seguidamente tuvo lugar un diálogo con Miguel Sesé, responsable de comunicación, prensa y patrocinios de Hankook para España y Portugal, quien abordó los retos que tiene un fabricante en materia de sostenibilidad, desde la producción a la innovación tecnológica, pasando por el coste y su homologación por parte de marcas. Posteriormente, le tocó el turno a la ponencia sobre el “Reglamento de Deforestación y Degradación Forestal 2023/1115 (EUDR): Nuevas obligaciones en materia de sostenibilidad impuestas por la UE”, impartida por los miembros de PwC Tax&Legal, Ismael Aznar y Joaquín Guerola. Aznar repasó a nivel teórico las obligaciones del Reglamento para los importadores de neumático y Guerola hizo una exposición más práctica e ilustrativa sobre las nuevas obligaciones que habrá de cumplir la importación y distribución

de neumáticos. A pesar de que la Comisión Europea comunicó el pasado 2 de octubre la propuesta de prorrogar por un año la aplicación de buena parte de este reglamento, quedó claro que el sector tiene por delante un reto mayúsculo para adaptarse a una normativa que afecta también al caucho que se emplea tanto en los neumáticos nuevos como en los recauchutados, y que va a suponer un desafío para las empresas del sector del neumático.

## Mesas de debate

Tras la pausa café, el evento se reanudó con la mesa de debate “El renovado de neumáticos como solución sostenible”, moderada por Óscar Bas (Adine). En ella participaron Ignacio Lafuente (Applus Idiada), Jacopo Brunelli (Tyre Retreading Machinery-TRM) y Javier de Jesús (TNU). Los ponentes debatieron sobre lo desaprovechada que está en España esta alternativa ecológica y sostenible, y la necesidad de que la Administración Pública adopte medidas que fomente su uso, como sucede en otros países europeos.

La siguiente ponencia fue a cargo de Álvaro Seseña, director general de estrategia y desarrollo corporativo de Greenval Technologies, que habló sobre la pirolisis como tecnología eco-sostenible en la valorización de neumáticos fuera de uso.

A continuación, tuvo lugar la mesa diálogo sobre la sostenibilidad como reto para las empresas, con Alberto Sancho (Rodi Motor Services), Iván Moya (UNE) y Vanesa Pérez (Grupo Soledad), donde se señaló, entre otras cosas, que la sostenibilidad permite a todas las áreas de la empresa trabajar de forma más conjunta y unida.

## La sostenibilidad en las empresas

Como colofón a la jornada, se presentó el resultado de la encuesta realizada por ADINE “La sostenibilidad en las empresas de reposición de neumáticos”, en la que participaron 126 profesionales del sector, la mitad de ellos distribuidores, pero también fabricantes y talleres, destacando entre otras cosas, por ejemplo, que el 64% de los encuestados consideran la sostenibilidad importante dentro de las empresas, pero un 48% no tienen una estra-



tegia de sostenibilidad definida y un 57% ni siquiera cuentan con un responsable para este área. Asimismo, destaca que un 63% las empresas no disponen de estrategia de sostenibilidad y el 71% de las empresas consideran que destinar recursos a la sostenibilidad es una inversión, frente a un importante 29% que lo sigue considerando un coste.

Sobre los motivos que están impulsando a las empresas a destinar recursos a la sostenibilidad, el más citado es la presión normativa [34%]. Le siguen, en orden de importancia, la mejora de

la imagen y reputación de la empresa [29%], el sincero compromiso de la empresa con la sostenibilidad [21%] y la mejora de la eficiencia en los procesos de la compañía [un 13%], mientras que sólo el 3% dice hacerlo para tener acceso a clientes con esta sensibilidad. Finalmente un 71% de las empresas del sector considera que una empresa sostenible redundará en mayor eficiencia y rentabilidad; el 80% piensa que la hace más atractiva para los clientes y el 66% cree que las empresas sostenibles se traducen en una mayor fidelización y compromisos de sus emplea-

dos. Y una última conclusión: el 71% de las empresas están convencidas de que los clientes no están dispuestos a pagar más por productos sostenibles. Por último, el VI Foro Adine concluyó con la intervención de David Moneo, director de ferias de motor y movilidad de Ifema Madrid, quien destacó que Motortec 2025, que tendrá lugar del 23 al 26 de abril, es un evento clave para conectar con el taller y las flotas y una puerta abierta a la internacionalización, además de ofrecer a las empresas soluciones y oportunidades para el sector. ■



# RED DE TALLERES KSC

EL APOYO PARA EL **CRECIMIENTO** Y LA **RENTABILIDAD** DE TU TALLER

YA SOMOS MÁS DE 550 TALLERES EN ESPAÑA Y PORTUGAL

**¡ÚNETE A LA RED!**



**Nex**



TU DISTRIBUIDOR INTEGRAL DE NEUMÁTICOS

## KSC, “en la órbita de la experiencia”

Más de 250 miembros de talleres participan en la convención anual de la red.

Más de 250 personas pertenecientes a la red de talleres KSC han celebrado la convención anual de la enseñanza en Madrid, bajo el lema ‘En la órbita de la experiencia’, para celebrar la puesta en marcha de su nuevo programa de experiencia de cliente. En la creación de este programa han participado los gerentes y responsables de los negocios, para dar un nuevo sentido a la oferta global de KSC. Durante una jornada, los miembros de KSC pudieron conocer de primera mano el resultado de las jornadas de trabajo y cocreación que durante el primer semestre éstos realizaron de forma deslocalizada en sus diferentes regiones. En aquellas sesiones, los talleres establecieron los procesos, materiales y métodos de actuación de la red en cada uno de los puntos de contacto que componen el nuevo recorrido de cliente en un taller KSC.

Además de poder conocer los detalles de cada punto de interacción con sus clientes, los asistentes pudieron disfru-



tar de una ponencia sobre las tendencias de experiencia de cliente en el mercado actual, a cargo de Nanes Martínez-Arroyo, directora de DEC (Asociación Española para el Desarrollo de la Experiencia de Alicante), enseña a la que pertenece NEX desde hace dos años.

Alexandre Henion, director comercial de Michelin España y Portugal, acompañado por parte de su equipo, tuvo la oportunidad de presentar los valores de la marca y de poner en valor lo que la red KSC representa para la misma.

Los asistentes a la convención, celebrada en WAH, en el recinto ferial de Madrid, también pudieron conocer novedades que se pondrán en marcha en los próximos meses en la red KSC y que sirven para situarla entre las redes con mayor penetración tanto en península como en las islas y como la más innovadora en cuanto a la transformación de la experiencia de los clientes, que con KSC “se sitúan en una nueva órbita” ■

## Yokohama, equipo original en el BMW M2

El fabricante suministra su Advan Sport V107 en origen en medidas 275/35ZR19 (100Y) y 285/30ZR20 (99Y).

Yokohama Rubber suministra sus neumáticos Advan Sport V107 como neumáticos de equipo original (OE) para el automóvil deportivo compacto de alto rendimiento BMW M2, que fue lanzado por el constructor alemán en abril de 2024. Las medidas son 275/35ZR19 (100Y) para la parte delantera y 285/30ZR20 (99Y) para la parte trasera.

Advan Sport V107 es un neumático de ultra alto rendimiento de la marca global insignia Advan de Yokohama Rubber. Los neumáticos que se suministran al BMW M fueron desarrollados conjuntamente con el fabricante de automóviles. Con un patrón de banda de rodadura especializado que combina un bajo nivel de ruido al ace-

lerar con una excelente estabilidad en la dirección, la tecnología original ‘Mound Profile’ de Yokohama asegura un contacto más uniforme con la superficie, lo que mejora su rendimiento en seco y su resistencia al desgaste. Los neumáticos también han recibido la calificación más alta “A” del sistema de etiquetado de la UE para el rendimiento en mojado. Para el material de la carcasa de los neumáticos, que forma el esqueleto del neumático, se ha adoptado

un material diseñado para coches premium de alta potencia que ofrece una excelente estabilidad de dirección.

Los neumáticos fueron perfeccionados mediante pruebas en Nürburgring, ampliamente considerado como

el circuito de pruebas más exigente del mundo. Los coches del Grupo BMW utilizan neumáticos OE de un grupo selecto de fabricantes, y la pared lateral de todos los neumáticos seleccionados lleva el símbolo de la estrella de BMW, que indica el reconocimiento por parte del fabricante alemán de las capacidades técnicas, calidad y fiabilidad de los fabricantes de neumáticos.

Según el plan de gestión a medio plazo de tres años (2024-2026) de Yokohama Rubber, Yokohama Transformation 2026 (YX2026), el negocio de neumáticos de consumo tiene como objetivo maximizar las tasas de ventas de neumáticos de alto valor agregado. Una de las iniciativas clave de esta estrategia es la promoción de los neumáticos de la marca insignia mundial Advan y de los neumáticos de la marca Geolandar para SUV y pick-up como equipo original de automóviles nuevos. ■





## SIN LIMITACIONES DE MOVILIDAD

Dados los cambios de temperatura que experimentamos en nuestro país, con veranos que rozan, o superan, los 40° C e inviernos en los que es habitual bajar de 0° C, es todavía más importante contar con neumáticos que ofrezcan seguridad durante los 365 días del año.



**BRIDGESTONE**

### Seguridad también en invierno

► Los neumáticos Bridgestone Turanza All Season 6, que completan la gama Turanza 6, están preparados para rendir al máximo durante todo el año y bajo cualquier condición climática. El neumático todo tiempo, desarrollado y producido en Europa, está diseñado para satisfacer las necesidades de los conductores de todo el continente, donde el segmento Todo Tiempo representa el 21% del mercado. Las tecnologías aplicadas le proporcionan un kilometraje superior en un 20% que su predecesor, el Weather Control A005 EVO. Además, el Turanza All Season 6 cuenta con un dibujo que optimiza el contacto con el asfalto, permitiendo un mejor drenaje de agua y de nieve. Su marcaje 3PMSF también es garantía de una conducción segura en condiciones invernales. El nuevo Bridgestone Turanza All Season 6 incluye Techsyn y Enliten, un conjunto de tecnologías sostenibles que permite a los neumáticos ofrecer un mejor rendimiento, garantizando la máxi-

ma seguridad, y supone un gran avance hacia la sostenibilidad. Este neumático, desarrollado para ser usado tanto en vehículos eléctricos como de gasolina, está disponible en 85 medidas, de 16 a 21 pulgadas, y cuenta con una cobertura del 96% de la demanda de neumáticos para turismos y SUV. Cabe destacar, por otro lado, que ya está disponible el nuevo Bridgestone Turanza All Season 6 Enliten con tecnología DriveGuard RFT (Run-Flat). Se trata de una solución de neumáticos que permite a los conductores, después de haber sufrido un pinchazo, mantener el control de sus vehículos y viajar con seguridad durante 80 km a una velocidad de hasta 80 km/h. El Bridgestone Turanza All Season 6 Enliten con tecnología DriveGuard RFT se comercializa en las 20 medidas más populares, desde las llantas 16" hasta la 19". A partir de septiembre de 2024, estarán disponibles 18 medidas y las dos restantes saldrán a la venta en enero de 2025.

### BRIDGESTONE TURANZA ALL SEASON 6

El neumático premium de invierno para turismos de Bridgestone, el Blizzak 6 Enliten, ofrece un mejor rendimiento en nieve y frenado en mojado, así como una mejora en el kilometraje, con una vida útil un 32% más larga que su predecesor, el Blizzak LM0053. Esto garantiza la eficiencia de los recursos y extiende la vida útil del neumático en casi un tercio (equivalente a una temporada de invierno adicional). Diseñado y producido en Europa, está disponible en 189 medidas grandes, desde 16 hasta 22 pulgadas y se lanzarán medidas adicionales en 2025.

El rendimiento mejorado del Blizzak 6 Enliten, disponible también para vehículos eléctricos, es posible gracias a la Tecnología Enliten, el enfoque innovador de Bridgestone para el desarrollo de neumáticos. En este caso, la plataforma tecnológica se combina con varias innovaciones en el diseño de la banda de rodadura y compuestos, que incluyen la combinación optimizada de patrón y sus componentes, obteniendo una mayor uniformidad en el perfil de desgaste del neumático y una distribución optimizada de los sípes. El uso de esta Tecnología Enliten también garantiza que el 25% del neumático esté fabricado con materiales reciclados y reutilizables.



## CONTINENTAL

### Nuevo WinterContact 8 S de alto rendimiento



► El nuevo WinterContact 8 S de Continental ha tenido un comienzo espectacular en las listas de ventas. Con su enfoque en maximizar el agarre en carreteras secas y mojadas, ha sido concebido teniendo en mente a los miembros más potentes de la élite automovilística. Para ello, ofrece un gran manejo en seco y distancias de frenado muy cortas en superficies secas y mojadas, lo que permite a los conductores utilizar sus coches y SUV deportivos, sedanes potentes y otros modelos de alta gama a su máximo potencial también en los meses más fríos del año. Y también ofrece un alto nivel de seguridad en condiciones invernales típicas, incluidas las carreteras cubiertas de nieve.

Con el WinterContact 8 S, los ingenieros de neumáticos de Continental han desarrollado nuevos diseños y compuestos de la banda de rodadura. Por ejemplo, la banda de rodadura direccional tiene un diseño "multi-tarea", lo que le permite cumplir con los requisitos de agarre más exigentes en carreteras secas y mojadas. Y el compuesto de caucho proporcio-

na un agarre confiable en superficies frías y mojadas, incluidas las rutas cubiertas de nieve. El nuevo WinterContact 8 S también obtiene una buena puntuación en sostenibilidad, con la calificación 'B' de la etiqueta europea de neumáticos por su baja resistencia a la rodadura, un factor importante para maximizar la autonomía de los automóviles eléctricos y reducir el consumo de combustible de los modelos con motor convencional. También obtiene la calificación 'B' de la etiqueta europea en cuanto a distancias de frenado, que refleja sus niveles de seguridad en carreteras mojadas. La gama incluye neumáticos para llantas de 19 a 22 pulgadas, con índices de velocidad de hasta 270 km/h. El nuevo neumático de invierno de Continental es adecuado para vehículos con todo tipo de sistema de propulsión y lleva el logotipo "EV-compatible" en el flanco [EV-vehículo eléctrico]. Es adecuado para modelos como el Audi RS 3, Bentley Continental GT, BMW i7, Maserati Grecale, Mercedes GT 63 y EQS 53, Porsche Panamera 4S E-Hybrid y Rolls-Royce Cullinan.

### ALLSEASONCONTACT 2

Con el AllSeasonContact 2, Continental lanzaba el año pasado su mejor neumático para todas las estaciones, una versión mejorada del galardonado predecesor. Es adecuado para una gran variedad de automóviles y SUV, independientemente de su tipo de propulsión. Continental ha mejorado el rendimiento del AllSeasonContact 2, reduciendo al mismo tiempo la resistencia a la rodadura sin comprometer la seguridad. El AllSeasonContact 2 promete una maniobrabilidad aún mejor en carreteras secas y distancias de frenado más cortas en carreteras secas y mojadas en comparación con su modelo predecesor. El Continental AllSeasonContact 2 se fabrica en una amplia gama de suministros para llantas con diámetros de entre 15 y 21 pulgadas.



### DUNLOP

#### Neumáticos allseason y de invierno Dunlop Econodrive

► Dunlop tiene dos nuevos productos en el mercado: Dunlop Econodrive AS [todo tiempo] y Dunlop Econodrive Winter [invierno], que llegan para ampliar la actual gama Dunlop Econodrive para furgoneta, que incluye los neumáticos de verano de mismo nombre. Dunlop Econodrive AS presenta soluciones tecnológicas que proporcionan rendimiento a las furgonetas en una amplia gama de condiciones, con un gran kilometraje y durabilidad. Con un elevado número de láminas y un nuevo compuesto, los bordes de la banda de rodadura favorecen el agarre y la frenada en condiciones húmedas. El neumático también maximiza su kilometraje con una elevada profundidad de la banda de rodadura, ideal también para ofrecer un gran rendimiento durante todo el año.

Para los que necesitan hacer su labor en zonas de invierno más severo, Dunlop Econodrive Winter es un neumático de invierno

marcado por un dibujo de la banda de rodadura con una distintiva forma en 'V', que mejora la evacuación del agua para una conducción segura. Mientras tanto, los surcos centrales funcionan para atrapar y agarrarse a la nieve cuando está en movimiento. El bloque de la banda de rodadura también está reforzado por conectores, de forma que mantiene la rigidez estructural del neumático, ayudando a reducir la abrasión y aumentar el kilometraje. El Dunlop Econodrive AS está disponible en 17 medidas y el Dunlop Econodrive Winter, en 19 medidas.



### HANKOOK

#### iON FlexClimate, el all-season para vehículos eléctricos

► Con el nuevo iON FlexClimate, Hankook presenta en el mercado europeo su primer neumático all season diseñado para vehículos eléctricos (turismos y SUV). Junto con el Hankook iON evo, el neumático con perfil de verano, y el Hankook iON i★cept, la variante con perfil de invierno, el Hankook iON FlexClimate completa esta familia de neumáticos para eléctricos, aunque pueden utilizarse también en vehículos con motores de combustión y tracción híbrida.

Entre sus características destacan un mejor agarre en mojado, una resistencia a la rodadura baja, un peso optimizado

y una construcción robusta adaptada a los requerimientos de los vehículos de tracción eléctrica. La característica técnica principal del nuevo iON FlexClimate son las láminas 3D especiales en la banda de rodadura, gracias a las cuales el neumático ofrece un gran agarre tanto en calzadas secas como mojadas, e incluso con nevadas ligeras. Asimismo, el nuevo compuesto de la banda de rodadura ProGrip, con su combinación de sílice de alta densidad y otras materias primas sostenibles, procura una adherencia optimizada en carreteras mojadas. Para ofrecer un rendimiento suficiente también en nieve, el perfil dispone

de una alta densidad de "láminas 2 en 1" que, junto con los surcos adicionales en los bloques individuales del perfil, garantizan una alta tracción y potencia de frenado. En el nuevo iON FlexClimate, que posee los distintivos M+S y 3PMSF, Hankook ha hecho frente al mayor peso de los vehículos eléctricos integrando un cinturón reforzado con fibras de aramida resistentes y repartiendo la carga uniformemente en todo el ancho de la banda de rodadura. Esto permite una mayor capacidad de carga por neumático, contrarresta las fuerzas de deformación a altas velocidades y garantiza una alta precisión direccional y una buena estabilidad en curvas. La familia de neumáticos iON está equipada con la tecnología Hankook i Sound Absorber y ha sido diseñada de forma aerodinámica, lo que garantiza un nivel sonoro bajo en comparación con los neumáticos estándar. Además, el iON FlexClimate utiliza la nueva tecnología iON Innovative Technology, un sistema tecnológico desarrollado por Hankook que comprende cuatro tecnologías clave: i Sound Absorber (ruidos), i Super Mileage (desgaste), i Perfect Grip (adherencia) y i Extreme Lightness (resistencia a la rodadura). El núcleo del sistema lo forman 58 tecnologías patentadas e integradas en el desarrollo de la familia de neumáticos iON.





Nothing Compromised 

**ADVAN**  
*Sport* V107



### MICHELIN

#### Cuatro alternativas con Michelin CrossClimate



► Michelin presentó en 2015 de la primera generación de Michelin CrossClimate, un neumático diseñado para ofrecer unas prestaciones en agarre, estabilidad, frenada, eficiencia energética y duración equivalentes a los neumáticos Michelin de verano, manteniendo las prestaciones invernales comparables a las de un neumático Michelin de invierno, especialmente en tracción y en frenada en carreteras nevadas.

En la actualidad, ofrece cuatro alternativas en la gama. En primer lugar, Michelin CrossClimate 2 ofrece una conducción segura haga el tiempo que haga, con una gran duración y un menor consumo de carburante. Garantiza la movilidad en todas las estaciones gracias a sus prestaciones en frenada en nieve y tracción,

en frenada en seco y en prestaciones en mojado u nieve hasta el límite legal de desgaste. Adecuado para turismo, SUV-4x4 y vehículos eléctricos o híbridos, está disponible en 140 dimensiones, para llantas de 15 a 21 pulgadas.

Por su parte, Michelin CrossClimate 2 SUV, disponible en 49 dimensiones, para llantas de 17 a 21 pulgadas, es el neumático para SUV-4x4 que domina la categoría All Season en prestaciones sobre mojado y nieve cuando es nuevo y desgastado hasta el límite legal, y referencia en frenada en seco y en duración, ofreciendo la máxima seguridad durante toda su vida útil. Michelin Agilis CrossClimate, los neumáticos All Season de Michelin para furgoneta, ofrecen seguridad y duración en cualquier condición climatológica incluso en superficies difíciles como barro, hierba, grava y nieve. Está disponible en 32 dimensiones, para llantas de 15 a 17 pulgadas.

Michelin CrossClimate Camping, disponible en 8 dimensiones para llantas de 15" y 16", es la opción para autocaravanas mantiene todos los atributos de la gama, destacando por sus flancos reforzados para una mayor resistencia a los impactos, una carcasa reforzada para la carga y los estacionamientos de larga duración y su compuesto de la banda de rodadura resistente a la abrasión.

### TIRESUR

#### Modelos de Giti Tire para el mercado ibérico

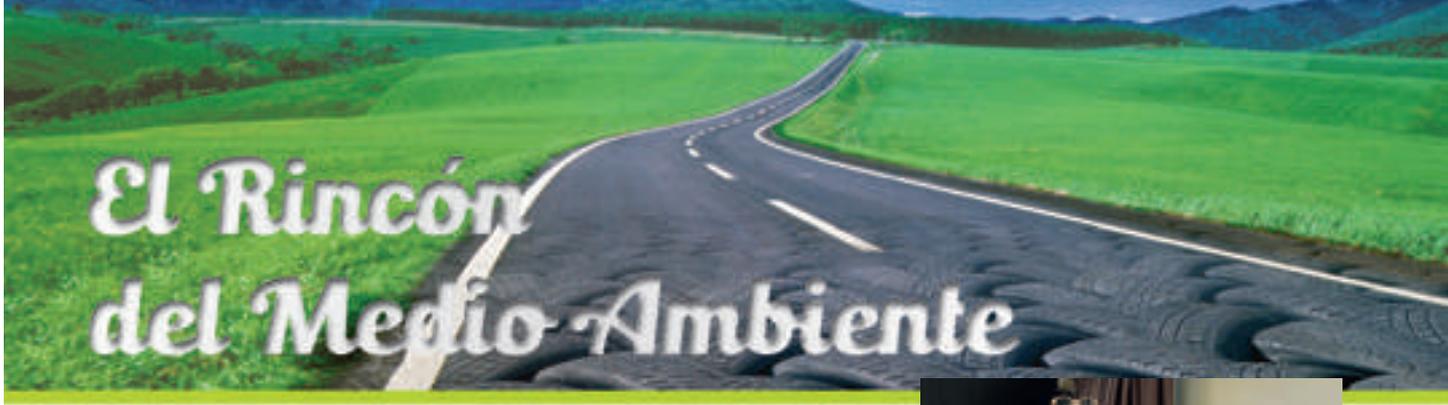
► Tiresur dispone de una amplia oferta de neumáticos all season para su distribución en toda la Península, que abarca modelos y medidas para todo tipo de vehículos. Esta línea de productos, disponible para talleres y profesionales de la automoción, responde a la creciente demanda de soluciones versátiles que ofrecen rendimiento y seguridad durante todo el año. Además de ofrecer todo el rango de primeras marcas como Michelin, Continental, Pirelli, Dunlop, Goodyear, Bridgestone, Firestone, etc., también destacan modelos como el Giti AllSeason AS1, el 4Seasons de GT Radial o el Season X TA01 de Triangle destinados a turismos y SUVs; o aquellos modelos como el Giti Van AllSeason LA1, el Maxmiller AllSeason2 de GT Radial y el Season X Van de Triangle que se pueden montar en furgonetas y vehículos comerciales. Gracias a su red de reparto y sus seis almacenes en España y Portugal, Tiresur garantiza disponibilidad inmediata y un servicio logístico rápido, asegurando que los neumáticos lleguen a cualquier punto del país.

### YOKOHAMA

#### Experiencia de conducción invernal

► Yokohama incluye dentro de su actual gama de neumáticos de invierno el BluEarth★Winter V906, el iceGUARD stud iG65, el iceGUARD iG53 sin clavos y el iceGUARD studless G075 para SUV. También destaca el Geolandar CV 4S G061, el neumático para todas las estaciones de Yokohama para SUV crossover y pick-up, y, como novedad, el Geolandar A/T4 G018, el nuevo neumático todoterreno/toda estación para SUV, 4x4 y pick-ups. Cuenta con un patrón de bloques agresivo y bloques laterales dobles 2 en 1, está diseñado para ofrecer tracción todoterreno y beneficios anticortes y astillado. Tanto el Geolandar CV 4S G061 como el A/T4 G018 han sido designados con la etiqueta M+S (barro y nieve), lo cual indica que ofrecen un rendimiento excelente en caso de una nevada repentina. Además, han obtenido el símbolo de copo de nieve de montaña de tres picos, aplicado a aquellos neumáticos que cumplen con los estándares internacionales para uso en nieve severa.





# Los neumáticos están... de moda

El neumático fuera de uso vive en un constante desafío. Desafío por encontrar nuevas vidas a pesar de que de manera intensa se está trabajando en incorporar materiales de los viejos neumáticos en la fabricación de otros nuevos. La pirólisis parece ser la respuesta a este deseo, pero está costando bastante que los proyectos de esta tecnología en nuestro país se consoliden.

**M**ientras tanto, seguimos trabajando para consolidar las aplicaciones ya existentes de los materiales que se obtienen del proceso de reciclaje de los neumáticos que hasta la fecha son suelos de parques infantiles, objetos moldeados, carreteras o rellenos de campos de césped artificial, algo que tiene los días contados por la prohibición de su comercialización a partir de 2031 por entrar las partículas de caucho de tamaño inferior a 5 milímetros en la definición de microplástico.

Aunque desde SIGNUS estamos desarrollando diferentes proyectos en diferentes sectores, uno quizás particular es el sector de la moda. El neumático en la moda existe desde hace ya muchos años, especialmente en zapatos. De todos son conocidas las abarcas menorquinas, que, en sus inicios, se fabricaban con cuero, desde la suela hasta las correas de sujeción, escogiendo siempre las partes más gruesas y grasas para una mejor protección. Pero, con la llegada de los neumáticos, llegó la revolución: cambiaron cuero de las suelas por la banda de rodadura de los neumáticos y las correas por tiras de goma sacadas de los laterales de los mismos, dando así aún más resistencia y agarre a sus abarcas.

Además de calzado, podemos ver bolsos, cinturones y otros accesorios he-



chos con neumáticos; pero desde SIGNUS quisimos ir más allá, para que el neumático reciclado se convirtiera en un material de interés para diseñadores de todo tipo. Así nació el proyecto Neomatique, de la mano de Slow Fashion Next, una plataforma que recogiera toda la información necesaria y útil sobre estos materiales y su potencial aplicación al mundo de la moda.

La diseñadora María Lafuente es un ejemplo de diseñadora comprometida con la innovación y el uso de materiales como el tencel, el corcho o el neumático con el que ha llegado a diseñar un vestido elaborado en su totalidad con filamento de neumático reciclado en



impresión 3D, pero hay marcas como SKFK que también han establecido un vínculo con SIGNUS para promover su uso e incorporación en moda.

SKFK (Skunkfunk) nació a finales de los años 90 en la escena "streetwear" de los festivales de música. Este año, de hecho, la marca cumple 25 años. SKFK es una marca que no se deja llevar por las tendencias y la fugacidad, que defiende un estilo propio y único a través del arte y el diseño. Además de ser precursores en sostenibilidad. Son conscientes de que cada vez son más las clientas que se interesan por la materia prima, los procesos de producción y las condiciones de la cadena de valor y, por ello, ponen mucho cuidado en los materiales que emplean.

En las tres colecciones presentadas por la marca en la Pasarela de la Moda de Madrid, el neumático ha estado presente en accesorios como pendientes y collares y en calzado de la marca menorquina RIA, que elaboró varios modelos para uno de los desfiles con la suela de neumático como protagonista.

SIGNUS continúa trabajando por dejar una Buena Huella para todos. ■



### APOLLO TYRES

#### Vredestein Wintrac Pro+

► Apollo Tyres presenta el nuevo Vredestein Wintrac Pro+, un neumático de invierno premium para coches y SUV de ultra alta gama, incluida la última generación de vehículos eléctricos de alto rendimiento. En comparación con su predecesor Wintrac Pro, el nuevo Pro+ cuenta con un novedoso compuesto en la banda de rodadura que ayuda a ofrecer mejores niveles de agarre, tracción y rendimiento de frenado sobre nieve, aguanieve y hielo. La nueva mezcla de polímeros y resinas de última generación facilitan una mayor flexibilidad en los bloques de la banda de rodadura, incluso a temperaturas muy bajas. El nuevo compuesto se complementa con un dibujo de la banda de rodadura que incorpora laminillas laterales y surcos centrales con marcados ángulos para garantizar una



respuesta uniforme al tomar las curvas en condiciones invernales. La distribución homogénea de la presión optimiza la tracción en nieve, mientras que las entalladuras horizontales de la zona central facilitan aceleraciones y frenadas progresivas. El resultado es que, sobre nieve, el nuevo Wintrac Pro+ mejora en un 4% la distancia

de frenada, en un 5% la tracción y hasta en un 20% la maniobrabilidad. El Wintrac Pro+ se ofrece en una selección de más de 120 medidas para llantas de 17 a 22 pulgadas. La mayoría de los productos de la nueva gama presentan un índice de velocidad "Y", lo que los hace apropiados para su uso hasta 300 km/h.

### PIRELLI

#### Nuevo Cinturato All Season SF3

► Pirelli presenta el nuevo Cinturato All Season SF3, un neumático diseñado para conductores de automóviles de tamaño medio y compacto que buscan una solución de movilidad segura para todo el año. Este producto se ha diseñado utilizando técnicas de virtualización y cumple los cometidos definidos de asegurar un elevado control en frenada en diversas condiciones meteorológicas.

Avala esta tesis la calificación "A" en la etiqueta energética en adherencia sobre mojado que exhiben todas las medidas de la gama. La garantía de una respuesta segura sobre nieve la avala el pictograma invernal 3PMSF, que certifica que la cubierta pue-



de rodar en condiciones invernales severas. Sobre asfalto seco, el Cinturato All Season SF3 proporciona estabilidad, confort acústico y unos valores de resistencia a la rodadura más cercanos a un neumático de verano que de invierno. Su versatilidad la confirman las pruebas independientes realizadas por Dekra en Alemania, que distinguen al Cinturato All Season SF3 como el mejor de su categoría en frenada combinada (condiciones de seco, mojado y nieve). El nuevo todotiempo de la familia Cinturato también ha sido reconocido por el organismo certificador TÜV SÜD con su distintivo "Performance Mark" por sus características en diferentes situaciones de conducción.

El Pirelli Cinturato All Season SF3 hereda la tecnología adaptativa de la banda de rodadura de su predecesor, caracterizada por las laminillas 3D, que han recibido una actualización para proporcionar un mejor agarre sobre nieve durante toda la vida útil de la cubierta. El dibujo también ha experimentado cambios respecto a la pasada generación. La nueva propuesta mantiene el patrón direccional, pero ahora con unas ranuras más anchas y unos ángulos más marcados, lo que también contribuye a la mejora del rendimiento sobre nieve. Estas características también benefician la evacuación de agua, reduciendo en consecuencia el riesgo de aquaplaning.

Las primeras medidas del Pirelli Cinturato All Season SF3 ya están a la venta en España, con alternativas de 15 a 20 pulgadas. Algunas de sus medidas incorporan tecnología Elect, desarrollada para adaptar la cubierta a las necesidades de los automóviles eléctricos e híbridos enchufables.



## Manuel Méndez

**Fue director comercial en empresas como Itel Recambios o Gerstenmaier y fundador de Hexagon. Fue reconocido por su Trayectoria en los Premios Personajes de la Posventa 2017.**

Hemos tenido noticia en la redacción del fallecimiento de Manuel Méndez, a los 78 años de edad. Méndez fue director comercial de empresas como Itel Recambios, Hexagon o Gerstenmaier. Con una trayectoria de casi 60 años en el mun-

do del recambio, Manolo era muy querido por muchos compañeros de la posventa, de los que fue maestro, compañero y mentor.

Llevaba jubilado casi una década y fue reconocido por su Trayectoria en los Premios Personajes de la Posventa de 2017.

Desde esta redacción nos unimos al pésame, con nuestras más sinceras condolencias para su hijo Víctor y el resto de familia y amigos. Descanse en paz. ■



## José María Torres

**Especialista en frenos, creó Fremóvil, empresa dedicada a la distribución de recambios y formó parte de Aveca, la asociación de recambistas de Alicante.**

Ha fallecido, a los 71 años, José María Torres, histórico distribuidor alicantino. En los años 70, Torres fundó, junto a su hermano, Mordazas Torres, un taller reparador de frenos y embragues, empresa que continúa en activo. En el 91 crea Fremóvil, una distribuidora de recambios especialista en frenos, embragues, transmisiones y mecánica en general que mantuvo más de 25 años hasta que las consecuencias de la crisis económica pudieron con ella.

Como experto en frenos, fue distribuidor de marcas como Ate, Brembo, RH o TRW, entre otras, e incluso tuvo la suya propia para frenos de disco y de tambor, que distribuía tanto a talleres como a recambistas de las provincias de Alicante y Murcia. Nunca estuvo en ningún grupo de compras pero sí

que formó parte desde sus inicios de Aveca, la asociación de recambistas de la provincia de Alicante.

Su hijo, Jorge Torres, columnista de la revista Talleres en Comunicación, nos habla de su padre. "Tenía un don de gentes que siempre envidié, nunca actuó de mala fe, siempre buscando el beneficio para todos los implicados clientes y proveedores; era buena persona, y un lamento que le quedó hasta sus últimos días fue la pena de no poder haber saldado todas sus deudas cuando la quiebra le sobrevino. Vivió la vida como él quiso, sin dejarse llevar ni aconsejar por nadie y fue feliz a su manera, por lo que, a todos los que formasteis parte de esa vida, de un modo u otro, os doy las gracias por haberlo hecho feliz", comentó.

Desde la redacción de Talleres en Comunicación y Posventa.info nos unimos al pésame, con nuestras más sinceras condolencias para su hijo Jorge y el resto de familia y amigos. Que la tierra te sea leve. ■



**30ª edición**

De marzo a octubre 2024

525 horas (21 ECTS)

## Curso Superior de **Peritación de Automóviles**

**40 AÑOS FORMANDO PERITOS**

47,87% de inserción laboral

Sin necesidad de formación previa

Con reconocimiento universitario

**100% on line u 80% on line + 20% presencial**

2 semanas en CESVIMAP valorando daños reales en vehículos

Diseña,  
organiza e  
imparte:



Gestiona aquí  
tu bonificación



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

920 206 300

[cursos@cesvimap.com](mailto:cursos@cesvimap.com)



# CARROCERIA Y PINTURA

*.info*



AD PARTS · Conduciendo la distribución del recambio



## PREMIUM PRIVATE BRAND



Ver video  
AD PARTS





**+ 570**

**Puntos de suministro  
en la Península**



Ver video  
PUNTOS AD



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

# Automechanika pinta bien

Reconozco que, en anteriores ediciones, cuando iba a Automechanika, solía invertir apenas una mañana en acercarme por el pabellón destinado a la carrocería y la pintura. Apenas había algunas marcas, algunos fabricantes de anexos y, eso sí, bastante variedad de fabricantes de equipos (pistolas, cabinas, bancadas...) y permanentes demostraciones en vivo de pulidos, abrasivos, burletes, adhesivos, etc.

Pero este 2024 ha cambiado. Porque todo eso sigue igual. Pero en esta ocasión sí que han estado los principales fabricantes de pintura, los premium, los que cuentan con homologaciones (a excepción de Sherwin Williams y Akzo Nobel). Y tanto Axalta, como BASF y PPG han quemado sus naves acudiendo con stands enormes, interesantes novedades y una propuesta centrada en el taller y focalizada en ayudarle a mejorar su productividad.

En el caso de Axalta, hablamos de la digitalización de todo el proceso de pintura, desde la identificación y búsqueda del color hasta la mezcla del mismo, con su espectrofotómetro Irus Scan, su máquina automatizada Irus Mix y, como novedad, el ecosistema Nimbus.

Por su parte, PPG acudía con una propuesta similar, en este caso, con el entorno Linq y la máquina Moonwalk.

Y BASF presentó por fin su máquina automatizada de mezclas para sus marcas Glasurit y R-M y un barniz transparente premium fabricado a partir de neumáticos de desecho reciclados, también para ambas marcas.

Si a eso le añades la presencia de expositores como Sinnek, BESA, General Paint, GYS, Roberlo, KWH Mirka, Sata o Mipa, entre muchos otros, pues la verdad es que, para nosotros, este Automechanika Frankfurt 2024 ha resultado de lo más interesante.



Por lo demás, también hemos estado presentes en el IBIS Iberia 2024, donde se reunieron todos los representantes de la carrocería y la pintura de nuestro mercado (y con más presencia de talleres que en anteriores ediciones) y que, si bien las ponencias no tuvieron el nivel de la última convocatoria, sí plantearon debates interesantes sobre aspectos de interés para el profesional, como la atracción y retención del talento, la sostenibilidad, el envejecimiento del parque, el papel de los recambios o la creciente pujanza de las marcas chinas de automóviles. Y en estas páginas os hemos tratado de resumir todo ello. Pasad y leed. Estáis en vuestra casa.

## CARROCERÍA Y PINTURA

### SUMARIO

REPORTAJE	IBIS 2024 repasa las tendencias actuales del sector
FERIAS	Automechanika 2024
ENTREVISTA	<b>Patricia Morschel.</b> Vicepresidenta y directora de Marketing y Operaciones Comerciales del negocio global de Refinish de Axalta
MOSTRADOR	Masillas y aparejos

# SINNEK

# THE COLOR REVOLUTION

# MM

**SINNEK**, la **marca de pintura Premium** para carrocería comprometida con la calidad, la eficiencia, la tecnología y el color.

Un producto **desarrollado por especialistas para especialistas** que buscan garantía, seguridad y la más alta rentabilidad.

**SINNEK. THE COLOR REVOLUTION**





# IBIS 2024 repasa las tendencias actuales del sector

La llegada de las marcas chinas, el envejecimiento del parque, la orientación al cliente o las flotas fueron algunos de los temas a debate en el simposio celebrado en Ávila.

**Texto:** Juanjo Cortezón

**L**a orientación al cliente ha sido el tema principal de la primera mesa de debate del IBIS Iberia 2024, que se ha celebrado en el Centro de Congresos Lienzo Norte de Ávila y ha reunido a 560 personas. Moderada por Raúl González (MP3), contó como panelistas con Marcos Ga March, director de negocio digital de Mapfre; José Ma Galofré, CEO España de Volvo; Antonio Tomé, responsable de Fidelidade; Jesús Javier Pérez, director de posventa Iberia de BYD Passenger Autos y Jorge Blanco, responsable de Desarrollo de Negocio/nacional KAM & INT KAM EMEA de Axalta Coatings Systems Spain.

“No hay un único cliente, sino múltiples, todos somos clientes”, comentó Galofré, algo en lo que coincidieron los ponentes, explicando sus di-

ferentes propuestas de valor. Por su parte Jorge Blanco (Axalta), habló de la “química” y la “emoción” necesarias en el proceso de compra de un vehículo.

La experiencia del cliente y la fidelización del cliente también formaron parte de la conversación. Galofré habló de la necesidad de que las redes de talleres estén integradas y cohesionadas para que todos los puntos de servicio tengan to-

**Ya hay 300 concesionarios en España que comercializan 22 marcas chinas en nuestro país con una cuota total de mercado del 5%**

dos los datos del cliente. Tomé (Fidelidade), por su parte también habló de la necesidad de concretar un ecosistema entre el mundo real y el digital. Asimismo, todos coincidieron en la necesidad de transformación de las personas involucradas en el proceso de relación con el cliente, ante un cliente cada vez más exigente y cambiante y al que cada vez hay que proponerle nuevas soluciones y ofrecerle más servicios de forma cada vez más rápida.

**Un parque más viejo.** El envejecimiento del parque fue el tema sobre el que giró la segunda mesa redonda, que contó como participantes con Guillermo Magaz, director general de AECA-ITV; Helder Pedro, secretario general de ACAP; José Manuel López Montoya, director comercial de MSI; Juan Vicente Goya, director general de Net21 y Francisco José Hernández de Lorenzo, director de Grupo SYRSA. José Luis Gata (Solera) realizó una introducción en la que aportó algunos datos. Comentó que Europa se estanca mientras Asia ha multiplicado el parque en los últimos 20 años y que, por ejemplo, Alemania tiene un parque que duplica al español. “Ma-



triculamos al año un millón de coche y achatarramos 700.000, por lo que el parque crece anualmente en 300.000 vehículos”, comentó Gata, quien explicó que en 2006 se achatarraban los coches con 15 años y hoy se hacen con 20. Algunos guarismos más detallados por el responsable de Solera son que 5,7 millones de coches en España no van a la ITV: de hecho el absentismo de los vehículos comerciales ligeros asciende al 43%; que hay casi 7,5 millones y medio de vehículos sin etiqueta o que hay dos millones menos de conductores que hace diez años –en un entorno de población creciente–. Durante la mesa de debate se señalaron las implicaciones para la seguridad, el medio ambiente y la economía de este envejecimiento.

### La baja rentabilidad del taller lastra.

la retención del talento El segundo bloque del Ibis Iberia 2024 arrancó con una mesa de debate dedicada a la captación del talento, a cómo atraer y retener el talento en el sector posventa, teniendo en cuenta aspectos como el salario, el ambiente laboral, la flexibilidad, la conciliación familiar y los planes de desarrollo de carrera.

La introducción a la mesa fue realizada por Manuel Castro, CEO de AMDA [Asociación Madrileña de Distribuidores de Automóviles] habló de la necesidad de prestigiar la Formación Profesional y saber vender el sector y hacerlo atractivo a los jóvenes, “ya que es, además, un sector con una gran estabilidad laboral”. Castro también apuntó algunos retos a los que tienen que hacer frente talleres y concesionarios, “ya que nuestros márgenes son mínimos”, instando a las aseguradoras a que no reduzcan tanto los precios a pagar por la reparación, “ya que incluso las piezas os las envían sin dejarnos ningún margen. Y si no tenemos renta-



bilidad, difícilmente podremos pagar talento en nuestros negocios”.

La mesa, moderada de nuevo por Raúl González [MP3], estuvo constituida por Antonio Caldeira [Cepra], Íñigo de Valles [Carrocerías El Valle], María Jesús Fernández [Cruz Roja] y Jason Scharton [3M]. De Valles señaló que se necesitan “impactos positivos a los chavales”, añadiendo que hay cierto desfase entre la formación que reciben en FP y la necesaria en el día a día en el negocio de reparación y poniendo el foco de nuevo en que al taller apenas le queda dinero para invertir en nuevos profesionales. Tras él, María Jesús Fernández habló de un proyecto de Cruz Roja para formar a la carta e integrar en el mercado laboral a personas vulnerables que, en el caso de nuestro sector, contará con la colaboración de Cesvimap en lo relativo a la formación. Además, los ponentes coincidieron en que, de forma habitual, captar talento no es un problema, pero sí lo es

retenerlo y fidelizarlo; que el salario no es el elemento más importante y que hay que preguntar periódicamente al usuario sobre su percepción de la empresa y su puesto de trabajo.

**El recambio y las marcas chinas, en el IBIS.** Al igual que el año pasado, el recambio también tuvo su sitio en el Ibis Iberia 2024, si bien en esta ocasión no hubo ningún representante del canal multimarca. El impacto de las nuevas demandas de los clientes y de las nuevas líneas de repuestos en los tiempos de entrega, la recomercialización y las flotas fueron algunos de los aspectos debatidos en una mesa que contó con Tiago Bastos, director general, Iberia y Latinoamérica de Snap-on Business Solutions como ponente introductorio; María Maroto, responsable de Estrategia, Nuevos Proyectos y Back Office en Posventa de Renault; Nuria Cristóbal, directora de la planta de

## REPORTAJE / IBIS 2024

Nissan en Ávila y José Ignacio Jorge de la Riva, director de posventa B2B de Stellantis.

Bastos habló del peso del recambio dentro de la estructura de los concesionarios. “La rentabilidad del Departamento de Recambios es bastante estable, en torno al 17% en los últimos cinco años, suponiendo un 11,2% del peso en la facturación total y del 34,5% en el mix de departamentos”, señaló, añadiendo que el recambio supone el 67,7% de la facturación de posventa, según los datos de Snap-on.

María Maroto (Renault) detalló la propuesta de recambios de la marca del rombo, con sus dos marcas Renault y Motrio, de cara no sólo al concesionario sino al taller multimarca. Por su parte, el responsable de Stellantis habló de la creciente pujanza del rénting, un cliente en crecimiento que ya supone el 29% del mercado y de cómo el constructor ha apostado por la profesionalización de la distribución de recambios. Nuria Cristóbal aportó su visión, más industrial.

Tras ellos, con el foco puesto en si el auge de las marcas de automóviles chinos asequibles en Europa representa una amenaza o una oportunidad, Ibis Iberia 2024 abrió su jornada vespertina. Marta Blázquez, presidenta de Faconauto, realizó la introducción al debate, apuntando que ya hay 300 concesionarios en España que comercializan 22 marcas chinas en nuestro país con una cuota total de mercado del 5%.

Coo panelistas, compartieron mesa Jorge Fernando González-Miranda, director de operaciones, Cesvi México; Francesco Colonnese, director comercial España de Omoda; Ricardo Oliveira, CEO de World Shopper y Jiang Shan, director general de la patronal china Cadai.

González-Miranda habló del mercado mexicano, donde ya operan 26 marcas chinas y trampolín para entrar en el mercado estadounidense. “Se trata de un nuevo nicho de mercado, un nuevo tipo de cliente”, explicó. Por su parte, Colonnese dijo que Omoda apenas lleva siete meses en España, primer país donde está presente. “El mercado español



nos venía bien desde el punto de vista logístico, pero también porque no hay marcas puramente españolas y hacía más fácil nuestra introducción. Y el recibimiento ha sido muy bueno”, declaró, añadiendo que la posventa es “un pilar estratégico para nuestra marca”. Por su parte, Jiang Shan avanzó que hay “unas 20 o 30 marcas más interesadas en entrar en mercados como el español”.

También se habló de la posventa de estos coches chinos. González-Miranda apuntó que no hay talleres suficientes para reparar esos vehículos ni profesionales formados, por

lo que no se repara sino que se sustituye, y entonces no hay piezas suficientes y reparaciones con más tiempo de estancia en el taller. “Iremos solucionándolo paso a paso”, le replicó Shan.

En el caso de Omoda, su contrato de distribución es puro y el foco de todo está en el concesionario, con estándares bastante altos y siempre con la posventa desarrollada en todos los ámbitos. “Nuestros 65 puntos de venta tienen también posventa”, comentó, añadiendo que cuentan con un almacén en Azuqueca de Henares (Guadalajara), con prácticamente el 100% de las piezas de los modelos Omoda y entrega en 24 horas en Península y 72 horas como máximo en Canarias.

La última mesa abordó el mercado del vehículo usado y las flotas, con Christophe Hamon, director de Remarketing de Arval Service Lease; Carlos Mejías, CEO de MetaFleet Integral Fleet Services; Alfonso López, senior director remarketing Hertz Europe; José María Luna, KAM en 3M; Alejandro Anglada, director comercial de Movilnorte y Jesús Cornago, director comercial de Flexicar. ■

**La rentabilidad del Departamento de Recambios es bastante estable, en torno al 17% en los últimos cinco años, suponiendo un 11,2% del peso en la facturación total y del 34,5% en el mix de departamentos**



CENTRAL DE  
PROFESIONALES CARROCEROS



# Los grandes fabricantes de pintura vuelven a Automechanika

Axalta, BASF y PPG mostraron su poderío en el certamen alemán, donde aprovecharon para mostrar sus últimas novedades en productos y servicios.

**Texto:** Beatriz Serrano y Juanjo Cortezón

**A**utomechanika siempre ha sido un punto de encuentro de enorme interés para el taller de chapa y pintura y para el distribuidor ávido de conocer las principales novedades y tendencias. No en vano, allí siempre estaban presentes los principales fabricantes de maquinaria y anexos y algún que otro fabricante de pintura. Pues bien, en esta ocasión, de las cuatro principales multinacionales fabricantes de productos para el refinish sólo ha estado ausente AkzoNobel, ya que los otros tres grupos (BASF, PPG y Axalta) sí acudieron, tras años (e incluso décadas) de ausencia. Y no sólo lo hicieron con enormes stands y buena parte de sus equipos internacionales, sino que aprovecharon la muestra para presentar productos y servicios, como podéis ver en estas mismas páginas.

## Nuevos contenidos

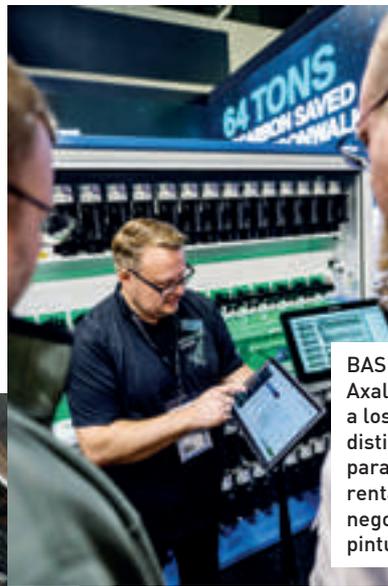
Automechanika Frankfurt ofreció mucho contenido a los profesionales del sector de la carrocería y la pintura en el pabellón 11: conferencias sobre la reparación de vehículos eléctricos, talleres prácticos y de pintura en directo, un salón para reuniones de expertos, un afterwork el viernes y numerosas presentaciones sobre el tema de los coches clásicos, incluidos algunos coches de exhibición seleccionados.

Y es que la carrocería y la pintura se

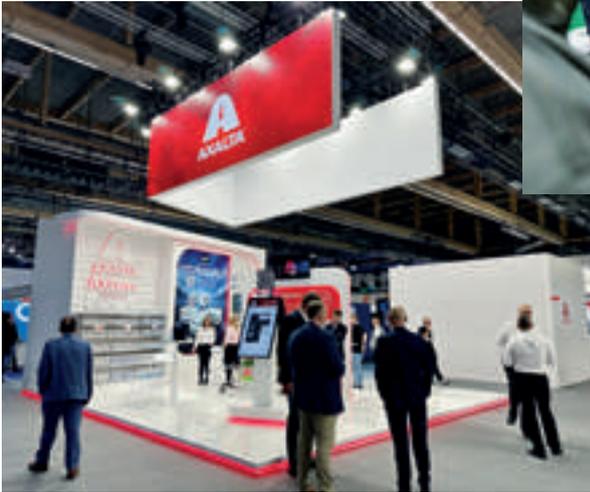


La reparación del vehículo eléctrico fue uno de los temas estrella del área de carrocería y pintura de la muestra germana.





BASF, PPG y Axalta mostraron a los visitantes sus distintas propuestas para mejorar la rentabilidad del negocio de chapa y pintura.



GYS estuvo presente en el certamen alemán presentando, entre otras novedades, su catálogo de soluciones para talleres especializados en V.I.

interesa especialmente por el tema de la electromovilidad. En este contexto, dos expertos impartieron ponencias sobre los retos técnicos y los costes adicionales que supone la reparación de los accionamientos de alta tensión. Además, dos paneles con representantes internacionales de los principales fabricantes de pinturas y actores clave del sector de la carrocería debatieron sobre el desarrollo global del negocio de reparación de colisiones.

El negocio de los coches clásicos y de colección también tuvo un lugar destacado en el programa de la feria. En una mesa redonda, por ejemplo, jóvenes empresarios hablaron sobre nuevos modelos de negocio y su pasión por los vehículos históricos.

Del mismo modo, los profesionales de la carrocería y la pintura que buscaban formación práctica también pueden participar en talleres certificados y gratuitos en el pabellón 11. Los temas incluían el trabajo en vehículos de alto voltaje y de pila de combustible, el cálculo de costes de repa-



Muchos stands contaban con demostraciones en vivo de distintos equipos.

ración con inteligencia artificial, pintura y digitalización, técnicas de acabado y pulido, calibración ADAS y diagnóstico de la electrónica de a bordo. Entre los nuevos temas se encuentran la reparación inteligente, la

reparación sostenible de plásticos de parachoques y carcasas de faros (térmica), el pegado, así como los puestos de trabajo de carrocería para la reparación de vehículos eléctricos y mixtos multimaterial. ■

**De las cuatro principales multinacionales fabricantes de productos para el refinish sólo ha estado ausente AkzoNobel, ya que los otros tres grupos (BASF, PPG y Axalta) sí acudieron, tras años (e incluso décadas) de ausencia**



# PATRICIA MORSCHEL

Vicepresidenta y Directora de Marketing y Operaciones Comerciales del Negocio Global de Refinish de Axalta

Aprovechamos nuestra presencia en Automechanika Frankfurt para entrevistar a Patricia Morschel.

Aprovechando que en la feria se presentó la plataforma Nimbus, charlamos sobre ella, sobre los últimos lanzamientos de la compañía (el espectrofotómetro Irus Scan y la máquina de mezclas automática Axalta Irus Mix) y de los planes de la compañía para los próximos meses.

Texto: Juanjo Cortezón



**N**acida en Brasil, Patricia inició su carrera como química en DuPont en 1995. Es licenciada en Ingeniería química por la Universidad Federal de Río Grande del Sur (Brasil) y tiene un Máster en Administración de Empresas (MBA) en la Universidad de Pensilvania – Wharton School.

En DuPont, trabajó en diferentes puestos técnicos dentro del negocio de Recubrimientos Industriales. En el año 2001, Patricia se trasladó a São Paulo (Brasil) y se incorporó al negocio de Refinish, donde desempeñó funciones de liderazgo en la gestión de productos y de marketing.

En el 2007 Patricia llegó a Wilmington, Delaware (Estados Unidos), como responsable de servicios de marketing para el negocio de Refinish en Norteamérica. Fue realizando trabajos en otros puestos de gestión de marketing, incluyendo el de responsable de marketing y ventas, hasta ser nombrada directora de marketing y directora de operaciones comerciales para el nego-

cio de Refinish en Norteamérica, en el año 2016.

En el 2020, Patricia asciende a su puesto actual, siendo la encargada de supervisar todos los equipos de marketing y las operaciones comerciales del negocio de Refinish de Axalta en todo el mundo.

**Carrocería y Pintura: Aprovechando su presencia en Automechanika y la presentación en la feria de Nimbus, ¿qué nos puedes detallar sobre esta plataforma?**

**Patricia Morschel:** Lo bueno de Axalta Nimbus es que es una plataforma global. Porque si nos fijamos en las necesidades de los clientes de todo el mundo, en lo referente a cómo se accede a la información, son muy similares. Eso sí, tratamos de que nuestros servicios estén lo más personalizados posible. Así que lo hacemos único para cada cliente. Cuando se incorporan al sistema, toda la información que está disponible para ellos dependerá de los productos y servicios que utilicen

“ La idea es que vamos a tener licencias de uso de Nimbus, pero enfocadas a saber quién la está usando, para poder asegurarnos de que quienes tienen acceso son nuestros clientes. En este momento, no hay ningún coste por utilizarla en Europa”

en ese país específico y, por supuesto, en su idioma. Las traducciones se han hecho por expertos, no hemos tirado de inteligencia artificial y cosas así, sino de técnicos y expertos que han ayudado en las traducciones.

Además, hemos trabajado para que sea una plataforma muy intuitiva y muy fácil de usar. En la feria de Automechanika es la primera vez que los clien-



**“Dentro de Europa, el mercado ibérico tiene aún oportunidades de crecimiento para Axalta, así que es un mercado atractivo para nosotros”**

metro Irus Scan o la plataforma Nimbus, le ofrecen mucho que ganar, le permiten acceder a ventajas, a no tener errores en la búsqueda del color. Y eso es fundamental para que pueda hacer una buena reparación para tu cliente.

**Con los últimos lanzamientos, se está poniendo el énfasis en Axalta como compañía y no en las tres marcas [Standex, Cromax y Spies Hecker]. ¿Es casualidad?**

Axalta Irus Mix y Nimbus son servicios transversales. Cromax, Spies Hecker y Standox son marcas de productos. Pero en todo lo que rodea al producto, no tiene sentido tener tres marcas de cada cosa. Cuando intentas tener una combinación de colores perfecta, no importa si utilizas Cromax, Spies Hecker o Standox. Eso sí, la necesidad relacionada con la conectividad, la formación o el nivel de información es exactamente la misma ¿verdad? No importa que marca de nuestros productos estés utilizando, vas a querer el mismo servicio y la misma experiencia en la plataforma.

**¿El usuario tiene que pagar por usar Nimbus?**

La idea es que vamos a tener licencias de uso, pero enfocadas a saber quién la está usando, para poder asegurarnos de que quienes tienen acceso son nuestros clientes. En este momento, no hay ningún coste por utilizarla en Europa. Algunos cursos de formación por los que actualmente tienen que pagar los usuarios de Axalta Academy se-

guirán siendo los mismos en Nimbus, pero no hay ningún coste por acceder a la plataforma Nimbus en general. En el futuro, cuando se incorporen nuevas funciones a Nimbus, es posible que podamos cobrar por algunos elementos aislados, pero no está en nuestra mente cobrar por utilizar la plataforma.

**Desde tu perspectiva, ¿cómo ves el mercado español?**

Déjame referirme al mercado europeo, ya que mi responsabilidad es sobre 120 países y ser especialista en todos ellos no es tarea fácil. El mercado europeo es un mercado maduro, que no crece mucho y en el que, además, las ventas de vehículos nuevos se han ralentizado. Además, los sistemas ADAS están reduciendo la siniestralidad; a nivel de distribución sigue siendo un mercado muy fragmentado... En este contexto, decirte que dentro de Europa, el mercado ibérico tiene aún oportunidades de crecimiento para Axalta, así que es un mercado atractivo para nosotros. Porque en un contexto de descenso de la siniestralidad, en los últimos años hemos seguido creciendo. Y estamos invirtiendo y asegurándonos de crecer aún más.

**¿Qué nuevos desarrollos de producto tenéis planeados para el último trimestre de 2024 y para 2025?**

Siempre estamos trabajando en nuevos productos para lanzar al mercado, a pesar de que tenemos ya una oferta muy fuerte y consolidada. Trabajamos en productos que permitan ahorro al profesional. Ahorro de tiempo, materiales y energía. Tenemos un sistema muy eficiente de productos de secado al aire y aplicación húmedo sobre húmedo. Ya irás viendo los nuevos lanzamientos, porque cada año tratamos de lanzar nuevos productos al mercado...

**Para finalizar y a modo de resumen, ¿qué valores diferenciales puede aportar Axalta y sus marcas al taller?**

Esa es una buena pregunta. Realmente, creo que nuestro principal valor diferencial es que realmente trabajamos todos los días para asegurarnos de que nuestros clientes tengan un mejor desempeño cada día. Eso es lo que nos impulsa y está en el centro de todo lo que hacemos. ■

tes han podido ver Nimbus y usarla. Y la respuesta ha sido muy buena, en seguida han cogido los Ipad y se han puesto a navegar por sí mismos. Los últimos años, también nos hemos esforzado hacer que muchos de nuestros materiales de formación y capacitación sean en vídeo. De esta manera son mucho más accesibles y personalizados para cada uno de los 120 países en los que prestamos servicios.

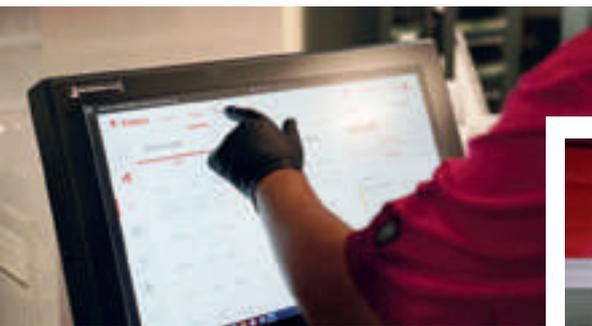
**La semana pasada habéis presentado el espectrofotómetro Irus Scan, y hace un año y medio, más o menos, la máquina Axalta Irus Mix. ¿Qué mensaje queréis trasladar al taller?**

El principal impulsor detrás de toda esta oferta de servicios es la alta eficiencia. Y esto es lo que queremos transmitir al taller a través de nuestra extensa fuerza de ventas. Y creo que juegan un papel muy importante, porque incluso si el taller no está muy preocupado por la rentabilidad, la eficiencia o la sostenibilidad, herramientas como Axalta Irus Mix, el espectrofotó-



# Axalta lanza Nimbus, una plataforma que aglutina sus principales herramientas y recursos online

Con Axalta Nimbus, los clientes tienen en una única plataforma todo lo que necesitan para potenciar el proceso de pintado, incluyendo la localización del color (Color), los pedidos de productos (Store), la gestión del inventario (Stock), los recursos de formación (Academy) y apoyo (Support)



**A**xalta ha aprovechado su presencia en Automechanika Frankfurt para presentar Nimbus. Y no, no hablamos del último modelo de escoba voladora de la saga de Harry Potter, sino de su plataforma internacional de experiencias para clientes que se dedican al sector de la pintura de automóviles. Esta tecnología conecta a los clientes con todas las herramientas y recursos de Axalta, y tiene como objetivos mejorar la eficiencia, optimizar la productividad, aumentar el rendimiento y maximizar la rentabilidad. Con Axalta Nimbus, los clientes tienen en una única plataforma todo lo que necesitan para potenciar el proceso de pintado, incluyendo la localización del color (Color), los pedidos de productos (Store), la gestión del inventario (Stock), los recursos de formación (Academy) y apoyo (Support). El hecho de tener todas estas funciones en una única plataforma proporciona una visión global de los servicios de la em-

presa y datos útiles que ayudan a los propietarios y gerentes a tomar decisiones fundamentadas con el fin de incrementar la rentabilidad y el rendimiento de sus empresas. Axalta Nimbus es fácil de usar. Tiene un interfaz de usuario intuitivo para una mayor eficiencia, y funciones personalizables en función de las necesidades de la empresa.

“Axalta Nimbus permite a nuestros clientes hacer negocios de manera más inteligente”, comentó Troy Weaver, presidente del negocio internacional de Refinish de Axalta. “Esta tecnología punta se diseñó basándose en el proceso completo de cómo trabajan nuestros clientes y reafirma nuestro

compromiso de no solo ser un fabricante líder de pinturas y recubrimientos sino también un socio comercial dedicado a ayudar a nuestros clientes para que puedan mejorar su productividad y rentabilidad a través de la tecnología y la innovación. Estamos muy orgullosos de Axalta Nimbus y esperamos que tenga un impacto positivo en el mercado”.

Axalta Nimbus es el único sistema necesario para acceder a Axalta Nimbus Color, Catálogo, Stocks, Tienda, Información, Formación y Apoyo. Axalta Nimbus Color utiliza algoritmos propios para encontrar, ordenar y proporcionar fórmulas de color precisas, y potencia el proceso Axalta Iru, totalmente automatizado, de gestión digital del color. Con Axalta Nimbus Stock, los gerentes pueden revisar los datos sobre el consumo en tiempo real y gestionar el stock, mientras que Axalta Nimbus Store les permite reponer las existencias directamente. Axalta Nimbus Insights ayuda a los clientes de refinish a mejorar el rendimiento de la empresa utilizando paneles personalizables e indicadores clave del rendimiento para tomar decisiones empresariales bien fundadas. ■

CURSO ESPECIALISTA

# Peritación Seguros de Automóviles



## 100% Online

Plataforma 100% online, favoreciendo la flexibilidad horaria y la conciliación.



## 463 horas

Casos prácticos y apoyo tutorizado.



## Convocatoria abierta

Plazas limitadas  
3ª convocatoria del  
14 de octubre 2024 al  
16 de mayo de 2025.

## • Programa Formativo •

01. Legislación en materia aseguradora.
02. Técnica del automóvil, procesos de reparación.
03. Sistemas tecnológicos de valoración de siniestros.
04. Actuación pericial específica.

## ¡Reserva tu plaza!

Más Info:

T. 976 549 690  
cursos@centro-zaragoza.com  
www.centro-zaragoza.com



Cátedra Centro Zaragoza  
Universidad Zaragoza



CENTRO ZARAGOZA  
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN  
SOBRE VEHÍCULOS, S.A.



# BASF presenta en Automechanika 2024 un nuevo barniz transparente sostenible

Se trata de un barniz transparente premium fabricado a partir de neumáticos de desecho reciclados que estará disponible para sus marcas R-M y Glasurit.

**B**ASF presentó su próxima generación de innovaciones en recubrimientos en Automechanika Frankfurt 2024.

Diseñada para impulsar aún más la sostenibilidad en la industria del repintado y aumentar la rentabilidad y eficiencia de los talleres de carrocería,

esta próxima generación de barnices transparentes emplea la exclusiva tecnología ChemCycling.

“En BASF Coatings, siempre estamos impulsando lo que es posible, empoderando a los talleres de carrocería para liderar el cambio con tecnologías sustentables que son únicas en el mercado. Con nuestro exclusivo enfo-

que ChemCycling, nuestra visión es apoyar una economía circular reduciendo el uso de materias primas fósiles, minimizando los desechos y reduciendo las emisiones de CO<sub>2</sub> en la cadena de valor. Estamos aquí hoy marcando la diferencia con nuestros nuevos productos, reemplazando una parte de los recursos fósiles con recursos renovables, y ese es un gran paso hacia un menor impacto ambiental, menos emisiones y menos desechos”, dijo Chris Titmarsh, vicepresidente sénior de recubrimientos de repintado automotriz global de BASF.

Aprovechando la tecnología Chem-





cycling de BASF, se utiliza materia prima reciclada derivada de neumáticos de desecho para crear productos certificados Ccycled.

En el caso de R-M, el barniz se denominará R-M Race Finish-RC 2P42 eSense Clear Coat, mientras que en Glasurit será AraClass A-C-24 Eco Balance Clear Coat. En ambos casos, este barniz formará parte de sus propuestas más ecológicas (EcoBalance en el caso de Glasurit, eSense en R-M).

El barniz permite un secado en sólo 20 minutos a 40° C. Al reducir el tiempo de secado, el consumo de energía se reduce significativamente, lo que resulta en una mayor eficiencia y un menor impacto ambiental. Esta característica es particularmente ventajosa para los vehículos eléctricos, ya que minimiza su exposición al calor excesivo.

Además, se han agregado nuevos barnices (basados en el enfoque “Mass Balance” de BASF) a las gamas base agua R-M Agilis y Glasurit Serie 100, que ya ofrecen los niveles más bajos de VOC (por debajo de 250 g/L) en el mercado. Estos nuevos barnices reducen drásticamente las emisiones de CO2 (hasta un 50%).

### Nueva máquina de mezclas automática

BASF aprovechó Automechanika Frankfurt 2024 para presentar su máquina de mezclas completamente automática Alfa CR4/CR6 para sus marcas Glasurit y R-M, que ofrecerá una experiencia de recuperación de color 100% digital para talleres de carrocería. Con Alfa CR4/CR6, los pintores ahora pueden completar hasta seis mezclas en menos de 15 minutos, minimizando el desperdicio de pintura y transformando el proceso de repintado en uno aún más sostenible y productivo.

La Alfa CR4/CR6, además, se sitúa en el entorno Refinity del fabricante. Refinity, la plataforma digital basada en la nube de R-M y Glasurit, ofrece a los talleres de carrocería y pintores una experiencia digital exclusiva para todo el proceso de repintado.

La máquina acelera drásticamente su rendimiento con las líneas de pintura Agilis (R-M) y Serie 100 (Glasurit). Sus



**El barniz permite un secado en sólo 20 minutos a 40° C. Al reducir el tiempo de secado, el consumo de energía se reduce significativamente, lo que resulta en una mayor eficiencia y un menor impacto ambiental**

responsables destacan como principales ventajas una mayor productividad [la máquina requiere menos esfuerzo manual, menos errores y un rendimiento de velocidad excepcional, produciendo hasta seis mezclas en menos de 15 minutos, con lo que cada taller puede ahorrar hasta un 60% de tiempo] y un consumo optimizado [reduce el desperdicio de pintura, optimiza el consumo y genera menos reprocesamiento gracias a una mayor precisión del color].

Alfa CR4/CR6 se está lanzando en Europa, Oriente Medio y Sudáfrica desde el mes de marzo de 2024. ■

## Sinnek

### Balance muy positivo



› Sinnek, la marca de pintura premium para el repintado del automóvil, ha finalizado su participación en Automechanika Frankfurt con un gran éxito y reconocimiento por parte de los profesionales del sector que se acercaron a su stand. La marca ha aprovechado la feria para presentar innovadoras soluciones, como el barniz cerámico Plus CC/1800, un producto diseñado para ofrecer una velocidad de endurecimiento y secado excepcional, además de aportar una gran dureza superficial. En cuanto al spray aparejo ultravioleta SPF/UV, se presenta como un producto ideal para optimizar el proceso de pintado en el sector de refinish al permitir un repintado a partir de 30 segundos (tras secado con lámpara), mejorando de forma considerable la productividad y rentabilidad en el taller en procesos spot repair. Por último, Sinnek ha aprovechado la ocasión para presentar las mejoras introducidas en su sistema base agua Serie W6000, un sistema de pintado diseñado para incrementar la productividad en los talleres gracias a su fiabilidad, sencillez de aplicación y acabado final. La Serie W6000 continúa posicionándose como uno de los sistemas bicapa más eficientes y versátiles del mercado, capaz de adaptarse a las necesidades de los profesionales más exigentes.



## GPC Coatings

### Imagen renovada

› GPC Coatings estuvo presente en la última edición de Automechanika Frankfurt, que se celebró en la ciudad alemana del 10 al 14 de septiembre. GPC contó con presencia en el pabellón 11.1, stand E19, donde acudió con su recientemente renovada denominación e identidad visual. Así, los visitantes de la feria pudieron comprobar in situ las últimas novedades de sus marcas para el sector del refinish, General y Hymax, así como de Globalstar (industria) y Prizma (decoración).



## Roberlo

### Múltiples novedades

› Roberlo aprovechó el certamen para ofrecer a los visitantes una visión integral de sus productos más innovadores y eficientes. Así, los asistentes a Automechanika 2024 descubrieron la oferta de sistemas tintométricos de Roberlo, que incluyen diferentes tecnologías adaptadas a las diferentes necesidades del taller, como son Blucrom y Uniqcrom. Además, se presentaron las soluciones UV de la compañía, como los productos de la gama Halley UV20 y UV200, que destacan por su alta eficiencia y calidad en el proceso de secado y curado. Una de las grandes novedades de esta edición fue el lanzamiento del nuevo proceso Airex, un proceso diseñado para optimizar los procesos de repintado y reparación en la industria automotriz, que gracias al barniz Kronox 3700 se puede prescindir del secado forzado, garantizando resultados superiores, un incremento significativo en la productividad y el ahorro energético.

## PPG

## De nuevo en Automechanika

Tras más de dos décadas de ausencia en la feria alemana, y coincidiendo con el quinto aniversario del lanzamiento del sistema automatizado de mezcla de pintura PPG Moonwalk, PPG acudió al certamen presentando sus soluciones digitales y sostenibles. Los visitantes del stand de PPG tuvieron la oportunidad de conocer las innovaciones desarrolladas por la compañía para mejorar la eficiencia, precisión y sostenibilidad de los profesionales y empresas del repintado de automóviles. En el certamen, el fabricante ofreció demostraciones de las nuevas tecnologías de PPG, incluyendo herramientas del ecosistema digital PPG Linq, que mejora la precisión y eficiencia del taller de chapa y pintura.

Además, mostró productos y procesos que favorecen mejoras en materia de sostenibilidad para la industria del automóvil. Entre las soluciones destacadas, se encuentran tecnologías de secado al aire y novedades en materia de imprimaciones y bases que ayudarán a los clientes a cumplir con sus objetivos medioambientales logrando, por ejemplo, ahorros de energía y una reducción de emisiones de carbono gracias a tiempos de proceso más cortos y temperaturas de secado más bajas.

Igualmente, los expertos de PPG compartieron sus conocimientos sobre las últimas tendencias e innovaciones en recubrimientos y materiales para el automóvil con clientes y visitantes del stand. «Este evento nos proporciona una excelente plataforma para conectar con los líderes de la industria y mostrar nuestro compromiso con la innovación y la sostenibilidad. Hemos podido compartir con la comunidad global de la automoción nuestros últimos desarrollos, ayudando, como siempre, a nuestros clientes a mantenerse a la vanguardia del sector», comentó Jérôme Zamblera, vicepresidente de Automotive Refinish EMEA en PPG.



## Linq, premiado

El ecosistema digital PPG Linq recibió el Premio a la Innovación de Automechanika Frankfurt 2024. Entre los componentes del ecosistema digital PPG Linq se encuentran el software PPG Linq Color, el asistente para el taller de chapa y pintura PPG Magicbox, el software PPG Visualizid, el espectrofotómetro PPG Digimatch y el sistema de mezcla automática de pintura PPG Moonwalk, lanzado en 2019. Entre los beneficios de este ecosistema digital destaca la automatización de tareas rutinarias y optimización de recursos, lo que contribuyen a reducir los costes operacionales del taller. Se trata, además, de soluciones escalables que se adaptan a negocios de distintos tamaños. Los sistemas de aplicación y monitorización precisos aseguran resultados consistentes y de alta calidad, reduciendo el riesgo de errores y repeticiones. Igualmente, la reducción del consumo de material, ahorro energético y tiempo de ciclo optimizado contribuyen al cumplimiento de los objetivos del taller en materia de sostenibilidad.



## PPG reestructura su organización mundial y prescinde de Ernesto Zapata

El grupo PPG ha decidido prescindir de Ernesto Zapata, hasta ahora director de Desarrollo del Negocio de Refinish (Business Development Manager Automotive Refinish PPG Ibérica). Tal y como nos ha confirmado el propio Zapata, la razón de su salida es que su puesto ha desaparecido del organigrama de la multinacional a nivel mundial.

Ernesto, muy elegante y desmintiendo, categóricamente, algunas informaciones que han circulado en el mercado sobre las razones de su despido, sólo ha tenido buenas palabras para la que ha sido su casa durante las tres últimas décadas. «Quisiera dar las gracias a PPG por todos estos años y a todos los compañeros que han trabajado conmigo. Ahora toca asumir nuevos retos», nos ha comentado.

Ernesto Zapata comenzó su trayectoria profesional en ICI Paints a finales de 1994. Cinco años más tarde, PPG compraba ICI y la transformaba en Nexa. Los primeros años, Zapata fue comercial de Nexa para Madrid, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura para, en 1995, pasar a encargarse del desarrollo de negocio, donde era el encargado de identificar, negociar y mantener acuerdos para las marcas PPG, Nexa Autocolor y MaxMeyer en el mercado ibérico de repintado de automóviles.

**BESA****Impulsa la innovación y la eficiencia**

› BESA tomó parte en una nueva edición de la feria Automechanika. Con una extensa gama de productos de alto rendimiento, durante esta edición de la feria, BESA ha mostrado su compromiso de mejora continua al presentar diferentes soluciones que aportan fiabilidad y facilidad de uso en el taller. Entre los productos más destacados se encuentran una amplia gama de masillas, aparejos, barnices y una completa línea de sprays y anejos para carrocería, todos ellos desarrollados con el objetivo de optimizar los procesos de repintado y asegurar acabados de alta calidad.

Además, BESA ha aprovechado la ocasión para presentar las mejoras integradas en Urkimix Pro, el sistema de pintura de base disolvente especialmente diseñado para el repintado del automóvil. Se ca-



racteriza por su gran versatilidad y excelente rendimiento tanto en aplicaciones bicapa como en brillo directo, ofreciendo soluciones adaptables a las necesidades de cada taller. Con Urkimix Pro, BESA refuerza su apuesta por productos que combinan una avanzada tecnología y sencilla aplicación, garantizando un gran acabado y una mayor rentabilidad en cada reparación.

**Mirka****Comodidad sin cables en la rectificación de soldaduras**

› Mirka acudió a Automechanika Frankfurt con un cuádruple propósito. Por un lado, mostrar sus últimos productos y tecnologías que están revolucionando el acabado de superficies; en segundo lugar, el equipo de la compañía pudo aportar su experiencia a los talleres asistentes a su stand, donde también se realizaron demostraciones en vivo y, por último, se pudieron establecer contactos, discutir las tendencias de la industria y explorar nuevas oportunidades comerciales.

Además, Mirka presentó su lijadora de batería para banda rectificadora Mirka FBS-B, diseñada para el acondicionamiento de paneles y la

reparación de carrocerías, el rectificado de puntos y cordones de soldadura en el acabado en automoción y la fabricación y restauración de vehículos.

Con su potente y duradero motor eléctrico sin escobillas, la suave, silenciosa, y ligera lijadora de batería para banda rectificadora Mirka FBS-B destaca en el rectificado de cordones y puntos de soldadura sin necesidad de utilizar un compresor neumático. Se complementa con la línea de bandas estrechas rectificadoras y de acondicionamiento de superficies de Mirka, las cuales proporcionan un alto grado de extracción y un excelente acabado superficial en el rectificado de puntos de soldadura y eliminación de pintura. La lijadora de batería para banda rectificadora Mirka FBS-B está disponible en dos modelos con diferentes anchos de banda, la FBS-B 13 y la FBS-B 10. Con la batería de 5,0 Ah instalada, estas lijadoras pesan menos de 1,2 kg. Con el mecanismo de tensión y el acceso abierto a la banda, ésta se cambia fácilmente en cuestión de segundos, pudiendo ajustar la posición de la banda con rapidez.

La seguridad del usuario ha sido una de las principales prioridades en el diseño de las lijadoras Mirka FBS-B 13 y FBS-B 10. La lijadora para banda rectificadora incorpora una luz para iluminar la superficie de trabajo y mejorar la precisión del lijado, y la empuñadura incluye una solapa protectora para proteger la mano del operario de las chispas. Además del cómodo y seguro pulsador de progresión continua, la velocidad de lijado se ajusta fácilmente entre 2200 rpm y 17000 rpm en siete pasos con los botones ubicados en la empuñadura, habituales en otras máquinas de batería de Mirka.

Con una batería fácilmente intercambiable, la lijadora para banda rectificadora Mirka FBS-B minimiza el tiempo de inactividad y maximiza la productividad en trabajos de fabricación y reparación. Las baterías tienen el mismo diseño que las de otras máquinas de batería de Mirka, como las lijadoras y pulidoras inalámbricas y la amoladora de batería Mirka Angos, y están disponibles en dos tamaños: 2,5 Ah y 5,0 Ah.

*más*  
**RÁPIDEZ** •

*más*  
**EFICIENCIA** •

*más*  
**RENTABILIDAD** •



**GENERAL**

**GENERAL PAINT**  
**ESPECIALISTAS EN EL REPINTADO DEL AUTOMÓVIL**

[info@generalpaint.es](mailto:info@generalpaint.es) • [www.generalpaint.biz](http://www.generalpaint.biz)

# Aktrion Mobility Centre Valencia, el primero de muchos

Con 5.000 metros cuadrados y una inversión de medio millón de euros, este nuevo espacio de movilidad sostenible situado en Almussafes, junto a la factoría Ford, dará servicio posventa a todo tipo de vehículos y estará a disposición de todos los eslabones de la cadena de valor de la automoción.

Texto: Beatriz Serrano



De izquierda a derecha, Ramón López, director Aftersales Services de Aktrion Iberia; Toni González, alcalde de Almussafes; Felipe Javier Carrasco, secretario autonómico de Industria, Comercio y Consumo; Frédéric Patrier, CEO de Aktrion Group; y Vicent Noverjes, director general Aktrion Iberia.

**A** ktrion Group ha inaugurado su primer centro tecnológico de movilidad en España, dentro de su proceso de desarrollo e implantación de centros tecnológicos de excelencia en movilidad sostenible. Situado en el polígono Juan Carlos I de Almussafes (Valencia), este Aktrion Mobility Centre cuenta con 5.000 metros cuadrados (un espacio multifuncional de dos naves) y ha contado con una inversión de medio millón de euros por parte de la multinacional, con el objetivo de satisfacer las necesidades posventa de todo tipo de vehículos, sea cual sea su modo de energía, y a disposición de todos los eslabones de la cadena de valor del sector de la automoción. A través de un equipo de 30 técnicos cualificados, el centro, ubicado en las cercanías de la fábrica de Ford en Almussafes (Valencia), ofrece servicios de inspección, mecánica, análisis, diagnóstico, reparación, mantenimiento y reacondicionamiento de baterías de vehículos eléctricos, híbridos o híbridos enchufables, así como cualquier otro sistema de movilidad individual o colectiva. Las instalaciones, también con área

de carrocería, limpieza y validación final, disponen de un túnel autónomo de detección de defectos y cabinas de pintura con herramientas de última generación para la localización del color y productos más sostenibles. Axalta, Indasa, Martech Car, Spanesi o Anest Iwata son algunas de las marcas proveedoras del nuevo centro. Además, el centro se integra en la plataforma Arrow, tecnología desarrollada íntegramente por Aktrion, que permite al cliente ver el cuadro de mando en tiempo real, así como la valoración de la calidad, la rapidez y la flexibilidad.

## Nuevas aperturas

La compañía, que abrió su primer centro en Bélgica (St Niklaas) en 2023, pone en marcha en Almussafes

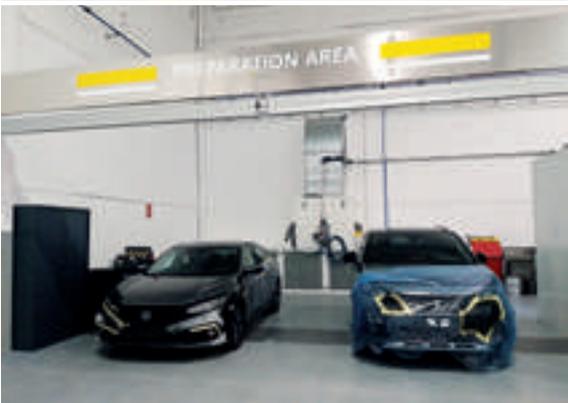


la segunda instalación en Europa y primera en España junto a un OEM. Con un centro similar preparado para operar en Madrid con estos nuevos servicios, la multinacional prevé su próxima apertura en Barcelona para el año 2025 y trabaja en una nueva localización en Andalucía.

“2024 será un hito en el desarrollo de Aktrion en España. Valencia ha sido el primer centro piloto pero, en breve, está prevista la puesta en marcha de otro centro de movilidad en Madrid, para el que la compañía ya ha estado trabajando en la captación de talento, así como en la aprobación de las inversiones”, afirmó el CEO de Aktrion Group, Frédéric Patrier, durante el acto de inauguración del centro valenciano, celebrado el 19 de septiembre, con la participación de más de 130 invitados.

## Un aliado de la movilidad

El objetivo de este nuevo espacio de la movilidad sostenible es convertirse en un aliado indispensable para todos los eslabones de la cadena de valor del sector de la automoción que asegure la calidad y la fiabilidad de los vehículos y sus sistemas. “Con estos centros tecnológicos, queremos ser eslabo-



nes, tanto de los fabricantes de primer equipo (OEM) como de los fabricantes de baterías o de cualquier sistema o componente de movilidad para la revisión, renting, reacondicionamiento, diagnosis y reparación”, señaló, por su parte, Vicent Noverjes, director general Aktrion Iberia, también presente en el evento. Con los Aktrion Mobility Centre, y tras más de 30 años de trayectoria en el sector, “la compañía da un paso más en su apuesta por la innovación, la excelencia, la sostenibilidad, la tecnología y, sobre todo, por una nueva forma de entender la movilidad que se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y de descarbonización que está abanderando Europa”, añadió Vicent Noverjes, acompañado en todo momento por el recientemente nombrado director



Frédéric Patrier,  
CEO de Aktrion Group.

## ¿QUÉ SERVICIOS OFRECE AKTRION MOBILITY CENTRE?

- 1 **Boxes de inspección:** el equipo realiza inspecciones y análisis exhaustivos de las deficiencias. Desde reparaciones de paneles, reparaciones inteligentes, restauración de revestimientos exteriores e interiores, instalación de accesorios hasta correcciones de pintura.
- 2 **Zonas de mecánica:** mecánica de mantenimiento y reparación de cualquier tipo de vehículo, bien sea eléctrico, híbrido enchufable o de combustión. Dispone de carros de herramientas y elevadores especiales para las mecánicas más actuales del mercado.
- 3 **Servicio de análisis, diagnosis, reparación, mantenimiento y reacondicionamiento de baterías:** desmontaje de la batería de los vehículos 100% eléctricos, híbridos o híbridos enchufables, así como cualquier otro sistema de movilidad individual o colectiva de combustión. Cuenta con una zona de desmontaje de la batería en la que también se lleva a cabo el reacondicionamiento o reparación. Y una zona posterior, sala blanca 100% cerrada y segura, en la que se realizan las pruebas de validación.
- 4 **Área de carrocería:** zona de reparación especial de 360° para la preparación y pintado de los vehículos. Cuenta con herramientas de última generación para la localización del color y confección de la pintura y productos más sostenibles que reducen la huella de carbono a la atmósfera. En ella, se encuentran las últimas innovaciones en revestimientos especializados como los UV y hornos de secado térmico.
- 5 **Limpieza y validación final:** este servicio cuenta con el puente de lavado y lavado integral, así como con una estación con puentes de luz instalados, que permiten, a través de un efecto visual o distorsión, identificar mejor los defectos en la carrocería del vehículo.

Aftersales Services de Aktrion Iberia, Ramón López, quien liderará la implantación y desarrollo de los próximos centros tecnológicos en España. La inauguración del primer Aktrion Mobility Centre de la compañía en nuestro país también contó con representación institucional, de la mano del alcalde de Almussafes, Toni

González, quien participó en una mesa de debate junto a los directivos de la compañía; y del secretario autonómico de Industria, Comercio y Turismo de la Consejería de Innovación, Industria, Comercio y Turismo de la Generalitat Valenciana, Felipe Javier Carrasco, encargado de clausurar el acto. ■

# Acoat Selected continúa profundizando en la sostenibilidad de los talleres de su red

**Sustainable Repair Partner ayuda a afrontar el importante reto de la sostenibilidad y la digitalización en los talleres de carrocería.**

**E**n la actualidad, 450 talleres de carrocería y pintura forman parte de la red Acoat Selected, promovida por el

fabricante de productos de repintado Akzo Nobel. En 2024, se han producido 70 altas y cinco bajas en la enseña.

La red apuesta por la formación de todos sus asociados, con cursos tanto para los gestores del taller en EADA Business School, así como un programa formativo que contempla cursos técnicos impartidos por profesionales del fabricante (para que el equipo productivo del taller esté al día con los últimos sistemas y procesos de trabajo del sector y con los productos más innovadores) y cursos para asesores de servicio que aseguren una buena experiencia del cliente en el taller.

Durante 2025, Akzo Nobel continuará afianzando su programa de sostenibilidad para talleres, Sustainable Repair Partner, “con el que damos soluciones para ayudar a nuestros asociados a afrontar el importante reto de la sostenibilidad y la digitalización en los talleres de carrocería, con sistemas de auditorías que miden la huella de carbono y eficiencia energética. Medidas orientadas al crecimiento y evolución de los negocios con mayor concienciación en lo referente a sostenibilidad y medio ambiente. También se incorporará un nuevo programa formativo y nuevos servicios de consultoría”, explican desde la compañía.

“La seña de identidad Acoat Selected



## El programa Sustainable Repair Partner permite conocer y actuar sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> y eficiencia energética

es optimizar el nivel de profesionalización de los talleres (somos red de talleres Certificada por CZ) apoyando a cada miembro de la red a conseguir mejoras tangibles en eficiencia, ren-

tabilidad, control de costes y avanzar en la consolidación de la red de talleres de carrocería sostenible, gracias al programa Sustainable Repair Partner que permite conocer y actuar sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> y eficiencia energética”, añaden, comentando que la enseña garantizamos el servicio (gracias a su presencia en todo el territorio) y una óptima experiencia del cliente en los talleres (gracias al compromiso de sus colaboradores y a sus sistemas de gestión). “Somos la red de talleres de carrocería que más reparaciones gestiona en la actualidad”, apostillan. ■



# RE DEFINIR

## LA SOSTENIBILIDAD DEL TALLER DE CARROCERÍA

Los productos que pueden ayudar a reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>e en el proceso de reparación. Las herramientas de búsqueda del color digitales que ofrecen la posibilidad de obtener el color exacto a la primera, con menos desperdicio de pintura. Servicios de valor añadido que crean un lugar de trabajo mejor para que el taller de carrocería sea más sostenible, desde el principio de la reparación hasta el repintado. Para obtener más información, visite [sikkensvr.com/rethink](https://sikkensvr.com/rethink)





*Professional Coating Systems*



### CO<sub>2</sub>ating Reduced.

La gama de productos para la reparación y repintado de la carrocería de vehículos tiene ahora un nuevo apartado. Se trata de los productos de masillas, aparejos y barnices basados en materias primas renovables. Con este tipo de productos es posible lograr una reducción de las emisiones contaminantes de CO<sub>2</sub>.



#### Mipa P19 E

Es una masilla a base de rellenos exclusivamente naturales. Posee una buena adherencia en hierro, aluminio y galvanizado. No hay apenas diferencias en el uso y secado con las masillas convencionales.



#### Mipa EF 42

Es un aparejo de buen relleno y gran lijabilidad. Se ha confeccionado a partir de materias primas renovables. Los catalizadores también son específicos para este producto.



#### Mipa P97 SF

Es una versión sin estireno de la conocida P97. Es una masilla cremosa multiuso que permite aplicaciones eficaces con un impacto mínimo sobre la salud. Está libre de estireno.



#### Masilla en envases de plástico.

Las bolsas de plástico especialmente estabilizadas son un nuevo tipo de envase. Incluso a temperaturas extremas, el contenido queda perfectamente protegido de secarse a causa de una pequeña abertura.



#### Mipa P97 SWITCH

Es la versión de masilla Mipa P97, que cambia de color durante el proceso de curado. Una vez esté lista para ser lijada mostrará un color verde.



MIPA SE - AUTOMECHANIKA FRANKFURT 2024  
Presenta sus productos de materias primas renovables.



# Tomorrow's technology taking care of today

El sistema de mezclas base agua para el repintado profesional. En combinación con las herramientas de ajuste de color, así como el fácil manejo de los tintes de mezcla, el sistema bicapa ofrece una amplia variedad de colores y calidades para el profesional.

Alto poder de cubrición, rápido secado y fácil aplicación.



Mipa Mix SSP  
X-Rite MA 3



Mipa Mix Elite  
¡Nuevo Software disponible!



Mipa Color System III



WBC RESINA PARA LONAS 2K



WBC RESINA PARA CUERO



WBC RESINA TEXTURADO 2K



WBC RESINA EFECTO SUAVE 2K



WBC RESINA CRAQUELÉ 2K



WBC RESINA ACABADO 2K



ESCUELA TALLER  
Pol. Ind. Las Arenas  
Calle Agua nº 13  
Pinto · 28320 · Madrid  
916920947  
info@pinturaspinto.com

**mipa**  
*Professional Coating Systems*



Importador Exclusivo para España de **mipa**  
[www.pinturaspinto.com](http://www.pinturaspinto.com)

# PROCESOS DE ALTA EFICIENCIA

Reducir el gasto energético y los tiempos de proceso es fundamental para aumentar la productividad y, por ende, la rentabilidad de los talleres de carrocería. La nueva generación de masillas y aparejos, además de reducir las emisiones de COV y CO2, permiten el desarrollo de procesos de alta eficiencia gracias a su rapidez de secado para aumentar la rotación de vehículos en el taller.

### AKZONOBEL

#### Aparejo Autosurfacer Optima de secado rápido

► Sikkens Autosurfacer Optima es el primero de una nueva generación de productos de la marca de AkzoNobel. Gracias a su secado rápido de 30 minutos a temperatura ambiente, 5 minutos con infrarrojos y 10 minutos de secado a 60 °C, el aparejo acelera los tiempos de proceso, lo que libera espacio en la cabina y, en última instancia, reduce el gasto energético un 85%. “No nos equivocamos al pensar que el coste energético es una de las preocupaciones más importantes para los talleres de carrocería en la situación actual. Por eso, hemos desarrollado Sikkens Autosurfacer Optima, para ayudar a los clientes a hacer frente a los costes energéticos cada vez más altos y aumentar la productividad”, señala Víctor Monteagudo, Technical Service Team Lead VR EMEA. A diferencia de los aparejos convencionales, el método de aplicación ‘One-stop’ de Autosurfacer Optima no requiere evaporación entre capas, ni antes del secado

forzado con infrarrojos o a 60 °C. Esto puede significar una reducción del 80% de los tiempos de proceso cuando se seca con infrarrojos en comparación con un aparejo estándar, lo que permite a los talleres aumentar la producción en una jornada laboral. La mejora de la protección contra la corrosión también elimina la necesidad del largo proceso de pretratamiento, como el uso de bayetas de pretratamiento o ‘washprimer’, de forma que se puede empezar a trabajar inmediatamente, lo que reduce el coste total de reparación. Según Víctor Monteagudo, “además del ahorro de tiempo y energía que ofrece Autosurfacer Optima, la nueva generación de aparejos requiere utilizar menos producto en cada reparación y genera menos desperdicio porque no se tiene que lijar, con lo que las reparaciones son más sostenibles”.



### BESA

#### Aparejos BESA-Car y BESA-Express

► BESA cuenta con una amplia gama de aparejos para carrocería con las que aumentar la productividad y rentabilidad del proceso de aparejado gracias a su excelente anclaje, rapidez de secado y alto poder de cobertura.

BESA-Car es un aparejo de capa gruesa de fácil lijado y aplicación versátil. Permite optimizar los ratios de productividad, variando el modo de aplicación en función de las superficies a pintar, y presenta una gran adherencia sobre acero, aluminio, galvanizado y una gran variedad de plásticos.

Por su parte, BESA-Express es una pintura de aparejo de altos sólidos que destaca sobre todo por su rápido secado, alto espesor y mejor lijado. BESA-Express permite realizar aplicaciones como aparejo de alto espesor o como imprimación aparejo, modificando el porcentaje de dilución, aportando de esta manera optimizar los ratios de productividad.



## CAR REPAIR SYSTEM

### Mejorar la rentabilidad del taller

► El grupo Car Repair System sigue innovando en el sector de la reparación de carrocerías, presentando soluciones que mejoran la eficiencia y la rentabilidad del taller. Sus aparejos y masillas de alto rendimiento están diseñadas para optimizar los procesos de reparación, reduciendo tiempos de secado y aumentando la productividad del operario.

Entre sus productos se encuentra He Filler Ultra Fast Drying, un aparejo acrílico con altos contenidos en sólidos que, gracias a su secado ultra rápido, permite reducir el tiempo de espera entre capas, aumentando la rotación de vehículos en el taller. Además, este aparejo multi superficie destaca por sus mejores propiedades de relleno, lijabilidad y protección anticorrosiva, lo que asegura un acabado duradero y de alta calidad. Además, puede aplicarse tanto

en ciclos de doble capa como en sistemas de brillo directo, lo que añade flexibilidad a las operaciones diarias.

Junto a este aparejo, He Ultra Tex 2K es un texturizado bicomponente que combina resistencia física y mecánica con un gran poder de adhesión sin necesidad de imprimación o promotores de adherencia para plásticos. Su acabado texturizado homogéneo y original lo convierte en una opción ideal para reparaciones que buscan calidad y eficiencia.

En cuanto a las masillas, Car Repair System ha desarrollado productos de alta eficiencia para optimizar las reparaciones más exigentes. En este segmento, destaca la masilla HE Fill Termo Chromatic, una masilla multifuncional que cambia de color al secarse, es fácil de aplicar y lijar, con un secado rápido que permite realizar reparaciones en menor tiempo. Además, está libre de estireno, un compuesto nocivo presente en la mayoría de las masillas del mercado, lo que añade un valor adicional en términos de seguridad y sostenibilidad en el taller. Gracias a estos avances, Car Repair System no sólo ofrece productos de alta calidad, sino también soluciones que ayudan a los talleres a mejorar su productividad y rentabilidad, reduciendo tiempos de trabajo y aumentando la eficacia en cada reparación. Con sus nuevos aparejos y masillas, el grupo continúa consolidándose como un referente en la innovación y mejora continua en el sector de la reparación de carrocerías.

## CROMAX

### Masilla Multi Función 779R

► Cromax ofrece una amplia gama de masillas para ayudar a potenciar la productividad de los talleres en cada tipo de reparación. Destaca la Masilla Multi Función 779R, de poliéster 2K, universal, de color beige, que cumple la legislación VOC y que se utiliza con un activador de peróxido. Es apta para su uso en metal desnudo, aluminio, acero galvanizado, poliéster de fibra de vidrio y en numerosos acabados OEM y fondos Cromax.

Esta masilla se caracteriza por su estructura fina y homogénea, así como por su buena adherencia sobre acero desnudo. Ofrece opciones de secado flexible, incluyendo IR, incluso en sustratos galvanizados. Finalmente, gracias a su fácil y rápido relleno y lijado, se puede lograr un acabado uniforme a la vez que mejora la productividad del taller. Otras masillas del catálogo de Cromax son: Universal Polyester Putty 759R, Masilla poliéster a pistola 799R y Masilla para plásticos PPO480.

Por otro lado, la tecnología del sistema Ultra Performance Energy patentada por Axalta, uno de los principales proveedores mundiales de pinturas y recubrimien-

tos líquidos y en polvo y proveedor de la marca premium Cromax, permite que los Aparejos Ultra Performance Húmedo sobre Húmedo (blanco), NS2084 (gris) y NS2087 (negro) proporcionen un proceso de preparación altamente productivo para el pintado de piezas nuevas. Destacan por su tiempo de evaporación de tan sólo cinco minutos al ser utilizados en combinación con Cromax Pro y Cromax EZ+, ideal para todos los talleres que quieran incrementar su rendimiento.

Los Aparejos Ultra Performance Húmedo sobre Húmedo tienen una proporción de mezcla sencilla, 1:1:0.2, con el Activador para Aparejo Húmedo sobre Húmedo AR7202 y el Acelerador para Aparejo Energy AZ9800. Disponibles en tres intensidades: blanco (VS1), gris (VS4) y negro (VS7), forman parte del concepto ValueShade, que ofrece el fondo más adecuado para cada color de acabado, con el fin de conseguir una mejor cobertura y reducir el consumo de base bicapa. El sistema de productos Ultra Performance Energy System de Cromax ofrece a los pintores tiempos de proceso más rápidos a la vez



que reduce el consumo de energía en la reparación de sustratos plásticos. Este sistema brinda a los talleres la flexibilidad de adaptar su carga de trabajo a los productos correctos encontrando el equilibrio entre la velocidad y el uso de energía.

## GLASURIT

### Calidad, rapidez y eco eficacia

► Glasurit AraClass ofrece una nueva gama de productos, acompañada de soluciones diseñadas para crear el mejor acabado sin dejar de garantizar la sostenibilidad. Todos los productos AraClass, altamente eficientes e innovadores, son ECO Balance, certificados para una reducción significativa de CO2. En esta línea se encuentran las masillas de secado UVA A-B-87 y la masilla libre de estireno A-B-91, pero también la imprimación aparejo A-U-63/A-U-67/A-U-69, de secado al aire y directo metal eco eficiente; la imprimación A-U-77 base agua 1k eco eficiente para 'spot repair'; la imprimación aparejo para plásticos A-U-17; o las UVA 1K A-U-86/A-U-87/A-U-88.



Por otro lado, Glasurit presenta la nueva Gama ProClass que da respuesta a las necesidades del cliente de la forma más eficiente posible, pensada para optimizar los procesos con un acabado perfecto y más fácil que nunca de utilizar. Cada aspecto de Glasurit ProClass se ha diseñado para ofrecer gran eficiencia en cada etapa del proceso de pintura. Dentro de esta gama destacan la masilla de acabado P-B-14, para rellenar agujeros de alfiler; la P-B-24/P-B-24C/P-B-24CL;

la P-B-34, de baja densidad; P-B-46, para piezas de plástico; P-B-67, de aplicación a pistola; o la masilla de fibra de vidrio P-B-54. En aparejos, la gama ProClass dispone del P-U-77/P-U-77/P-U-79, directo para metal, en versión lijable y húmedo sobre húmedo; P-U-53/P-U-59, con buena protección frente a la corrosión y resistencia a las condiciones climáticas; la P-U-63/P-U-69, de gran aplicabilidad y propiedades de lijado; o la P-U-26S/P-U-28S, para 'spot repair'.

## PPG

### Nuevos aparejos de secado al aire

► PPG incorpora la más avanzada tecnología a los aparejos de sus marcas: PPG, NEXA AUTOCOLOR y MaxMeyer. Se trata de productos de la máxima calidad que ayudan a consolidar su posición de liderazgo favoreciendo procesos más eficientes y rentables en el taller. Estos nuevos aparejos se han desarrollado con la tecnología más avanzada para ayudar a los clientes a ahorrar energía, reducir el tiempo total del proceso de reparación y mejorar la eficiencia de sus talleres.

Dependiendo de la marca de pintura, el pintor tiene a su disposición los siguientes productos: de la marca PPG están disponibles los Aparejos DP7000 Air-Dry G1 blanco, G5 gris y G7 gris oscuro; de NEXA AUTOCOLOR, los aparejos Eco-Dry SG01 blanco, SG05 gris y DG07 gris oscuro; y de MaxMeyer, los aparejos Multi-dry M1 blanco, M4 gris y M6 gris oscuro.

Las principales ventajas de los nuevos aparejos de las marcas de PPG radican en sus mejores propiedades de secado en todos los procesos: al aire, por infrarrojos y en cabina. En modo de secado al aire, son capaces de ofrecer 80-100 micras lijables en 30 minutos a 20 °C, independientemente de las condiciones de humedad. Se trata de productos de fácil aplicación y con unas mejores propiedades de lijado para contribuir a la eficiencia del taller. En modo de aplicación "One Visit" contribuyen a reducir el tiempo total del proceso, ofreciendo un espesor de capa desde 80µ hasta un máximo de 140µ si fuera necesario. La tecnología acrílica de estos tres innovadores aparejos ofrece al pintor un producto sostenible, respetuoso con el medio ambiente y sin sustancias CMR, que favorece la productividad, la optimización de procesos y la reducción de ciclo en el taller.

Por otro lado, PPG ofrece a sus clientes una nueva imprimación para reparar pequeñas y medianas superficies con la facilidad y eficacia del proceso UV, compatible con todos los sistemas de repintado de PPG. Se trata de una imprimación aplicable en pistola y sin necesidad de productos accesorios como catalizadores o diluyentes, que complementa la oferta ya existente de aparejo UV en aerosol. Además, se trata de un producto con bajo contenido VOC que favorece procesos con menor impacto ambiental y un consumo energético reducido. Listo para usar y aplicar en un sólo paso, favorece la productividad del taller con un menor consumo de producto y una menor generación de residuos gracias a su amplia vida útil.





## R-M

### Mejor tecnología, mejores soluciones

► Mayor eficacia ecológica, tiempos de proceso reducidos y un mejor acabado son las prestaciones de la gama R-M Pioneer, a la vanguardia de la innovación en pintura, superando las expectativas con soluciones mejoradas para reparaciones sostenibles y altamente efectivas. Todos los productos Pioneer son productos eSense, fabricados a partir de recursos renovables.

Por su parte, la nueva serie R-M Advance brinda al taller una ventaja de alto rendimiento en productividad, un mejor acabado y una mayor eficiencia en cada una de las reparaciones. En masillas, destacan las referencias B 2A16, B 216C, B 216CL, de aplicación universal en todas las superficies excepto plástico; FastBody B 2A26, para reparaciones de daños menores en un solo paso de trabajo; FlexBody B 2A36, masilla de vidrio para reparar piezas de poliéster; PlasticBody B 2A42, masilla universal y flexible para usar en todas las piezas de plástico a repintar; Lightbody B2A56, de aplicación universal en todas las superficies excepto en plástico; y SprayBody B2A63, para metal desnudo y aluminio. En esta línea se encuentran también imprimaciones aparejos como PM2A20, imprimación de plástico transparente 1K; o PM2A32/34, imprimadores para 'spot repair' con buena protección contra la corrosión/adhesión sobre acero, acero galvanizado y aluminio, con secado rápido, buen brillo y estructura.



## SINNEK

### Aparejo en spray con tecnología de secado UV

► Sinnek, la marca de pintura premium para carrocería, tiene en el mercado el aparejo en spray SPF/UV, un producto de secado ultravioleta especialmente diseñado para incrementar la eficiencia en procesos 'spot repair', gracias a su rápido secado (de 1 a 3 minutos en función del espesor de capa) con lámpara UV y temperatura ambiente. Gracias a su tecnología de secado ultravioleta y su formato en spray monocomponente, el nuevo SPF/UV es el complemento para reparaciones rápidas sin sustitución de piezas, el tipo de reparación más habitual en el día a día del taller. Su fácil aplicación (no requiere de catalizador) y rapidez de secado simplifican el proceso de aparejado, no siendo necesaria la preparación previa de la pintura ni la posterior limpieza de equipos. Su integración en procesos de reparación de alta eficiencia, además de tener una influencia directa en la productividad del taller, permite mejorar la rotación y el paso de vehículos por cabina, lo que se traduce en un incremento del coste de oportunidad para el negocio, rápido servicio y resultados óptimos. Todo ello con un impacto ambiental mínimo. Por último, la gran versatilidad de aplicación que ofrece el producto aporta una gran adherencia sobre diferentes soportes como cataforesis, acero galvanizado, electrozincado, aluminio o plásticos. El aspecto homogéneo y regular de la superficie aplicada es también un aspecto fundamental que facilita su posterior lijado.

## ROBERLO

### Máxima productividad

► Halley UV20 es la nueva masilla de secado por UV que se incorpora a Halley, la gama UV de Roberlo, diseñada para impulsar la productividad y eficiencia del taller en pequeñas y medianas reparaciones. Esta masilla 1K destaca por su facilidad de uso y su rápido secado, permitiendo tener la pieza lista para aparejar en menos de 3 minutos. Es fácil de lijar y ofrece buena adherencia sobre acero, galvanizado, aluminio y plásticos. Los tiempos de secado varían según la lámpara UV utilizada (potencia), los espesores y la superficie enmasillada. Con la lámpara Robled de Roberlo y un secado estático a 10 cm, el tiempo de secado es de 1 minuto.

Dentro de su oferta de aparejos, Roberlo cuenta con Omniplast, un aditivo innovador diseñado para acelerar y simplificar el proceso de reparación de las partes plásticas de la carrocería, garantizando la máxima adherencia directa de cualquier aparejo 2k y UV de Roberlo. Elimina la necesidad de

utilizar un fondo promotor de adherencia. Por su parte, Halley UV200 es un fondo 1K de la gama UV de Roberlo, que permite incrementar la productividad y la eficiencia del taller. En menos de 10 minutos, la pieza está aparejada: una reducción del 75% de tiempo dedicado al fondo. Al ser un componente es muy fácil de usar y no se desperdicia ni una sola gota. También destaca por ser una solución sostenible porque contiene la mitad de COV que los fondos convencionales. Está indicado para la pequeña y mediana reparación ('spot repair'), para aquellos talleres que necesitan la máxima productividad, que tienen un gran volumen de reparaciones o que ofrecen servicios rápidos y buscan unos resultados óptimos.

También cabe mencionar Velox, un fondo 6:1 UHS que destaca por la productividad y eficiencia que ofrece al taller de carrocería. Su velocidad de secado -listo para lijar en 30 min-, la aplicación sin 'flash off', el lijado



en un solo paso, junto con su gran acabado, lo convierten en la mejor opción para aquellos talleres que valoran la eficiencia y productividad en el proceso de reparación. Velox es el aparejo del proceso TEMPUS, el proceso de alta eficiencia de Roberlo, diseñado para los trabajos en los que la rapidez, la eficiencia, el incremento de la productividad y el ahorro de los costes energéticos es una pieza clave.

### SPIES HECKER

#### Procesos de trabajo más cortos

► Dentro del catálogo de masillas de Spies Hecker, cabe mencionar la masilla Raderal Plastic Putty 2015 diseñada para la reparación de pequeños defectos como rayas y arañazos de las superficie de los plásticos más comunes de la fabricación de automóviles. También busca ayudar a los pintores a obtener buenos resultados, a la vez que pueden reducir el tiempo dedicado en cada reparación.

La masilla Raderal Plastic Putty 2015, que proporciona una superficie muy fina y libre de poros, destaca por su fácil aplicación y buena adherencia además de su gran flexibilidad en los sustratos plásticos. Otras masillas del catálogo de Spies Hecker: Raderal Masilla Poliester Fina 911, Permacron Masilla 2025, Raderal



Masilla Premium 2035 y Raderal Masilla Spray 3508.

Por su parte, los aparejos Permasolid Aparejo Speed-TEC Húmedo sobre Húmedo 5550 y el Permasolid Aparejo Speed-TEC 5500 forman parte de la gama de productos Speed-TEC de Spies Hecker. Una tecnología patentada por Axalta, proveedor de la marca premium Spies Hecker, que permite a los talleres trabajar de forma más rápida para conseguir una mejor eficiencia energética, gracias a procesos de trabajo más cortos. El hecho de utilizar la gama de productos completa permite a



los pintores elegir entre un secado a 60 °C, 40 °C o incluso a 20 °C, lo que permite a los talleres ahorrar hasta un 70% en la factura energética.

El Permasolid Aparejo Speed-TEC Húmedo sobre Húmedo 5550 y el Permasolid Aparejo Speed-TEC 5500 son productos fáciles de usar y que, además, proporcionan un gran poder de adherencia en superficies verticales. En combinación con la base bicapa y el barniz de la gama Speed-TEC, estos aparejos permiten obtener un acabado duradero de primera calidad y un aspecto brillante de forma muy rápida.

### STANDOX

#### Respuesta a todo tipo de reparación

► Standox ofrece un catálogo de masillas para dar respuesta a todo tipo de reparación, como la masilla Standox Rapid Putty U1080. Se trata de una masilla de poliéster universal, gruesa y fina que ofrece muy buena estabilidad sobre superficies verticales y una excelente adherencia en todos los sustratos. Además, la Standox Rapid Putty U1080 es muy adecuada para el secado por infrarrojos (IR), es fácil de lijar y se puede usar como masilla fina. Paralelamente, Standox también ofrece las siguientes: Masilla Soft Stopper U1090, Masilla para Plásticos U1030, Masilla Fibra de Vidrio U1010, Masilla Fina U1070 y Spray Filler Beige U1100 (MPP) En el segmento de aparejos, Standox destaca VOC Xtreme Wet-on-Wet Filler U7650, de aplicación húmedo sobre húmedo, y VOC Xtreme Filler U7600, disponibles en las tonalidades blanco, gris y negro. Estos productos forman parte del Sistema Xtreme, basado en la innovadora tecnología exclusiva y patentada de secado rápido a baja temperatura de Axalta, proveedor de la marca premium

Standex. Esta tecnología ofrece a los talleres tiempos de proceso más rápidos y un bajo consumo de energía que se puede utilizar como parte de la eficaz aplicación "1 Visit".

Todos los productos de la técnica de aplicación "1 Visit" ofrecen la calidad superior y el soporte que viene de serie con Standox, por lo que los talleres pueden estar seguros de que seguirán obteniendo resultados correctos a la primera. "1 Visit" puede ofrecer una importante ventaja competitiva a los talleres en un momento en el que se encuentran bajo una presión cada vez mayor para mejorar la eficiencia. Dentro del Sistema Xtreme también se encuentran productos como las bayetas Express Prep Wipes U3000, la base bicapa Standoblue y el barniz Standocryl VOC-Xtreme-Plus Clear K9600. Basado en una nueva química, el aparejo Standox VOC Xtreme Filler U7600 es un producto revolucionario que contribuye a una mejora significativa en el proceso de preparación. El aparejo se aplica en un solo paso sin evaporación intermedia, mediante la técnica "1 Visit", y ofrece unos excepcionales resultados de secado al aire. Es adecuado para todos los talleres que quieren aumentar su capacidad de asumir más reparaciones y mejorar su eficiencia.

Por su parte, el Standox VOC Xtreme Wet-on-Wet Filler U7650 se diseñó para mejorar y completar el sistema Standox Xtreme como un aparejo húmedo sobre húmedo muy rápido. Con un gran tiempo de evaporación final de cinco minutos, es adecuado para talleres que desean la mayor eficiencia y un perfecto acabado en piezas nuevas.

