

PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL TALLER

58. **Centralauto.** Experiencia y tecnología ITV, tecnología de taller

60. **Cosmeticar.** La revolución digital del Smart Repair llega al cliente final

62. **EAATA.** La inteligencia artificial aterriza en el taller: más velocidad, más precisión

64. **Opisto.** El referente en recambios de segunda mano para profesionales en España

66. **PSH.** La fórmula del éxito en Europa de un fabricante líder mundial

68. **Serca.** Crecimiento, innovación y sostenibilidad como ejes de la estrategia

70. **Sinne.** Speed Flow System o cómo transformar la ganancia de tiempo en beneficio real

72. **Tecnodiesel Murcia.** Referenta nacional e internacional en soluciones diésel

74. **Valeo.** Una conducción más suave y eficiente con el Doble Embrague Húmedo



EMPRESAS PARTICIPANTES



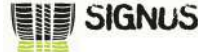
LIZARTE



YUASA
by GS YUASA



The Future in Motion



TEXA

QUADIS Recambios



NEXEN TIRE





Experiencia e innovación ITV, tecnología de taller

Teknika Bereziak, propietaria de la marca Centralauto, lleva más de tres décadas desarrollando maquinaria para automoción y siendo aliado del taller por sus medidores de RPM, velocímetros, alineadores de dirección, EOBD, frenómetros o medidores de partículas, entre otros.

Teknika Bereziak, empresa fundada en 1997 y propietaria de la marca Centralauto®, se dedica al diseño, fabricación y desarrollo de maquinaria para automoción. Ya desde sus inicios buscaron diferenciarse de la competencia, siendo los

primeros fabricantes de analizadores de gases y alineadores de direcciones computerizados.

Una vez conseguido el primer examen de tipo de sus equipos (homologación nacional), hace ya 20 años, la empresa dio el salto a la ITV. Equipos cuya alta calidad y durabilidad ha sido más que probada, ya que, con un uso diario e intensivo, siguen haciendo su trabajo como el primer día.

Un pilar fundamental en la apuesta de la ITV por Teknika Bereziak es, y ha sido, su servicio técnico. Al ser fabricantes y diseñadores del producto, dispone del conocimiento y materiales para dar una respuesta inmediata a través de su servicio técnico, sin esperas y con un bajo coste de la reparación.

Además, su departamento de I+D adapta los productos y software a los constantes cambios en la metodología de medida. Desarrolla nuevos productos bajo solicitud de la normativa y de los clientes, habiendo visto la luz una gama completa de medidores de RPM, velocímetros, alineadores de direcciones, EOBD y un largo etcétera en el que destacan las dos últimas incorporaciones:



un frenómetro de placas con sistema de pesaje, y los medidores de partículas, siendo en este momento la única empresa nacional fabricante de las dos tecnologías válidas (CPC y DCe).

Medida de NOx

Siguiendo con los esfuerzos para conseguir un medio ambiente más limpio, y tras años de investigación, ha desarrollado un método innovador para medir las emisiones de NOx en vehículos en condiciones reales de circulación. En colaboración con una de las mayores redes de ITV del país, ha logrado validar este sistema a nivel europeo (GOCA), abriendo las puertas a una nueva era de controles de emisiones más precisos y eficientes en las inspecciones técnicas. Sus equipos se fabrican adaptados para la medida de este nocivo gas, implementado la secuencia de prueba totalmente automatizada.

Colaboración con organismos

Su posición en el mercado como único fabricante nacional de equipos de control de emisiones, lleva a Teknika Bereziak a colaborar con organismos oficiales e instituciones dedicadas a la investigación y desarrollo. Un ejemplo de ello es su ayuda a la implantación de la ITV electrónica en España, al equipar con su lector EOBD a la casi totalidad de las estaciones de ITV españolas, colaborando activamente desde el inicio en la implementación en la última revisión del Manual de Procedimiento de la lectura de consumo real de vehículos (OBFCM), habiendo sido la empresa desarrolladora, a nivel europeo, de este proyecto.

Para el fomento del conocimiento sobre avanzadas tecnologías de medición de partículas, Teknika Bereziak ha colaborado igualmente con el Ministerio, AECA-ITV (Asociación española de ITV) y CEM (Centro Español de Metrología), para explicar detalladamente las diferentes tecnologías de medición y los procedimientos utilizados en la inspección de vehículos.

Cuatro departamentos, un servicio integral

- **Departamento de Ingeniería e I+D:** encargado del diseño, desarrollo, testeo y creación de prototipos, realizando pruebas de medida y fatiga. Los equipos son probados en ensayos reales en su zona de pruebas en condiciones de día a día en las estaciones ITV y talleres mecánicos. Prima la calidad y durabilidad de sus productos, que disponen de certificado de 'no obsolescencia', garantizando su reparación y mantenimiento durante más de 10 años.
- **Departamento de fabricación:** los productos son fabricados en sus instalaciones por personal cualificado y especializado. Dispone de todos los sistemas necesarios para un correcto proceso de fabricación, ensamblaje, control de calidad y puesta en marcha del producto.
- **Departamento SAT:** al realizar el proceso de diseño y fabricación, y gracias a la formación continua de su plantilla, presta el mejor y más cualificado servicio de atención técnica que caracteriza por su rapidez y alto grado de satisfacción.
- **Departamento comercial:** se encuentra centralizado en la delegación en Madrid, desde donde se organiza la distribución de su maquinaria, tanto para otros países como a nivel nacional. También cuenta con sedes comerciales en País Vasco y Andalucía.

Estas colaboraciones no sólo permiten al Ministerio y a los profesionales del sector comprender mejor el funcionamiento de las tecnologías de la compañía, sino que también son clave para optimizar los procesos de prueba y control en las estaciones de ITV, promoviendo una mayor precisión y eficacia en las mediciones.

Especial mención merece además la acreditación como laboratorio de ensayos para la evaluación UE de sus equipos de gases y opacímetros. "Esto nos permite realizar los certificados de calibración previos a la instalación, sin necesidad de subcontratar el servicio, traducándose en un ahorro de costes y tiempo", explican desde Teknika Bereziak. ●

MÁS INFORMACIÓN

- 🌐 www.centralauto.info
- ✉ oficina@centralauto.info
- ☎ +34 946 251 212

La revolución digital del Smart Repair llega al cliente final

Cosmeticar es una solución que pone al cliente en el centro, optimiza la operativa de los talleres y redefine el nicho del Smart Repair en clave digital.



En un ecosistema donde la digitalización está transformando cada rincón del sector de automoción, surge Cosmeticar, una app que viene a ocupar el espacio que muchos dejaban vacío: la reparación estética de pequeños daños, esos que rara vez justifican una reclamación al seguro y que, por las franquicias elevadas o el coste percibido, terminan ignorados.

Pero ignorar no es reparar y los conductores lo saben. Abolladuras, arañazos, llantas rozadas, tapicerías estropeadas... Son imperfecciones comunes que afectan a la estética y el valor del vehículo, y cuya solución solía ser complicada por una razón sencilla: la dificultad de encontrar profesionales especializados y de confianza para

trabajos específicos, rápidos y sin intermediarios.

Una app, muchas soluciones

Cosmeticar rompe con ese paradigma ofreciendo una solución digital, intuitiva y eficaz. A través de su plataforma, los usuarios pueden localizar y contratar expertos en Paintless Dent Repair (PDR), detailing, restauración de interiores, reparación de llantas, plásticos y más. Todo, desde la comodidad del móvil, con total transparencia y garantías.

Este enfoque no sólo empodera al cliente, sino que también genera nuevas oportunidades para los talleres especializados. Gracias a Cosmeticar, estos profesionales pueden atraer clientes que antes no sabían de su existencia, aprove-

char mejor sus horas valle y diversificar su facturación con servicios de alta rotación.

Un nicho con mucho que decir

La reparación estética exprés representa un nicho de mercado con gran potencial, que combina la alta demanda con la escasa oferta accesible. Cosmeticar lo entiende y lo canaliza, convirtiéndose en un punto de encuentro entre quienes necesitan soluciones ágiles y quienes pueden proporcionarlas con calidad y eficiencia.

En un sector en plena transformación, donde la digitalización deja de ser opción para convertirse en norma, herramientas como Cosmeticar no sólo cubren una necesidad: marcan el camino hacia una nueva forma de hacer taller. ●

Cifras clave que demuestran el potencial de Cosmeticar

Dato	Valor aproximado
% de daños estéticos no cubiertos por seguro	60%
Tiempo medio de reparación con Cosmeticar	< 2 horas
Incremento de clientes en talleres afiliados	+30% en 6 meses



Servicios que ofrece la app:

- Reparación de abolladuras sin pintura (PDR)
- Detailing exterior e interior
- Restauración de tapicerías
- Reparación y pintura de llantas



La App Cosmeticar ayuda al problema estructural del canal tradicional

Hasta ahora, la gestión de este tipo de servicios adolecía de dos grandes limitaciones:

- **Falta de visibilidad del profesional especializado:** el usuario final carece de un canal confiable para localizar y contratar talleres o técnicos que ofrezcan servicios estéticos rápidos y económicos.
- **Infrautilización de los recursos en taller:** la ocupación irregular de boxes, en especial en franjas valle y la dificultad de atraer clientes nuevos con necesidades específicas fuera del mantenimiento periódico.

Cosmeticar introduce una propuesta digital que optimiza tanto la experiencia del cliente como la eficiencia operativa del taller. La app permite al usuario:

- Subir imágenes del daño.
- Recibir presupuestos segmentados por especialidad.
- Seleccionar al profesional según disponibilidad, precio y localización.

Del lado del taller o profesional independiente, la plataforma actúa como un generador de demanda y canal de captación, facilitando:

- **Acceso a nuevos clientes** sin inversión en marketing.
- **Aprovechamiento de horas valle** con servicios de rápida ejecución.
- **Digitalización del flujo operativo**, desde la solicitud hasta el cobro.

i MÁS INFORMACIÓN

- 👉 <https://cosmeticar.app/>
- ✉ hello@cosmeticar.app
- ☎ 675 882 945



La inteligencia artificial aterriza en el taller: más velocidad, más precisión

Una herramienta que piensa como un técnico y ayuda como un compañero. Así funciona la nueva IA integrada en las máquinas de diagnóstico de EAATA.

El momento llega: el coche da fallo, conectas la máquina y aparece un código de avería. Hasta ahora, eso era sólo el principio de una investigación que podía llevar minutos... u horas. Pero eso acaba de cambiar. Las máquinas EAATA 360PRO y EAATA90 ahora cuentan con inteligencia artificial integrada y están revolucionando la forma de trabajar en el taller moderno.

Sin necesidad de apps externas, suscripciones ni pagos extra, esta nueva funcionalidad está disponible directamente en la interfaz de la máquina. Y lo mejor: no hace falta ser un experto en tecnología. La IA analiza el código de avería detectado, lo cruza con información técnica del vehículo y lo contrasta con una gigantesca base de datos que recoge miles de casos reales, resueltos en talleres de todo el mundo.

Del código de fallo a una solución guiada

¿El resultado? Una guía paso a paso con posibles causas y acciones recomendadas, pensada para acompañar al profesional desde el primer momento. “Esta idea nació de lo que veíamos cada día: mecánicos que detectaban el fallo, pero se quedaban con dudas sobre qué hacer a continuación. La IA viene a dar ese primer empujón, como si tuviera-



Cinco ventajas de la IA de EAATA para el taller

- Disponible en todas las máquinas EAATA, sin coste adicional.
- Aprende de miles de casos reales ya resueltos.
- Ofrece un paso a paso guiado para solucionar cada avería.
- Sin necesidad de apps ni conexión externa: todo en la máquina.
- Con acceso directo al soporte técnico si se necesita ayuda extra.

“

Es como tener un técnico experto dentro de la máquina, guiando cada paso del diagnóstico”

— Caio Weege, CTO de EAATA

ran un técnico extra al lado”, explica Caio Weege, CTO de EAATA y responsable del desarrollo.

Y si aún así no se resuelve el problema, el sistema permite abrir directamente un ticket de soporte técnico desde la misma pantalla. Sin interrupciones, sin salir del entorno de trabajo, el profesional sigue contando con el respaldo humano de EAATA.

Una nueva forma de entender el soporte técnico

Esta IA no es una promesa de futuro. Es una herramienta viva, práctica y en constante evolución. Aprende de experiencias reales, se adapta a nuevas situaciones y ofrece respuestas útiles, no genéricas. Para el mecánico, significa ahorrar tiempo, ganar precisión y aumentar la confianza con el cliente.

“Con esta inteligencia artificial, damos un paso más: ahora nuestras máquinas no solo detectan fallos, también acompañan al profesional en el proceso de reparación, con una guía clara y basada en la experiencia real del taller”, añade Weege.

Ya está disponible. Ya está funcionando. Y cada vez más talleres están descubriendo que la inteligencia artificial no viene a reemplazar al técnico, sino a potenciar su trabajo. ●

MÁS INFORMACIÓN

- 🖱 <https://eu.eaata.pro/>
- ✉ contacto@eaata.pro
- ☎ (+34) 930 12 90 09



El referente en recambios de segunda mano para profesionales en España

Opisto.pro es la plataforma exclusiva para talleres de carrocería y mecánica, que cuenta ya con siete millones de referencias gracias a la colaboración con más de un centenar de desguaces autorizados en nuestro país.

Opisto, plataforma francesa líder en la distribución digital de piezas de recambio de segunda mano, continúa su sólida implantación en el mercado español. Tres años después de su llegada, más de 100 desguaces españoles confían en Opisto para distribuir sus piezas, y más de siete millones de repuestos están disponibles en tiempo real en Opisto.pro, plataforma exclusiva para talleres de carrocería y mecánica.

Un crecimiento continuo en España y en Europa

Desde 2022, Opisto se ha posicionado como un actor clave para los talleres españoles que buscan piezas de segunda mano, fiables y económicas. A través de su red de (CAT) desguaces autorizados y su experiencia consolidada en Francia, Opisto facilita el acceso a piezas de calidad con un modelo 100% digital, transparente y competitivo.

Opisto no sólo apuesta por el crecimiento en España: también sigue desarrollándose activamente en Francia e Italia, con el objetivo de convertirse en el referente europeo en la distribución de piezas de recambio de segunda mano para profesionales.





Álvaro Barrales, Key Account Manager España de Opisto, junto a trabajadores de Recoautos, uno de los más de 100 desguaces españoles que ya trabajan con la plataforma.



Un aliado estratégico para el futuro del sector

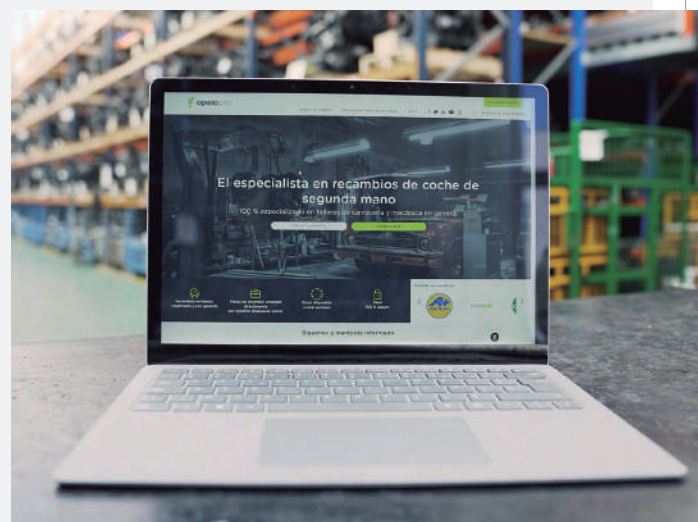
Con la vista puesta en el desarrollo del canal B2B, Opisto busca ahora tejer alianzas estratégicas con aseguradoras y redes de talleres en España. El objetivo: facilitar la integración de la pieza de segunda mano en las reparaciones de siniestros, favorecer una movilidad más sostenible y ayudar a los usuarios finales a reducir el desembolso en el mantenimiento del parque móvil sin comprometer la calidad en las reparaciones.

Una oferta profesional pensada para los talleres

Opisto.pro está diseñado para maximizar la eficiencia de los talleres:

- Búsqueda por referencia, intuitiva y rápida.
- Disponibilidad en tiempo real de más de siete millones de piezas
- Entrega rápida y pago seguro.
- Garantía en las piezas y acceso exclusivo a descuentos para profesionales.

Gracias a su dimensión transfronteriza, Opisto permite a los talleres españoles acceder a referencias que ya no están disponibles nuevas o que son difíciles de encontrar en el mercado nacional.



Economía circular y digitalización al servicio del automóvil

Opisto nació en 2010 en Francia con la ambición de transformar el acceso a las piezas de segunda mano mediante herramientas digitales potentes y sencillas de usar. Hoy, con más de 600 desguaces asociados en Europa y millones de piezas distribuidas cada año, la empresa confirma su papel de pionera en la digitalización del reciclaje de automoción y en la promoción de la economía circular. ●

MÁS INFORMACIÓN

- 🖱 www.opisto.pro/es
- ✉ contact@opisto.fr



La fórmula del éxito en Europa de un fabricante líder mundial

WAI Global, tras adquirir POS Service Holland (PSH), refuerza su presencia en el Viejo Continente y especialmente en Iberia, un mercado estratégico para este especialista en alternadores, motores de arranque y componentes.

W

AI Global acelera su expansión en Europa tras la adquisición de la multinacional neerlandesa Pos Service Holland (PSH). Con este paso se consolida como uno de los líderes mundiales en el mercado del aftermarket de máquinas eléctricas rotativas. La unión de ambas compañías, especialistas en alternadores, motores de arranque y componentes, se ha convertido en una fórmula de éxito que refuerza su presencia internacional.

La compañía cuenta con cobertura en 135 países y el respaldo de 14 delegaciones globales. Esto le permite situarse en una posición privilegiada dentro del top mundial de distribuidores. Su red se apoya en tres centros logísticos estratégicos: 26.500 m² en Southaven (EE. UU.), 18.000 m² en Gdansk (Polonia) y 21.500 m² en Pinghu (China). Gracias a estas instalaciones, WAI garantiza un servicio ágil y fiable a toda su red de distribución.

Marca Transpo

Además, es fabricante de la marca Transpo, con un catálogo amplio de reguladores, rectificadores y otros componentes de alto nivel que llegan incluso a fabricantes OE. WAI mantiene un firme compromiso con los especialistas y reconstructores, ofreciendo soluciones de calidad directamente desde fábrica.

La integración con PSH ha permitido unir equipos humanos consolidados y sincronizar en tiempo real las herramientas de ventas

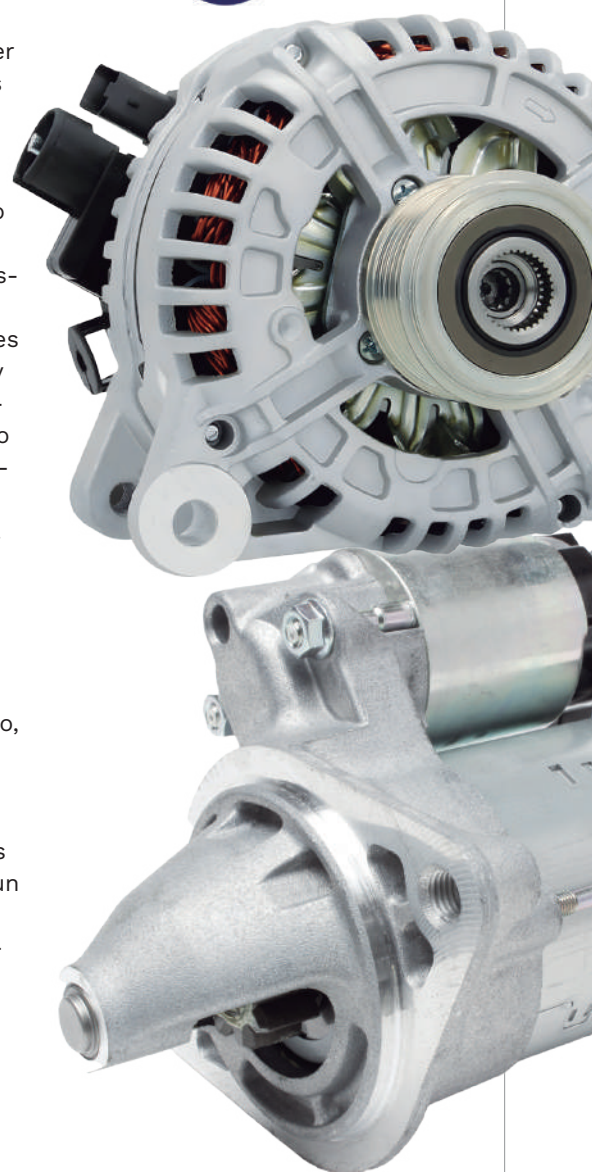
digitales. El objetivo final es ofrecer un paquete virtual único a clientes y distribuidores, con soluciones como la tienda online.

La respuesta del mercado europeo ha sido muy positiva. Países como Turquía, Francia y España han registrado récords de ventas. Al mismo tiempo, las filiales de PSH en Países Bajos, Inglaterra, Polonia, Francia y España están adoptando progresivamente la marca WAI Global. Todo ello sin alterar la estrategia comercial, gracias a la afinidad cultural y filosófica entre ambas compañías.

Iberia, un mercado estratégico

En la Península Ibérica, WAI mantiene su apuesta por la marca PlusLine, las marcas privadas y un completo catálogo OE para turismo, camión, industrial, agrícola y marino, en 12V, 24V y 48V híbridos. La gama PlusLine sigue ampliándose con compresores y condensadores de aire acondicionado. Se espera un fuerte crecimiento de estas líneas en 2026 gracias a su calidad y precios competitivos.

La región ibérica representa un mercado estratégico para el grupo en Europa. Aquí se concentran grandes oportunidades ligadas al envejecimiento del parque automovilístico y a la modernización progresiva de la red de talleres y distribuidores. Todo ello en un contexto marcado por la digitalización de la cadena de valor, la consolidación de grandes grupos internacionales y un interés creciente en la sostenibilidad.



España, en particular, es vista como un mercado único, potente y con un mercado componente humano. En este entorno, WAI refuerza su compromiso a largo plazo. Como señala Remy Chatelin, director general de WAI Global/PSH en España: “Estamos con vosotros en cada paso de la cadena. Seguiremos ampliando y perfeccionando nuestra extensa oferta en motores de arranque y alternadores, incorporando nuevos productos y tecnologías para asegurar colaboraciones sólidas y duraderas con todos nuestros distribuidores”.

MÁS INFORMACIÓN

➤ www.waiglobal.com/eu_es



Crecimiento, innovación y sostenibilidad como ejes de la estrategia

La nueva sede central en Barcelona, los refuerzos en su estructura interna para impulsar a sus redes de talleres, mayor presencia digital o nuevos acuerdos con flotas demuestran que Grupo Serca avanza “con paso firme” en la posventa.

Gruppo Serca Automoción sigue consolidándose como el grupo de referencia en la distribución de recambios y servicios de posventa en la Península Ibérica. En un entorno en constante evolución, ha demostrado una gran capacidad de adaptación, especialización y profesionalización, situando el crecimiento sostenible, la innovación y la sostenibilidad como pilares de su estrategia.

Durante el último ejercicio ha dado un paso decisivo en su evolución organizativa y de marca. La apertura de la nueva sede central en Barcelona, con cerca de 400 m², simboliza la modernización y la fortaleza del grupo: un espacio corporativo diseñado bajo criterios de eficiencia, sostenibilidad y conexión entre equipos.

Paralelamente, ha reforzado su estructura interna con la incorporación de nuevos profesionales, especialmente en los departamentos de Flotas & Recambios y Marketing y Comunicación. Esta ampliación les ha permitido ganar agilidad, cohesión y capacidad de respuesta, impulsando la creatividad y la coherencia en la comunicación de sus tres redes de talleres: SPG Talleres, NexusAuto y Profesional Plus.

Más presencia digital

En el área de Marketing, ha potenciado su presencia digital con una estrategia más moderna y dinámica. Colaboraciones con creadores de contenido del sector, como Lara García (A Pie de Taller), con más de 200.000 seguidores en TikTok, y Juan Francisco Calero, referente en divulgación del motor. Estas alianzas han fortalecido la notoriedad de las redes de talleres del grupo, generando mayor alcance y conexión con audiencias estratégicas.

El área de Flotas & Recambios ha experimentado un crecimiento notable, consolidando acuerdos con nuevas flotas y fortaleciendo su estructura operativa, permitiendo derivar intervenciones directamente a los talleres asociados y garantizando una actividad continuada que aporta valor añadido tanto a las empresas de renting como a su red de distribución.

Tres grandes hitos

Este 2025 está siendo un año clave para Grupo Serca, marcado por tres grandes hitos que reflejan la fuerza, el compromiso y que han supuesto un gran reto para el grupo. Un año más, su participación en Motortec 2025 fue un éxito rotundo: más de 1.600 visitantes pasaron por Casa Serca, un stand innovador de 900 m², con experiencias inmersivas, formaciones, y en definitiva, un punto de encuentro para todos los actores del sector.

A ello se sumó el Congreso SPG celebrado en PortAventura, donde más de 400 asistentes entre socios, talleres, patrocinadores, colaboradores y medios de comunicación participaron en una jornada inspiradora que reforzó la identidad de su red de talleres SPG.



36º Congreso Serca

Por no hablar de uno de los momentos más importantes del año: el 36º Congreso Serca, el 23 de octubre en Palma de Mallorca, bajo el lema “Contra viento y marea”. Una metáfora del esfuerzo constante, la determinación y la fortaleza del grupo ante los desafíos del mercado. El encuentro, que reunió a más de 350 profesionales del sector, se celebró en el emblemático Auditorium de Palma, perfilándose como una cita estratégica para compartir la visión de futuro del grupo, reforzar alianzas y presentar nuevos proyectos e innovaciones internas.

El Congreso volvió a ser un ejemplo de profesionalidad y ganas de hacer las cosas bien hechas, incluyendo reuniones de trabajo One to One, ponencias estratégicas, debates y espacios de networking, así como la tradicional Cena de Gala en un enclave emblemático de la isla. Una oportunidad única para reafirmar el papel de Grupo Serca como motor de innovación, colaboración y progreso dentro del sector posventa.

“Con una red cada vez más cohesionada, una estructura sólida y una visión orientada al futuro, en Grupo Serca Automoción continuamos avanzando con paso firme. Nuestro compromiso con la sostenibilidad, la eficiencia energética y la formación técnica nos posicionan como un referente que combina experiencia, innovación y responsabilidad. Grupo Serca afronta el futuro como siempre lo ha hecho: desde la cercanía, el compromiso y la confianza en su red de socios y talleres”, concluyen desde el Grupo. ●



MÁS INFORMACIÓN

- 🌐 www.serca.es
- ✉ serca@serca.es
- ☎ 934 757 100

SPEEDFLOW SYSTEM ←

O CÓMO TRANSFORMAR LA GANANCIA DE TIEMPO EN BENEFICIO REAL

En el contexto actual, en el que el taller debe ser más competitivo que nunca en términos de rentabilidad, resulta imprescindible organizar el trabajo de manera óptima y eficiente, con un control absoluto sobre cada minuto productivo. Es aquí donde el proceso de alta eficiencia **SPEEDFLOW SYSTEM** de **SINNEK** redefine el concepto de productividad en el taller, llevando la optimización del tiempo de reparación a un nuevo nivel.

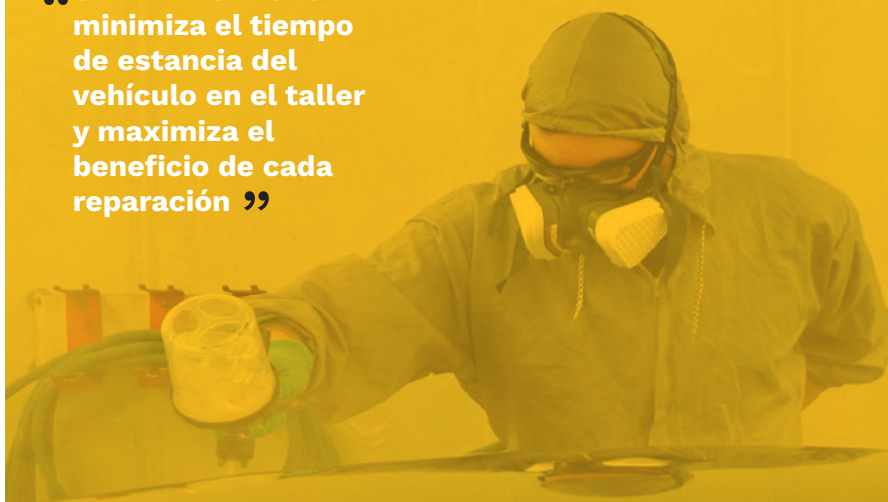
SPEEDFLOW SYSTEM es un proceso técnico de alta eficiencia compuesto por productos de última tecnología, y cuyo principal objetivo es el de minimizar el tiempo de estancia del vehículo en el taller y maximizar el beneficio de cada reparación.

“**SPEEDFLOW SYSTEM** minimiza el tiempo de estancia del vehículo en el taller y maximiza el beneficio de cada reparación”

Se trata de una solución diseñada para talleres que cuentan con una alta carga de trabajo diaria y la necesidad de realizar entregas rápidas, sin margen de error. **SPEEDFLOW SYSTEM** aporta un flujo de trabajo que convierte cada minuto en una ventaja competitiva para el taller.

VENTAJAS DE USO

- 1 **Reducción drástica del tiempo de ciclo:** reduce el tiempo de estancia del vehículo en cabina, aumentando la rotación del taller.
- 2 **Optimización del coste oportunidad:** evita desperdiciar recursos en esperas, repeticiones o procesos de secado prolongados. Optimiza el coste-oportunidad del flujo de trabajo y aprovecha al máximo el uso de herramientas, zonas de preparación y cabina.
- 3 **Ahorro energético:** compuesto por productos con ciclos de secado ultra rápidos, lo que ayuda a reducir el consumo energético.
- 4 **Incremento de la productividad:** más coches listos en menos tiempo sin comprometer la calidad del acabado.



SPEEDFLOW SYSTEM: PRODUCTOS QUE LO INTEGRAN

PREPARACIÓN ULTRARRÁPIDA DEL FONDO



■ Para la preparación del fondo, **SPEEDFLOW SYSTEM** integra aparatos de secado ultrarrápido sin necesidad de lijado. ¿El resultado? Una reducción de hasta 40 minutos en el proceso de preparación del fondo.

Pequeñas reparaciones

SPF/UV APAREJO UV

- 🕒 30-60"
- 👤 1-2 manos
- 🕒 20"



Pintado de piezas nuevas o de sustitución

PW/ APAREJO WET ON WET

- 🕒 20-30'
- 🚫 No precisa lijado



APLICACIÓN DEL COLOR



■ La combinación de la serie W6000 con el aditivo acelerador SO/5100 permite reducir el tiempo de evaporación de la base de color en torno a un 20-30%, optimizando su rendimiento incluso en condiciones de alta humedad y/o baja temperatura.

■ Obtención de una superficie regular, homogénea, con una alta cobertura y con una excelente integración entre piezas.

SERIE W6000

- + WA/6080
- + SO/5100
- 🕒 10-15'



BARNIZADO CON MÁXIMA PRODUCTIVIDAD



Según el tipo de reparación y los objetivos establecidos para la misma, **SPEEDFLOW SYSTEM** de **SINNEK** contempla dos vías diferenciadas:

Máxima velocidad de endurecimiento

CC/1800 BARNIZ CERÁMICO PLUS

- + AC/1650
- + HA/8070

	AC/1650	
🕒 20°C	1h.	20-30'
IR	20'	10-15'
60°C	10'	5-10'



Secado ultrarrápido

CC/1770 BARNIZ UHS EXPRESS

- + HA/8070

🕒 20°C	40'
IR	5'
60°C	10'



■ PRODUCTIVIDAD PLANIFICADA COMO LLAVE PARA EL ÉXITO

La rentabilidad se obtiene cuando la optimización del tiempo de trabajo se convierte en un aliado y no en una carga.

Con el fin de optimizar la productividad y reducir al mínimo la estancia del vehículo en el taller, será fundamental establecer procesos de trabajo que faciliten la medición y escalado del negocio.

Y es aquí donde **SINNEK SPEEDFLOW SYSTEM**, a partir de un proceso claro y estructurado, se convierte en el mejor aliado.

📄 MÁS INFORMACIÓN

Ugarte Industrialdea, 147. 20720 Azkoitia (Gipuzkoa) - Spain

🌐 www.sinnek.com

✉ sinnek@sinnek.com

☎ +34 943 742 800



Tecnodiesel Murcia



Referente nacional e internacional en soluciones diésel

Tecnodiesel Murcia sigue consolidando su liderazgo en esta motorización, tanto para turismos como para vehículo industrial, segmento por el que apuesta como eje estratégico participando, además, en ferias internacionales como Expo Transporte Anpact 2025.

Con más de 20 años de experiencia, Tecnodiesel Murcia (TDM) se consolida como un referente nacional e internacional en soluciones de inyección diésel y gasolina, con una clara apuesta por el vehículo industrial como eje estratégico del presente y futuro del sector.

Fundada en 2004, la empresa cuenta con más de 9.500 m² de instalaciones y un equipo con alrededor de un centenar de profesionales altamente cualificados. TDM ha enfocado su estrategia de crecimiento en el vehículo industrial, donde el diésel sigue siendo la tecnología dominante y esencial para

sectores como el transporte, la agricultura y la obra pública. Los datos no engañan: el 96% del parque de camiones funciona con diésel y el 62% del parque de turismos aún utiliza este tipo de motorización.

Para responder a esta realidad, TDM ofrece una cobertura superior al 95% del parque circulante con su gama de productos reconstruidos. Entre sus desarrollos más destacados están los inyectores HPI y XPI para motores Cummins y la tecnología para Euro6, de los que ha alcanzado a reconstruir las referencias de intercambio con más movimiento, con despiece original y verificadas en bancos de prueba oficiales.

Un Sistema de Gestión Integral certificado

TDM basa su operativa diaria en un Sistema de Gestión Integral que estructura y garantiza su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la seguridad laboral. Este sistema está respaldado por las certificaciones internacionales:

- ISO 9001 – Gestión de la calidad.
- ISO 14001 – Gestión ambiental.
- ISO 45001 – Seguridad y salud en el trabajo.

Estas acreditaciones no sólo avalan el cumplimiento normativo, sino que corroboran una filosofía de mejora continua centrada en la satisfacción del cliente, la prevención de riesgos laborales y el respeto al medio ambiente. Además, TDM está reforzando su apuesta por la excelencia con la implementación de nuevas certificaciones que elevarán aún más sus estándares.



Presencia activa en ferias y eventos internacionales

En línea con su vocación de cercanía al cliente y expansión internacional, TDM participará por segunda vez como expositor en Expo Transporte Anpact 2025, la feria más importante del transporte y vehículo pesado en Latinoamérica, del 12 al 14 en noviembre en México.

Además de este evento, TDM mantiene una presencia activa en ferias y encuentros nacionales e internacionales del sector, donde establece contacto directo con clientes y proveedores. Asimismo, presenta sus últimas innovaciones y refuerza su posición como socio estratégico para la distribución y el mantenimiento de sistemas de inyección diésel.

Sostenibilidad y fiabilidad técnica

La gama TDM de productos de intercambio es también una solución sostenible, basada en la economía circular. Utiliza cascos recuperados y sustituye el 100% de los componentes de desgaste por recambios originales, en procesos homologados por los fabricantes y validados en más de 30 bancos de pruebas del fabricante. Además, TDM mantiene en catálogo muchas

Soluciones integrales y trazabilidad total

TDM ofrece una gama completa de productos, tanto nuevos como reacondicionados, y servicios:

- Piezas **nuevas** de origen.
- Productos de **intercambio** con trazabilidad 100% y procesos certificados.
- **Línea Premium TDM**: reacondicionados con componentes originales, en caja de origen Bosch, Delphi o Continental.
- **Gama SARR**: piezas reacondicionadas con componentes de calidad equivalente.
- **Servicio exprés de reparación y entrega en 24 horas** en cualquier punto de la Península.
- **Servicio de atención telefónica gratuita** compuesto por un equipo de más de 10 personas.
- La compañía es **servicio oficial, distribuidor y especialista** de fabricantes líderes como Bosch, Delphi, Denso, Continental, Zexel, Stanadyne, Yanmar, Cummins, Caterpillar y Hartridge.



referencias descatalogadas por los fabricantes originales, como las más de 90 que Bosch descatalogó en 2023, garantizando suministro y servicio donde otros ya no llegan.

Por último, conscientes de la importancia de la formación continua, TDM trabaja en una serie de píldoras informativas en formato audiovisual. Estas cápsulas ofrecerán contenido técnico especializado sobre fallos comunes, diagnóstico y mantenimiento de inyectores, bombas y turbos, facilitando el trabajo diario de talleres, distribuidores y profesionales del sector. ●

(i) MÁS INFORMACIÓN

- 📍 www.tecnodieselmurcia.com
- ✉ recambios@tecnodieselmurcia.com
- ☎ +34 968 277 232



Una conducción más suave y eficiente con el Doble Embrague Húmedo

La tecnología de transmisión de Valeo mejora el rendimiento sin sacrificar el confort, siendo especialmente eficaz en vehículos de alto par motor como los deportivos e híbridos.

E

l mundo del automóvil evoluciona rápidamente, y cada avance tecnológico busca el equilibrio perfecto entre eficiencia, rendimiento y confort. En este sentido, el Doble Embrague Húmedo (DWC) se posiciona como una de las soluciones más completas. Diseñado por Valeo, este sistema no sólo mejora la experiencia de conducción, sino que también responde a las exigencias actuales de sostenibilidad, especialmente en lo que respecta a la reducción de emisiones de CO₂.



A diferencia de una transmisión manual tradicional, en la que se interrumpe la entrega de potencia al cambiar de marcha, el DWC elimina esa “sacudida del cambio” gracias a su funcionamiento inteligente. ¿Cómo lo consigue? Utilizando dos embragues independientes, uno para las marchas pares y otro para las impares. Mientras una marcha transfiere potencia, la siguiente ya está preseleccionada, lo que permite un cambio prácticamente instantáneo y sin interrupciones.

Para motores de gran potencia

Este sistema es especialmente eficaz en vehículos de alto par motor, es decir, aquellos con motores de gran potencia, lo que se traduce en una mejor capacidad de aceleración y de respuesta en situaciones exigentes, como al subir pendientes o al adelantar. Los vehículos deportivos o los modelos híbridos más potentes suelen entrar en esta categoría.

El secreto de su rendimiento está en el uso de embragues húmedos, que funcionan con aceite a presión. Esta configuración permite una mejor refrigeración, reduce el desgaste y permite un uso intensivo sin pérdida de rendimiento. El sistema también garantiza una respuesta rápida del cambio y una sensación de conducción mucho más fluida.

Dos tecnologías clave

Valeo ha desarrollado dos tecnologías clave dentro de su sistema DWC. La primera es la del pistón radial, un mecanismo que actúa como elemento de presión para activar o desactivar los embragues. Su diseño radial permite una distribución más uniforme de la fuerza y una mejor transferencia del par sin interrupciones. Esta tecnología es versátil, con aplicaciones que van desde los 200 N.m hasta los 500 N.m.



La segunda tecnología es el Cilindro Esclavo Concéntrico Doble (CSC doble). A diferencia del pistón, este diseño optimiza el espacio interno de la transmisión y está especialmente indicado para vehículos con tracción delantera e híbridos. Su arquitectura mejora la eficiencia energética y puede reducir las emisiones de CO₂ hasta un 1,5%. Además, al estar en contacto directo con el embrague, evita efectos centrífugos innecesarios y permite un control más preciso.

El sistema funciona gracias a un sofisticado circuito hidráulico, compuesto por bomba de aceite (eléctrica o mecánica), canalizaciones de aceite, solenoides y pistones. Todos estos elementos trabajan juntos para aplicar presión a los discos del embrague y gestionar con precisión el cambio de marchas.

Gracias a esta combinación de tecnología, eficiencia y confort, las tecnologías de Doble Embrague Húmedo de Valeo se convierten en una opción ideal para una conducción más suave, ágil y respetuosa con el medioambiente. ●

***i* MÁS INFORMACIÓN**

➔ <https://www.valeoservice.es/es>

Haz que los datos trabajen para ti

BASES DE DATOS
SUSCRIPCIONES PRO FORMATO EXCEL

RECAMBISTAS

- ✓ **Top 600** Distribuidores Recambio Multimarca
- ✓ **Top 200** Distribuidores Independientes
- ✓ Recambistas en **Grupos**
- ✓ Principales **distribuidores por CC.AA.**
- ✓ **Directorio** provincial
- ✓ **Top 200** Concesionarios

PRIMER AÑO : 1.140€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 476€

TALLERES TURISMO

- ✓ **Top 1.000** de empresas de reparación multimarca
- ✓ **Top 1.000** de concesionarios
- ✓ **El sector** de la reparación por **provincias**
- ✓ **Localidades** con mayor parque

PRIMER AÑO : 1.128€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 476€

TALLERES DE NEUMÁTICOS

- ✓ **Top 400** de empresas de talleres especialistas de neumáticos
- ✓ **Top 100** de empresas distribuidoras de neumáticos
- ✓ Los distribuidores, **por provincias**

PRIMER AÑO : 741€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 326€

TRANSPORTISTAS Y TALLERES VI

- ✓ **Top 3.400** Empresas de Transporte de mercancías. Facturación +1,4 M.€.
- ✓ **Top 350** Concesionarios de Vehículo Industrial
- ✓ **Top 200** Talleres multimarca de VI
- ✓ Localidades con mayor **parque VI**

PRIMER AÑO : 1.128€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 471€

BASES DE DATOS
FORMATO EXCEL

VENTAS + RESULTADO
último año, evolución, rentabilidad y más...

Registros con dirección completa, contacto, teléfono y email corporativo

INCLUYE ANUARIO EN PAPEL



INFORMACIÓN Y VENTA

Tel: (+34) 913 603 173

INFOCAP
Información B2B de valor

REGALO

PIDE AHORA CON TU SUSCRIPCIÓN estos

Auriculares inalámbricos.

SONY WFXB700

* Hasta final de existencias

