

PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL TALLER

54. Nextlane. “La industria del automóvil necesita herramientas abiertas e interfaces fiables”

56. Opisto. Calidad a precios inmejorables en recambios de segunda mano

58. PSH. Innovación y expansión para un líder europeo con amplia trayectoria

60. Serca. Líder en distribución y reparación con soluciones innovadoras en España y Portugal

62. Sinnek. Incidencia del barniz de alta eficiencia en los costes productivos y energéticos del taller

64. Tecnodiesel Murcia. La mejora apuesta para la distribución con visión a futuro

66. TERA. Movilidad eléctrica y economía circular, el futuro del sector

68. Valeo. Cables de carga y cargadores móviles Ineez: lo mejor de dos mundos

70. Yuasa. Imagen renovada y mucho más que baterías en Automechanika Frankfurt

72. Yokohama. El primer socio oficial de neumáticos del ATP Tour



EMPRESAS PARTICIPANTES



Niterra



Continental
The Future in Motion

Feu Vert

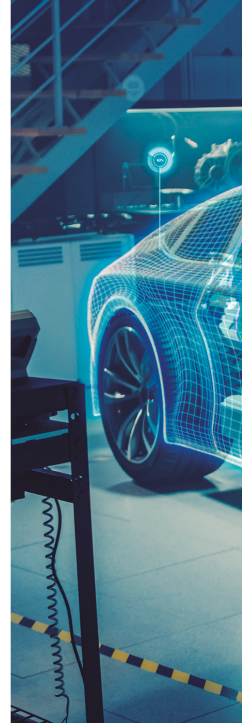
Delphi





Entrevista

Jean-Louis Baffier
Chief Revenue Officer
de Nextlane



"La industria del automóvil necesita herramientas abiertas e interfaces fiables"

El Chief Revenue Officer de la empresa de software para automoción analiza la evolución digital del sector y la importancia de una plataforma única, así como el papel de la IA.

Frente a la demanda de agilidad del sector, Nextlane, líder europeo en soluciones de software para la industria de la automoción, propone la integración de las herramientas de software en una plataforma y el uso de la IA para satisfacer las demandas actuales y futuras del mercado. Jean-Louis Baffier, Chief Revenue Officer de Nextlane, comparte su visión de la empresa.

¿Cómo está cambiando el sector de la automoción?

Los cambios son profundos y afectan a nuestros clientes. El primero es el cambio hacia la electrificación. Además de la llegada de nuevos fabricantes al mercado, el auge de los vehículos eléctricos repercute directamente en los servicios posventa y en los ingresos, debido a la menor necesidad de mantenimiento. Del mismo modo, los ADAS podrían reducir las colisiones en un 15%, lo que afectaría a las ventas relacionadas.

Pero el sector también está experimentando cambios organizativos: las ventas en línea y las



experiencias omnicanal, los modelos de suscripción de vehículos están ganando terreno, los precios de los vehículos están subiendo y los fabricantes están pasando del modelo de concesionario al modelo de agente.

¿Cómo afecta esto a las necesidades de software?

La digitalización y la apuesta por una experiencia de usuario unificada exigen una gestión centralizada de los datos. Para satisfacer las nuevas expectativas de los consumidores, los fabricantes y distribuidores deben ser capaces de compartir su información en tiempo real. Esto significa que sus respectivas herramientas de software deben comunicarse e intercambiar información sin fisuras. La industria del automóvil necesita herramientas abiertas e interfaces fiables para compartir datos.

¿Cómo ayuda la Plataforma Nextlane?

El enfoque basado en la plataforma nos permite ofrecer a la industria del automóvil un conjunto de funciones que pueden adaptarse a las necesidades específicas de cada empresa, incluida la integración de soluciones de terceros, ya estén en uso o sean de nueva implantación.

Nuestra plataforma tiene un enfoque ecosistémico. Está basada al 100% en la nube, es segura y abierta, e integra y conecta todas las soluciones de la cadena de valor de la automoción (DMS, CRM, herramientas de contabilidad, etc.). Además, las API abiertas permiten la conexión con soluciones de terceros. También están disponibles conexiones directas con sistemas OEM (la capa de interfaces OEM).

¿Es prioritario ampliar las asociaciones?

Por supuesto. Cuantos más conectores nativos tengamos, más fácil será para nuestros clientes

integrar o implantar soluciones directamente vinculadas a su plataforma global. Estamos desarrollando conectores con algunos de nuestros competidores, lo que permite a nuestros clientes implantar la Plataforma Nextlane en regiones específicas y conservar los DMS existentes en determinadas ubicaciones sin interrumpir el flujo de datos.

Para nosotros es un enfoque pragmático. Por supuesto, podemos ser competidores en ciertas áreas, pero también podemos ser valiosos socios comerciales en determinados proyectos. Nuestro principal objetivo es simplificar la experiencia de software de nuestros clientes en un mercado ya de por sí complejo y volátil.

¿Qué papel desempeña la IA?

En el sector de la distribución de automóviles, los casos de uso potenciales son especialmente diversos: desde la detección y estimación de daños durante el canje hasta la automatización de la calidad de las fotos publicitarias, por citar solo algunos. Ya hemos integrado unas 30 herramientas, algunas basadas en IA, en la Plataforma Nextlane.

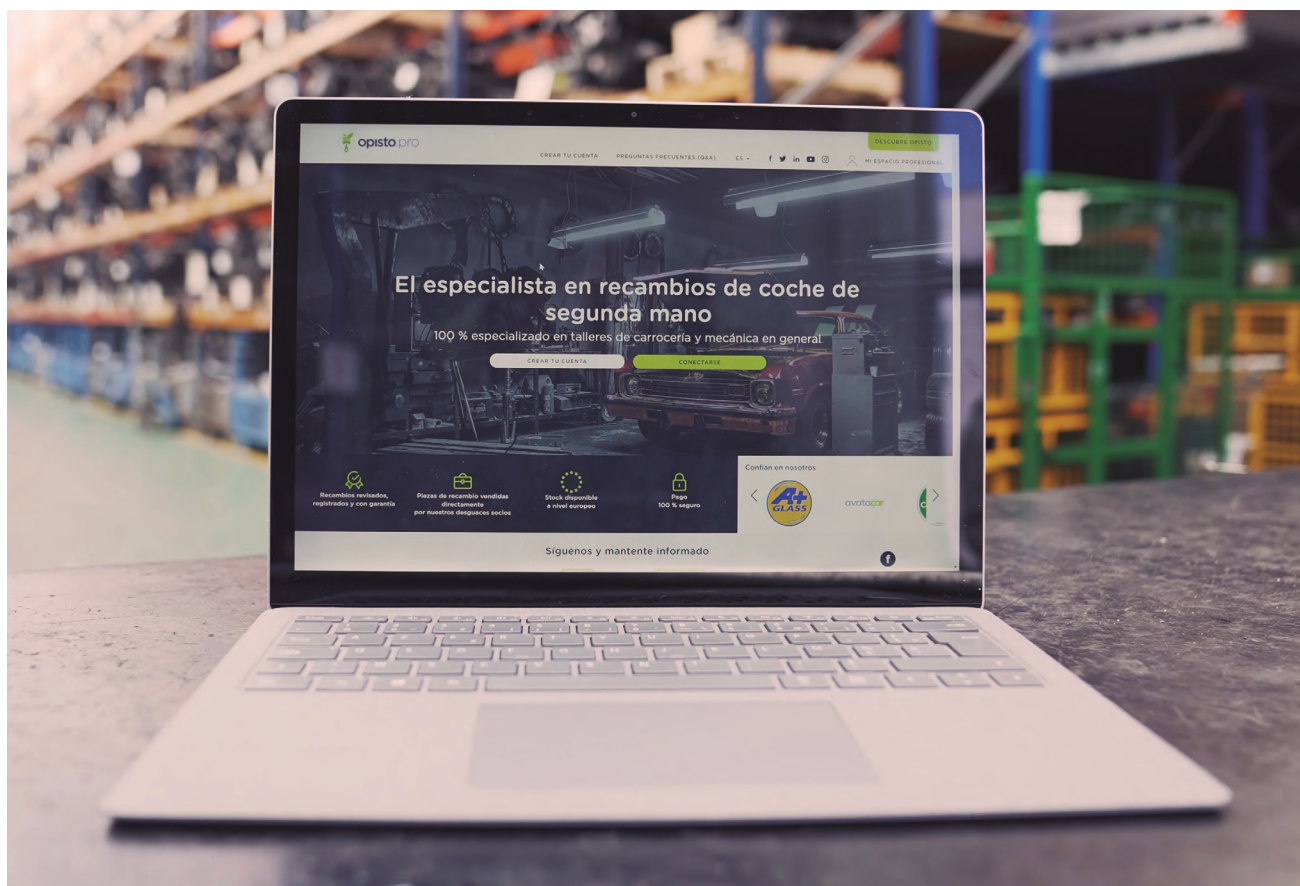
Los resultados incluyen un aumento significativo de la productividad, una mayor eficiencia y una imagen de marca mejorada para nuestros clientes. Sin embargo, aún estamos en los primeros días de la IA, y es probable que surjan muchos más casos de uso en los próximos años. ●

MÁS INFORMACIÓN

🌐 www.nextlane.com

✉ communication.iberia@nextlane.com

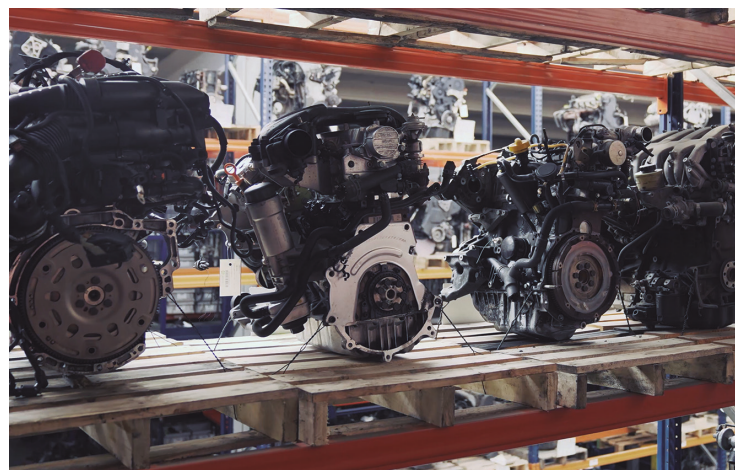
☎ 915 62 83 80



Calidad a precios inmejorables en recambios de segunda mano

Opisto es el especialista en repuestos de automóvil de segunda mano, que ofrece una amplia gama de piezas para completar la oferta de los profesionales. A partir de ahora, los talleres tienen acceso a más de tres millones de piezas de recambio procedentes de desguaces franceses y también de 44 desguaces españoles.

Desde su llegada al mercado español en 2022, Opisto ha sabido captar rápidamente la atención de los automovilistas que buscan piezas de segunda mano de calidad. La empresa pone su experiencia al servicio de los profesionales del sector de la reparación en España. Al conectarse gratuitamente a Opisto.pro, los reparadores españoles pueden acceder a un amplio stock de piezas procedentes, no solo de los centros VFU (Vehículos Fuera de Uso) franceses, sino también de los centros españoles con los que





Opisto colabora desde principios de 2023. En la actualidad, son 44 desguaces autorizados españoles que proponen sus piezas a los talleres de España.

Este lanzamiento forma parte de una dinámica de intercambio transfronterizo, con un claro beneficio para ambas partes. Los desguaces españoles pueden ahora acceder a los mercados franceses, mientras que los desguaces franceses encuentran nuevas oportunidades en España. Más de dos millones de piezas españolas ya están disponibles en las plataformas de Opisto.

Eficiencia y competitividad

Opisto.pro es mucho más que un simple portal de venta de piezas de recambio. La plataforma ha sido diseñada para simplificar y optimizar el día a día de los reparadores profesionales. Gracias a una búsqueda intuitiva y a funciones como el pedido en línea, la entrega rápida o el pago seguro, los clientes disfrutan de un valioso ahorro de tiempo. El acceso a las piezas, en tiempo real, permite a los reparadores consultar fácilmente los stocks disponibles, tanto en España como en Francia.

Una de las principales ventajas de esta complementariedad radica en la posibilidad de que los reparadores españoles encuentren piezas inaccesibles en su territorio, o incluso referencias que ya no se fabrican nuevas. Además, estas piezas de segunda mano, que pueden ser hasta un 70% más baratas que las nuevas, permiten reducir considerablemente el coste de los presupuestos para los automovilistas.

Calidad impecable y precios competitivos

Opisto ha puesto especial cuidado en garantizar una rigurosa selección de las piezas que ofrece.

Rápida consolidación en Francia

- Fundada en 2010 en Toulouse por dos amigos de la infancia, Opisto se ha consolidado rápidamente como un actor clave en la distribución de piezas de automóviles de segunda mano en Francia. Con soluciones innovadoras como Opisto Connect, la empresa ha contribuido significativamente a la digitalización del reciclaje en automoción. Hoy en día, Opisto cuenta con más de 600 desguaces franceses, belgas y españoles asociados y distribuye millones de piezas de reutilización en tiempo real a través de sus plataformas.
- Con este nuevo rumbo en España, Opisto sigue demostrando que no solo es un actor clave en la economía circular, sino también un pionero en la digitalización del sector de la automoción a nivel europeo.

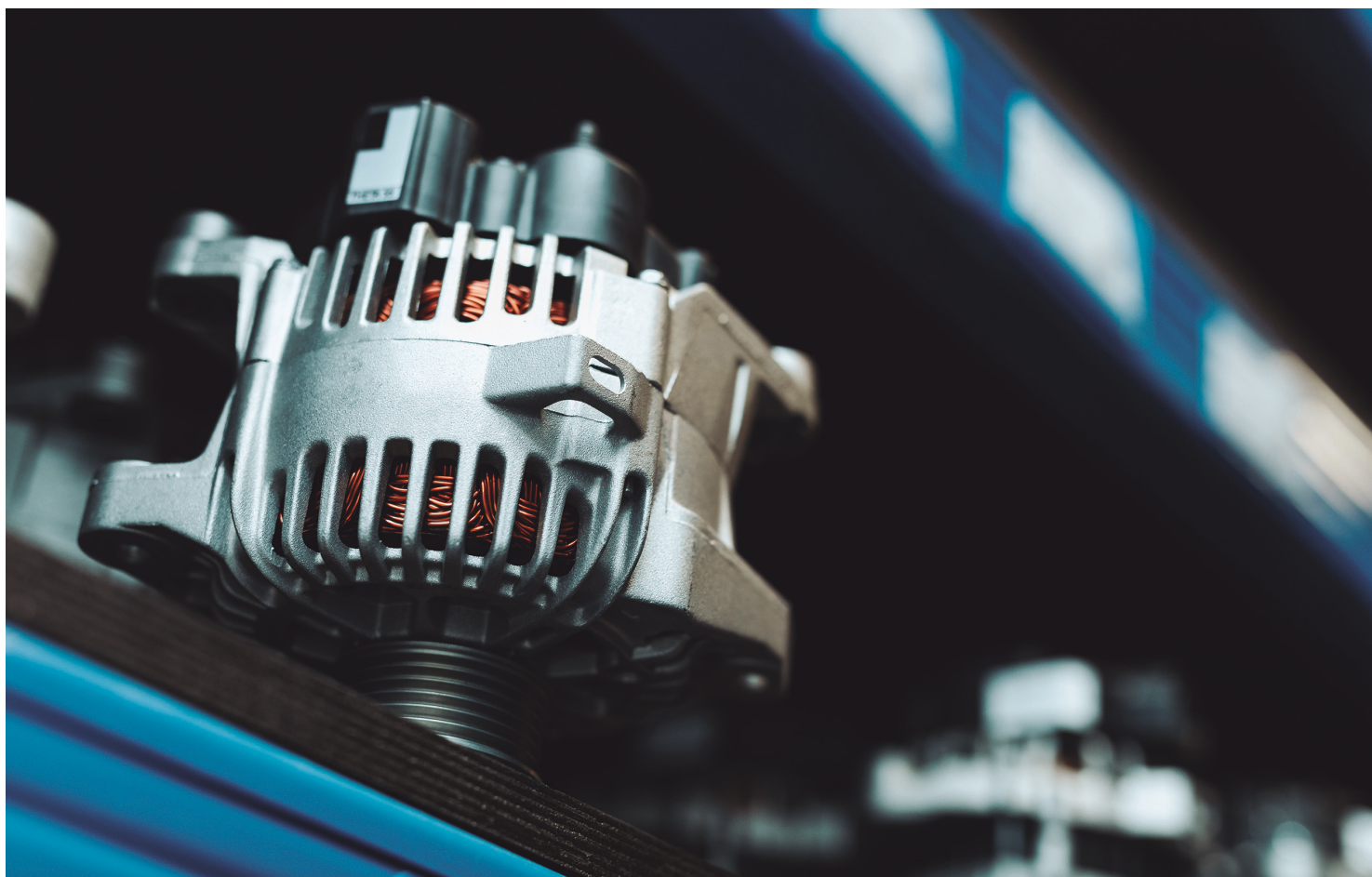
Cada pieza es probada, controlada y se ofrece con garantía, asegurando a los reparadores españoles una oferta de calidad impecable. Para ser elegibles para su distribución en la plataforma, los desguaces españoles deben presentar un alto índice de satisfacción, una baja tasa de devoluciones y ofrecer únicamente piezas ya desmontadas.

Este enfoque en la selección de los centros asociados y la calidad de las piezas se complementa con un modelo de precios muy competitivo. Apostando por la libre competencia y ofreciendo descuentos adicionales a los profesionales de la reparación, Opisto se destaca en un mercado español donde pocos actores ofrecen una gama de piezas de segunda mano que responda tan bien a las necesidades de los profesionales. Además, los profesionales en Opisto.pro tienen descuentos exclusivos para promover las piezas de segunda mano. ●

MÁS INFORMACIÓN

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





Innovación y expansión para un líder europeo con amplia trayectoria

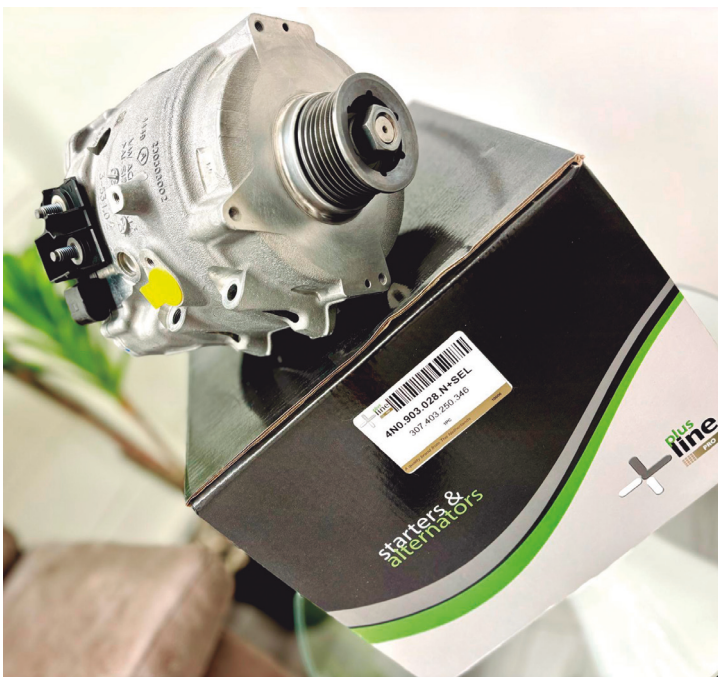
Pos Service Holland dará en 2025 un importante salto de calidad para mejorar aún más su cobertura y maximizar las oportunidades de venta para sus distribuidores, más allá de su marca estrella PlusLine y sus líneas de remanufacturado: PlusLine Reman y PlusLine Reman Pro.

PSH se ha consolidado como líder europeo en el suministro de motores de arranque y alternadores. Su catálogo es uno de los más completos de Europa, cubriendo desde vehículos de turismo y motocicletas, hasta maquinaria agrícola, industrial, aeronáutica y militar. Su marca estrella, PlusLine, ha sido clave en este éxito, ofreciendo productos con componentes de equipo original (OE) y manteniendo una reputación de más de 30 años basada en la calidad y precios competitivos.

Innovación sostenible: PlusLine Reman

El compromiso con la sostenibilidad es un pilar central de PSH. A través de su línea PlusLine Reman, la compañía ofrece productos remanufacturados que no requieren devolución de casco, dándoles una nueva vida útil. Este proceso, que se lleva a cabo en su planta en Gdynia (Polonia), garantiza que cada pieza sea revisada y probada minuciosamente, ofreciendo soluciones ecológicas sin comprometer la calidad.

En línea con las tendencias del mercado, PSH ha lanzado también PlusLine Reman Pro, una gama diseñada para cubrir las necesidades de los



vehículos más delicados, incluyendo aplicaciones híbridas de 48V, anticipándose a las necesidades del futuro de la movilidad. Esta apuesta no solo fortalece la posición de la empresa en el aftermarket, sino que también responde a la creciente demanda de soluciones más eficientes y sostenibles en el sector de automoción.

Control de calidad y expansión constante

Una de las claves del éxito de PSH radica en el control exhaustivo de todo el proceso de producción, desde el diseño hasta el servicio posventa. Las pruebas realizadas en los bancos de producción Motoplat aseguran que cada motor de arranque y alternador cumpla con los estándares internacionales más exigentes. Este enfoque ha permitido a PSH no solo mantener su calidad, sino también adaptarse rápidamente a las cambiantes demandas del mercado.

La compañía sigue una estrategia de expansión clara. En los últimos cinco años, ha experimen-

tado un crecimiento del 32%, impulsado en parte por cinco adquisiciones estratégicas que han reforzado su posicionamiento en Europa. Entre estas, destacan la adquisición de la división de motores de arranque y alternadores de la empresa alemana Alanko y el stock de la firma danesa PowerMax. Estas operaciones han ampliado su stock de máquinas eléctricas y mejora su capacidad de respuesta.

Remy Chatelin, director general de la sede española, anticipa que en 2025 la multinacional neerlandesa dará un importante salto en su crecimiento, lo que le permitirá mejorar aún más su cobertura y maximizar las oportunidades de venta para sus distribuidores. Además, espera revelar algunas de estas novedades durante su participación en la feria Motortec 2025.

Nuevas líneas de producto y climatización

PSH no deja de innovar y lanzar nuevas referencias mes a mes. Este año 2024, la compañía reveló una nueva línea de compresores de aire acondicionado y condensadores bajo la marca PlusLine. Este movimiento estratégico permite a PSH diversificarse aún más, ofreciendo a sus clientes una solución integral que cubre tanto sistemas eléctricos como de climatización.

Compromiso medioambiental

PSH no solo apuesta por la expansión y el crecimiento, sino también por la responsabilidad medioambiental. En una destacada iniciativa de sostenibilidad, la compañía ha plantado 8.000 árboles en Pancorbo (Burgos), recuperando ocho hectáreas de terreno y compensando 872 toneladas de CO₂. Además, anticipándose a las regulaciones ambientales de 2025 en Europa, PSH ha integrado prácticas sostenibles en todas sus operaciones, reafirmando su compromiso con la economía circular.

Con una visión clara de innovación y crecimiento, Pos Service Holland continúa posicionándose como un referente indiscutible en el aftermarket. Se anticipa a las demandas de un mercado global en constante evolución. Al ofrecer soluciones de alta calidad y respetuosas con el medio ambiente, PSH se asegura un futuro brillante, tanto para sus clientes como para el planeta. ●

MÁS INFORMACIÓN

 www.psh-spain.es

 ventas@psh-spain.es

 973 257 206



Líder en distribución y reparación con soluciones innovadoras en España y Portugal

Serca, grupo de distribución de recambios, se ha consolidado como un referente en la posventa, con 55 socios, más de 260 puntos de venta y más de 2.000 talleres que confían en su experiencia y calidad.

Grupo Serca se ha consolidado como un referente en la distribución y reparación de vehículos en España y Portugal. Con 55 socios y una amplia red de más de 260 puntos de venta, ofrece variedad de soluciones, respaldadas por más de 2.000 talleres asociados que confían en su experiencia y calidad. Con un catálogo de más de 100.000 referencias en stock, asegura disponibilidad constante de recambios y productos para satisfacer las necesidades del mercado en la península ibérica.

Con una infraestructura sólida que incluye una capacidad de almacenaje entre todos los distribuidores de más de 250.000 m² de almacén y cerca de 1.350 empleados, Grupo Serca está preparado para enfrentar los desafíos del mercado, asegurando la satisfacción de todos sus miembros y manteniéndose a la vanguardia en innovación y sostenibilidad.

Serca, Textor, Drive+, SauberParts, Olsen's, DYS...

Grupo Serca no sólo es conocido por su red de talleres, sino también por su amplia gama de productos bajo marcas propias. Serca ofrece

lubricantes, anticongelantes, baterías y una variedad de accesorios como escobillas y alfombrillas. Textor se especializa en productos de limpieza y conservación de vehículos, mientras que Drive+, respaldada por Nexus Automotive International, incluye una extensa gama como pastillas y discos de freno, filtros, amortiguadores y más. SauberParts dispone de válvulas EGR y amortiguadores y Olsen's alternadores y motores de arranque. DYS es una marca multiproducto en la que predominan rótulas, caucho metal y brazos y trapezios. También marcas en exclusiva: baterías Prima y lámparas Hella Valuefit. Pero todas cumplen con estrictos estándares de calidad, garantizando la satisfacción del cliente.

Servicios de gestión de flotas

Serca ofrece soluciones integrales para la gestión de flotas en España y Portugal, proporcionando servicios de reparación, permitiendo aumentar la rentabilidad, ya que los tiempos de paralización son mínimos, con cobertura de mecánica, neumáticos y carrocería, de tal modo que, en un único taller se realizan todos los servicios. Todo ello se realiza con recambio de marcas premium aportando negocio a los talleres de sus redes.

Sostenibilidad corporativa

Grupo Serca está comprometido con la sostenibilidad en la industria de automoción. Su iniciativa 'Completa el Círculo', desarrollada en colaboración con Schaeffler, busca mejorar las prácticas medioambientales en más de 2.000 talleres asociados. Este proyecto tiene como objetivo reducir el impacto ambiental a lo largo de toda la cadena de valor, proporcionando herramientas y asesoramiento para mejorar el compromiso ambiental de los talleres en España y Portugal.

Certificaciones ISO

Grupo Serca está oficialmente certificado con tres importantes normas ISO que reflejan su compromiso con la excelencia y la sostenibilidad en el sector en todos los aspectos de su operación. La certificación ISO 14001 en gestión medioambiental, la ISO 9001 en gestión de calidad, y la ISO 45001 en seguridad y salud en el trabajo. Estas certificaciones demuestran el enfoque riguroso del grupo hacia la sostenibilidad, la calidad y la protección de sus empleados, asegurando que todas sus prácticas cumplen con los más altos estándares internacionales. ●

Redes de talleres que marcan la diferencia

Grupo Serca ofrece diversas redes de talleres diseñadas para cubrir las necesidades específicas de cada negocio.



- **SPG Talleres**, la red premium del grupo, brinda a los talleres multimarca todos los servicios necesarios para garantizar su rentabilidad y continuidad en el mercado. Con formación dual que combina sesiones presenciales y realidad virtual (VR), y acuerdos exclusivos como financiación para clientes y certificación Sermi, SPG Talleres asegura que sus miembros estén siempre a la vanguardia.



- **Nexus Auto**, por su parte, es una red global creada por Nexus Automotive International, con presencia en más de 20 países. Esta red proporciona a los talleres acceso a tecnología avanzada, formación de última generación y servicios de gestión integral, permitiéndoles competir en un mercado global con una imagen moderna y exclusiva.



- **Profesional Plus** es la red modular que se adapta a cualquier tipo de taller que busque servicios de primer nivel sin cambiar su imagen corporativa. Con más de 1.100 integrantes, esta red ofrece opciones a la carta y packs de servicios integrados que aseguran la flexibilidad y excelencia que cada taller necesita.

MÁS INFORMACIÓN

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

Incidencia del barniz de alta eficiencia en los costes productivos y energéticos del taller

En la actualidad, la continua mejora y optimización de los costes operativos y productivos, así como la necesidad de seguir ofreciendo **altos estándares de calidad** al cliente final, hacen que la apuesta por un barniz de grandes prestaciones sea una decisión estratégica cada vez más importante para cualquier taller que busque ser competitivo en el sector de la carrocería.



El **proceso de aplicación** de barniz es un aspecto clave que tiene una incidencia directa en la cuenta de resultados del taller. Dominar los diferentes factores de aplicación que lo rodean, conocer en profundidad el producto, así como realizar una correcta gestión y mantenimiento de las herramientas del taller, permitirá al profesional **eleva su competitividad y reducir el consumo de energía** de forma notable.

MANTENIMIENTO DE EQUIPOS Y CABINAS

El correcto mantenimiento de los equipos de aplicación y cabinas es fundamental para asegurar un menor consumo de energía en el taller.

Por ejemplo, una limpieza regular de los filtros de las cabinas de pintura y sistemas de extracción de aire garantiza un flujo de aire óptimo y reduce el consumo energético (además de minimizar posibles defectos de pintado).

Por otro lado, asegurarse de que las cabinas de pintura y las áreas de trabajo estén bien selladas ayuda a **evitar pérdidas de calor y entrada de aire no deseado**, manteniendo la temperatura programada sin incremento del consumo energético.

Optimizar la productividad y reducir el consumo energético es fundamental durante el proceso de barnizado

CONTROL DE LA TEMPERATURA Y HUMEDAD

Mantener la temperatura y humedad adecuadas en la cabina de pintura es esencial para garantizar un **secado eficiente y reducir el gasto energético**.

Estas circunstancias pueden verse acentuadas en épocas de temperaturas más extremas, como puede ser durante el pintado de vehículos en verano o en época invernal.

USO DE PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD

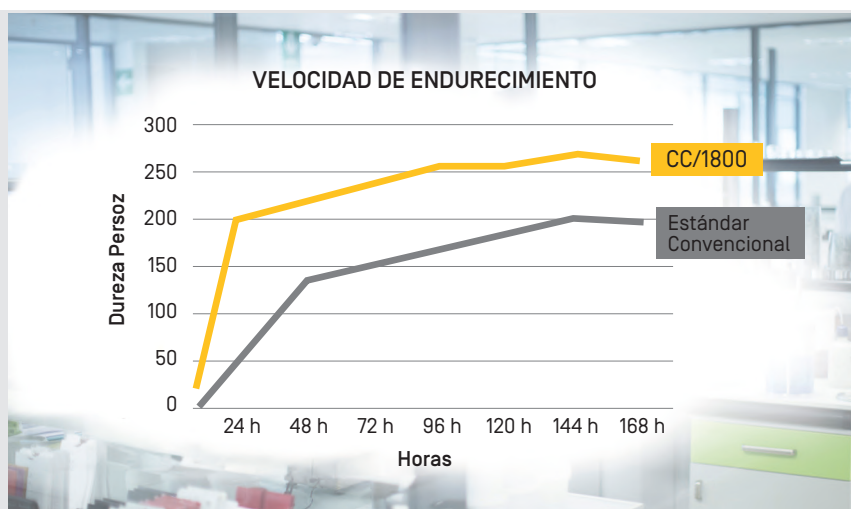
Los barnices de última generación ofrecen altas prestaciones de secado y endurecimiento a temperaturas más bajas y en un menor tiempo, lo que se traduce en una **reducción del consumo energético en cabina**. Al reducir el tiempo de secado y la temperatura necesaria (energía consumida), el ahorro energético puede ser significativo, especialmente en talleres con alto volumen de trabajo.

Además, el uso de este tipo de productos de alta calidad ayuda a **reducir la tasa de repeticiones de trabajos**, lo que implica ahorros en tiempo productivo y energía consumida.



BARNIZ CC/1800: SECADO DIFERENCIAL Y MÁXIMA DUREZA

Un buen ejemplo es el Barniz Cerámico Plus CC/1800 de SINNEK, un producto capaz de elevar la eficiencia de la reparación a un nuevo nivel, gracias a la posibilidad de manipular y pulir el vehículo tan solo **60 minutos después de su aplicación, sin necesidad de calor en cabina**.



VELOCIDAD DE ENDURECIMIENTO DIFERENCIAL

- ✓ La excelente velocidad de endurecimiento hace del **Barniz Cerámico Plus CC/1800** un producto diferencial.
- ✓ Su tecnología basada en nanopartículas aporta una alta dureza superficial y gran resistencia a la abrasión. Estas características permiten a su vez ofrecer una excepcional capacidad de pulido, lo que facilita la obtención de acabados duraderos y de alta calidad, comparables a los estándares OEM.

MÁXIMA RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- ✓ Con el **Barniz CC/1800**, el profesional será capaz de optimizar la rentabilidad de cada reparación gracias a **no necesitar la aplicación de calor en cabina**.
- ✓ El vehículo estará disponible para su manipulación o pulido en tan solo **60 minutos de secado al aire después de la aplicación**. Esto se traduce en una **notable reducción de costes en la cuenta final de resultados del taller**.

MÁS INFORMACIÓN

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

 www.sinnek.com

 sinnnek@sinnek.com

 +34 943 742 800

Tecnodiesel Murcia



La mejor apuesta para la distribución con visión a futuro

TDM, fabricante y especialista en inyección diésel, dispone de todo tipo de recambios de origen de las principales marcas y es servicio oficial, distribuidor y especialista de Delphi, VDO-Continental, Bosch o Denso, entre otros.

TDM dispone de una larga trayectoria profesional en inyección diésel y gasolina. Fundada en 2004, dispone de unas instalaciones de 8.500 m² y cuenta con una plantilla de alrededor de 100 empleados en continua formación.

Asimismo, TDM dispone de todo tipo de recambios de origen de las principales marcas del mercado y es servicio oficial, distribuidor y especialista de los fabricantes Delphi, VDO-Continental, Bosch, Denso, Zexel, Stanadyne, Yanmar, Cummins, Caterpillar y Hartridge.

Su producto estrella es la gama TDM, una línea de productos de intercambio (reconstrucción o reparación a partir de cascos viejos que se reciclan), en la que todos los componentes de desgaste son reemplazados por componentes de origen. Como fabricante de piezas de intercambio, TDM destaca por sus valores diferenciales. El primero de ellos es que el proceso de refabricación está certificado por los fabricantes, ya que cambia el 100% de los componentes de desgaste, utiliza componentes de origen en su gama TDM y permite tener una trazabilidad al 100%.

TDM comprueba la totalidad de la fabricación y reparaciones en bancos de prueba, contando con 28 de estos. Por ello, con la línea premium TDM se comercializa productos refabricados en caja de origen (para Bosch, Delphi y VDO-Continental).

Situación de mercado

Desde finales de 2020, algunos fabricantes de piezas, de origen de nivel 1, han tenido serias dificultades para suministrar sus piezas al mercado. Además, la gestión de las gamas diésel por parte de los fabricantes no ayuda a que la distribución pueda trabajar fácilmente esa gama, sin ruptura de suministro.

Por este motivo, TDM ofrece al mercado, por ejemplo, alternativas a las referencias descatalogadas por Bosch -en 2021, Bosch dio de baja casi un centenar de referencias (30 inyectores y 60 bombas)- que la compañía murciana mantiene en su gama para seguir dando servicio a sus clientes. Son, además, piezas que utilizan despiece de origen Bosch, cuyo proceso de refa-



bricación está homologado por Bosch, que son comprobadas en banco Bosch y envasadas en caja Bosch.

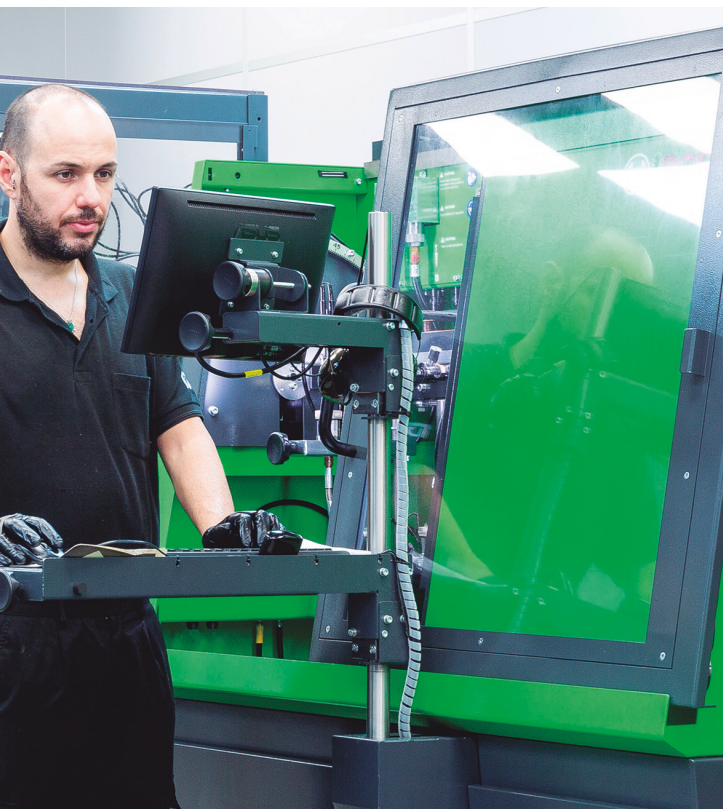
Además, Tecnodiesel Murcia es de los pocos operadores del mercado que ofrece un reacondicionamiento del inyector piezoeléctrico con el cambio de bobina incluido y ofertando un producto a un precio competitivo y con la misma calidad.

Un último ejemplo de soluciones específicas son los inyectores de camión para Scania HPI y XPI, donde, como solución alternativa a la pieza nueva, TDM dispone de 11 referencias en intercambio con despiece de origen y comprobadas en bancos de origen.

El futuro del diésel

Los vehículos diésel siguen representando un 62% del parque de turismo y el 96% del parque de camiones. Las normativas que restringen el acceso a los centros urbanos no impiden el uso de estos coches fuera de ellos.

La incertidumbre económica actual hace que la gente ponga a punto sus coches para poder disponer de ellos el mayor tiempo posible. De esta manera, la demanda en productos de calidad y asequibles es cada vez mayor.



Una solución global en materia de inyección

- **Piezas nuevas** de origen.
- **Piezas reacondicionadas con componentes de origen**, en caja de origen Bosch, Delphi o VDO (para sus respectivas aplicaciones) y con la gama TDM.
- **Piezas reacondicionadas con componentes de calidad equivalente**: gama SARR.
- **Reparación y entrega**: TDM ofrece un servicio de reparación y de entrega de inyectores, bombas y turbos, en 72 horas, en cualquier punto de la Península.
- **La cobertura de la línea** de reconstruido de TDM es superior al 95% del parque circulante, incluido camión, vehículo agrícola y de obra pública.

Según el fabricante Delphi, para 2030 todavía el 80% de los coches rodantes seguirán llevando motores de combustión interna (coches híbridos incluidos). Así que los usuarios seguirán necesitando vehículos motorizados en las zonas donde la oferta para desplazarse sea limitada (poco transporte público), y continuarán precisando ofertas de calidad segura y con un posicionamiento de precios que les permita realizar el mantenimiento sin perjudicar su presupuesto.

Píldoras informativas

En su esfuerzo por estar al día, y como novedad y propuesta para acercarse a los diferentes *stakeholders*, TDM va a lanzar una serie de píldoras informativas en formato audiovisual. Con esta nueva herramienta persigue ofrecer explicaciones técnicas a fallos comunes que suelen sufrir inyectores, bombas y turbos y que habitualmente son motivo de garantía, entre otras temáticas. ●

MÁS INFORMACIÓN

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



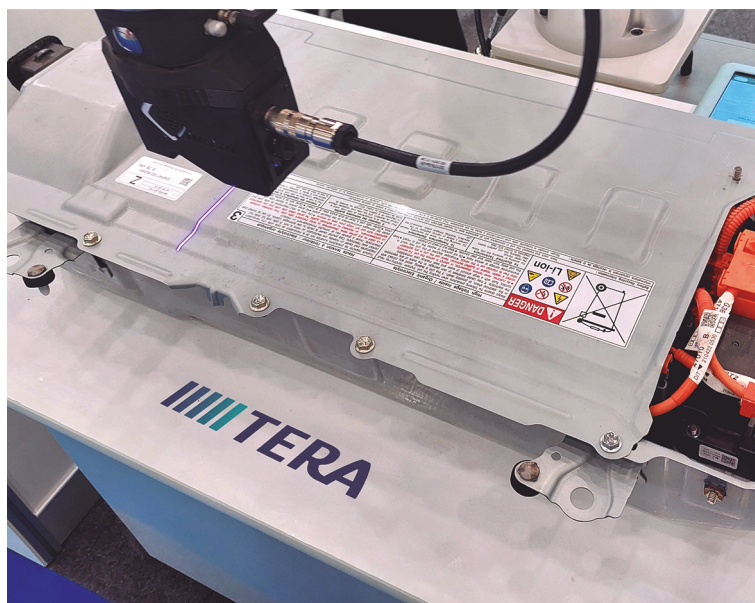
Movilidad eléctrica y economía circular, el futuro del sector

TERA, empresa industrial de base tecnológica, se encarga de reparar, sustituir, certificar y reutilizar a través de reciclaje de segunda vida, baterías de vehículos eléctricos, híbridos e híbridos enchufables. Además, ofrece cursos de formación para profesionales y colaboración específica al unirse a su 'red de talleres'.

Uno de los principales desafíos que enfrenta el sector de la automoción está relacionado con su impacto ambiental adverso. Esto se debe en gran parte a las emisiones de CO₂ generadas durante la combustión de los vehículos en funcionamiento.

En este escenario nace y se desarrolla TERA, empresa industrial de base tecnológica que surge para dar soluciones a la transición energética del sector automovilístico en un marco de mejora y optimización de la movilidad sostenible y la economía circular. TERA se encarga de reparar, sustituir, certificar y reutilizar a través de reciclaje de segunda vida, baterías de vehículos eléctricos, híbridos e híbridos enchufables.

Además, ofrece cursos de formación a disposición de los técnicos de los talleres y sectores afines. Así, conocer al 100% el funcionamiento de las baterías eléctricas y estar al día de todas las innovaciones, permite a TERA posicionarse como líder y referente en el sector.



Adhesión a su red de talleres

Actualmente, TERA pone el foco en la alianza con otros profesionales y empresas del sector. Por ello, ofrece la posibilidad a talleres del territorio nacional de adherirse a su 'red de talleres', ofreciendo sus servicios de reparación, sustitución, formación y certificación. A través de esta colaboración, los talleres amplían su capacidad de reparación de baterías de coche eléctrico o híbrido sin necesidad de acondicionar sus instalaciones para manipular las baterías. Formar parte de la red no conlleva ningún coste, permanencia o incompatibilidad con la pertenencia a otras redes, donde todos aquellos interesados, tanto multimarca como oficiales, solo tienen que darse de alta en su página web.

Los objetivos de esta 'red de talleres' son varios. En primer lugar, promover la movilidad eléctrica, centrándose en la economía circular y dando facilidades tanto a las personas que ya tienen un coche eléctrico, como a los posibles compradores; en segundo lugar, ayudar a mejorar la situación actual del parque automovilístico electrificado, ampliando los escasos servicios actuales; por último, ampliar los puntos de consulta acerca de VE a nivel nacional, ofreciendo sus servicios a talleres de toda España.

Un centro tecnológico innovador

TERA desarrolla su actividad en un centro tecnológico único en España, el cual cuenta con 2.000 m² de superficie equipados con todas las medidas de seguridad y maquinaria específica. Allí, el personal especializado aplica los procedimientos más avanzados del sector para la diagnosis y manipulación de las baterías, desarrollando actividades de I+D+i en procesos de mejora de la caracterización y valorización de componentes.

De este modo, se soluciona la problemática de la retirada de estos dispositivos como residuos peligrosos de talleres, desguaces o concesionarios, analizando los materiales de cada batería de ion de litio y encargándose de la separación de sus

componentes (desactivación, descarga y desmantelamiento de módulos antiguos). Con ello, no solo se trata de apostar por nuevas soluciones sostenibles, sino de reutilizar de manera eficiente y responsable las que ya existen.

Con la reparación de baterías de vehículos eléctricos, TERA extiende la vida útil de las mismas, evitando la emisión de 10 toneladas de CO² por cada vehículo que vuelve a poner en circulación.

Recuperación de componentes

Sin embargo, en ocasiones la reparación no es posible. En estos casos, la empresa dispone de la capacidad de recuperar un 90% de estos componentes para reciclar estas baterías y darles una segunda vida fuera del ámbito de la automoción.

Se calcula que para 2030 habrá cerca de 147.000 baterías que necesitarán repararse o reciclarse. A nivel europeo, de hecho, solo para 2027 serán alrededor de 50.000 toneladas de peso de baterías de coches eléctricos e híbridos las que habrá que reciclar, y probablemente serán incluso más en 2030.

En este contexto, se encuadra el compromiso de TERA con el futuro y se adelanta a la problemática mediante la innovación y el desarrollo de soluciones, que hacen posible el aprovechamiento de materiales, para la fabricación de unidades de almacenamiento energético. En definitiva, fomentar la economía circular es una parte esencial y la razón de ser de TERA. ●

MÁS INFORMACIÓN

🖱 www.terabatteries.com

✉ info@terabatteries.com

☎ (+34) 966 13 84 30



Cables de carga y cargadores móviles Ineez: lo mejor de dos mundos

Esta gama de Valeo se posiciona como una de las más completas en soluciones de carga para vehículos eléctricos, con 21 referencias para cargadores móviles y 12 referencias para cables de carga. Están disponibles tanto para el mercado IAM como para conductores.

Valeo tiene desde 2024 una nueva gama de cables de carga y cargadores móviles para vehículos eléctricos enchufables (PHEV y EV). Esta nueva gama, conocida como Valeo Ineez, está diseñada para satisfacer las necesidades de conductores en todo el mundo.

Valeo Ineez también encaja perfectamente con el enfoque sostenible de Valeo –*I Care 4 the Planet*– para reducir el impacto que la industria de automoción tiene en el medio ambiente, mientras se dirige hacia el objetivo de lograr cero emisiones de CO₂ para 2050.

Al mantenerse fiel a los valores de comodidad, facilidad de uso, sostenibilidad, confiabilidad y excelencia, la misión de Valeo Ineez es "asumir el liderazgo" y desempeñar un papel clave en la transición global hacia la movilidad sostenible. Con un número creciente de países que prohíben o limitan los motores de combustión en todo el mundo, la necesidad de adoptar la electrificación se está acelerando rápidamente.

Lo mejor de ambos mundos

Para desarrollar la gama Valeo Ineez, Valeo ha aprovechado su amplia experiencia como especialista global y uno de los líderes del mercado de equipo original en electrificación de vehículos. Esta línea se posiciona como una de las más completas en soluciones de carga para vehículos eléctricos, con 21 referencias para cargadores móviles y 12 referencias para cables de carga, cubriendo así todos los requerimientos del mercado.

Para cumplir con los estándares de alta calidad junto con un servicio de primera categoría, se ha lanzado un sitio web dedicado a Valeo Ineez. Una plataforma que ofrece un selector de productos único y orientado al consumidor, una herramienta que ayuda a satisfacer las expectativas de los conductores al permitirles elegir el producto adecuado en función de sus propias necesidades en términos de velocidad de carga, longitud de cable y configuración del automóvil. El sitio web también proporciona una amplia gama de información, como características del producto, soporte técnico y conocimientos sobre eléctricos.

Cargadores móviles

En primer lugar, el cargador móvil de Valeo Ineez permite a los conductores cargar sus automóviles desde cualquier toma, ya sea en el hogar, en un entorno industrial, o similar, para una adaptabilidad completa. La gama ofrecerá las siguientes opciones:

- Tres longitudes de cable (5m / 7.5m / 10m)
- Cuatro variedades de velocidad de carga (normal/optimizada/rápida/acelerada)
- Cuatro tipos de enchufe (enchufe UK / Schuko / CEE Blue / CEE Red) que se conectan a la red eléctrica
- Cubriendo todos los tipos de conectores de vehículos europeos (Tipo 1 / Tipo 2)



Cables de carga

La oferta de cable de carga de Valeo Ineez permite cargar en el 100% de las estaciones de carga en Europa. La gama también cubre todas las demás necesidades debido a su longitud y variedad de velocidad de carga, proporcionando:

- Dos longitudes de cable (5m / 10m)
- Cuatro variedades de velocidad de carga (normal/optimizada/rápida/acelerada)
- Ambos tipos de conectores de vehículos normalizados europeos (tipo 1 / tipo 2)
- Conector de las estaciones de carga estándar europeas (Tipo 2)



Rumbo a nuevos horizontes

Ofreciendo uno de los paquetes más completos (compatibilidad total/diferentes longitudes de cable/varias velocidades de carga), los cables y cargadores móviles Valeo Ineez están disponibles tanto para el mercado IAM como para conductores a través de una amplia red de proveedores. La gama de cables Valeo Ineez fue distinguida con el primer premio en la categoría de equipos por Auto Plus, revista de automoción francesa número uno. En Europa, los cables y cargadores de móvil de Valeo Ineez se venden en las redes de distribución tradicionales, grandes almacenes, supermercados, autocentros y en comercios electrónicos.

Con el aumento del precio del combustible, la venta de eléctricos e híbridos enchufables también está en alza. Valeo Ineez ofrece soluciones, ya sea con un cable de carga o con una solución de cargador móvil. Además, Valeo Ineez cuenta con una gama completa de estaciones de carga con soluciones universales y confiables para la carga en el hogar, el trabajo o en aparcamientos públicos, proporcionando una comodidad sin igual. ●



MÁS INFORMACIÓN

 www.valeoinee.com/en/



Imagen renovada y mucho más que baterías en Automechanika Frankfurt

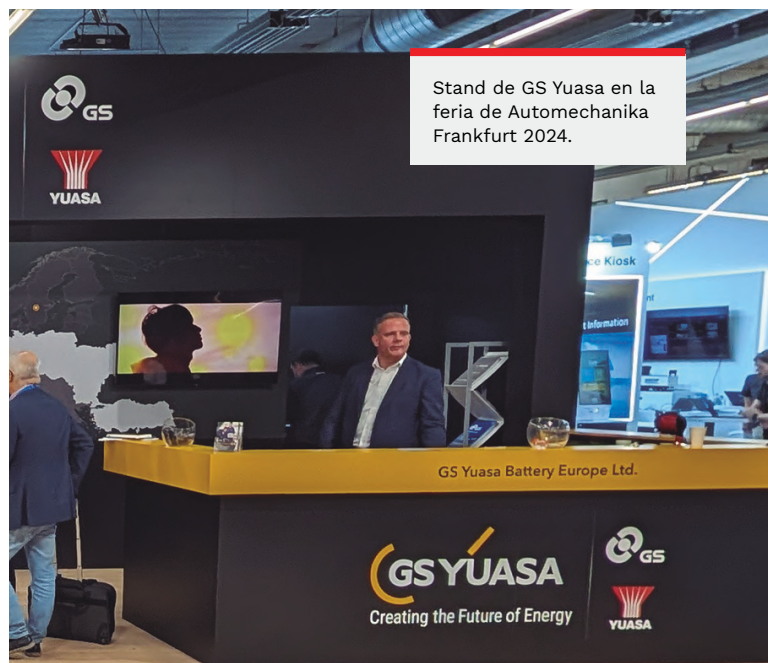
La participación de GS Yuasa en Automechanika Frankfurt refrendó su apuesta total por el aftermarket en toda Europa. Y aprovechó también para mostrar una imagen corporativa renovada y la fortaleza de sus marcas Yuasa y GS para el mercado de la automoción.

G S Yuasa quiso resaltar en su stand en la feria su amplia gama de baterías de alta calidad, el servicio inigualable y la asistencia excepcional que hacen de GS Yuasa, y sus marcas Yuasa y GS, la elección preferida de los profesionales de la automoción de todo el mundo.

Yuasa es su marca más conocida en Europa y GS en una marca de baterías de primer equipo. La empresa dejó claro en su presencia en Frankfurt su condición de empresa proveedora y vendedora de soluciones y no sólo de productos. Su programa de baterías es muy completo en referencias y aportación de última tecnología, sobre todo en vehículos híbridos y baterías auxiliares. En Automechanika, GS Yuasa demostró por qué es líder mundial de confianza en tecnología de baterías de plomo-ácido y de iones de litio, con sus gamas Yuasa YBX y GS para automoción como protagonistas.

También soluciones de taller

Durante la celebración de la feria alemana, GS Yuasa mostró también todas las soluciones de taller. Desde la maquinaria, con los comprobado-



Stand de GS Yuasa en la feria de Automechanika Frankfurt 2024.

Juan Ignacio Egea, al frente de GS Yuasa en Iberia

La trayectoria de GS Yuasa en España y Portugal en sus últimos 20 años va ligada a un nombre, el de Juan Ignacio Egea, director general de la filial ibérica del fabricante de baterías, protagonista directo de la evolución de la compañía. “Lo más importante es la consolidación de GS Yuasa en los últimos años y el desarrollo de sus marcas Yuasa y GS, con las que trabajamos con la totalidad de los grupos de distribución”, explica.

“Con GS -añade Juan Ignacio Egea- estamos consiguiendo introducir una marca premium, que ya goza de una gran relevancia en el mercado”. Junto al desarrollo de sus marcas de baterías, el director general de GS Yuasa Iberia ha conseguido fortalecer la empresa renovando y ampliando sus recursos humanos e invirtiendo en nuevos sistemas y en un ambicioso proceso de digitalización.



Juan Ignacio Egea, director general de GS Yuasa Iberia, en el stand de la empresa en Automechanika Frankfurt.



YCX6, cargador de última generación para baterías.

res de baterías más avanzados, como el GYT250 y el GYT050, y sus cargadores inteligentes de última generación, el YCX6 y el YCX12, hasta todo su despliegue digital, con el buscador online Yu-Fit, y un programa de marketing muy extenso, que incluye presencia muy activa en redes sociales.

Para el taller, GS Yuasa aporta una gama completa que abarca aplicaciones de auto, moto e industria para satisfacer cualquier necesidad. Su buscador por matrícula, que ofrece asimismo una descripción exacta de la batería, o los más de 100 vídeos cortos con las instrucciones de montaje de sus modelos, suponen una gran ayuda para los

reparadores. Los talleres tienen también a su disposición una completa escuela de formación online GS Yuasa Academy, lo que demuestra el compromiso de la compañía para apoyar a los técnicos y distribuidores con herramientas y formación de vanguardia.

Dirigido a las empresas de reparación, GS Yuasa cuenta además con Yuasa Kyoto, un programa de abandonment de talleres cuyos asociados disfrutan de una serie de ventajas comerciales y promociones anuales y con lo que se establece un vínculo más estrecho entre el distribuidor, el taller y el fabricante. ●

i MÁS INFORMACIÓN

- 🌐 www.yuasa.es
- ✉ info@gs-yuasa.es
- ☎ +34 91 748 98 19

El primer socio oficial de neumáticos del ATP Tour

Yokohama, fabricante japonés de neumáticos premium, aprovecha distintos eventos del circuito de tenis para reforzar su presencia global y su posicionamiento, con visibilidad de marca en la pista y experiencias exclusivas, entre otros.

La ATP (Asociación de Tenistas Profesionales) y Yokohama Rubber han anunciado recientemente una nueva asociación global de varios años, en la que el fabricante japonés de neumáticos premium se convertirá en el primer socio oficial de neumáticos del ATP Tour.

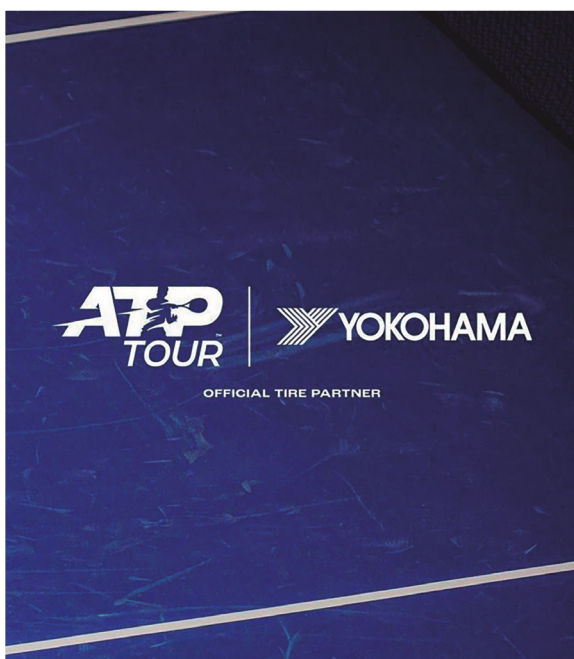
Reconocida por su intrépido compromiso con el rendimiento, Yokohama aprovechará la plataforma del Tour durante todo el año para reforzar su presencia global y su posicionamiento premium. La marca ha llevado a cabo un conjunto de eventos en el ATP Tour, presentando experiencias exclusivas para los fanáticos en el Rolex Monte-Carlo Masters, Internazionali BNL d'Italia, Cinch Championships (London Queen's Club), Hamburg European Open y las prestigiosas Nitto ATP Finals en Turín. Los beneficios clave incluyen la visibilidad de marca en la pista y alrededores, y hospitalidad corporativa de clase mundial.

Como Gold Partner, Yokohama también recibe atención durante todo el año en los canales sociales y digitales del ATP Tour, mostrando sus tecnologías orientadas al alto rendimiento y sus innovaciones.

Valores compartidos

"Estamos increíblemente orgullosos de dar la bienvenida a Yokohama como nuestro primer socio oficial de neumáticos", asegura Daniele Sanò, director comercial de la ATP. "Nuestras marcas comparten muchos valores, incluido el compromiso con el alto rendimiento y la innovación. Como Tour, siempre estamos de viaje: una plataforma verdaderamente auténtica para contar la historia de la marca Yokohama".

Giovanni Ponzoni, CEO de Yokohama Europa, sostiene: "Estamos realmente encantados de asociarnos con el ATP Tour, una plataforma premium verdaderamente global que comparte



nuestro compromiso con la excelencia y la innovación. Este patrocinio proporciona el escenario perfecto para exponer la marca Yokohama y nos brinda la oportunidad de involucrar a nuestros socios comerciales con experiencias únicas y exclusivas". Y añade: "Nuestra gama de neumáticos es conocida por su increíble rendimiento en diferentes superficies, al igual que los jugadores del ATP Tour. Estamos muy orgullosos de convertirnos en el socio oficial de neumáticos de ATP y nuestro objetivo es aprovechar esta asociación para sostener la percepción de marca y continuar expandiendo nuestra presencia en toda Europa". ●

Geolandar A/T G015, mejor neumático para camionetas *pick up*



- El Geolandar A/T G015 de Yokohama se ha alzado con un premio altamente elogiado en el sector. Se trata de los premios DriverReviews Customer Choice Awards 2024.
- El Geolandar A/T G015 es un neumático todoterreno que combina una excelente eficiencia de combustible, comodidad y seguridad. Cuenta con una gama de innovaciones técnicas y presenta ranuras circunferenciales para ayudar a expulsar el agua debajo de la banda de rodadura, al tiempo que ofrece un diseño elegante en línea con la última generación de 4x4 y vehículos todoterreno.
- Lo que hace que este elogio sea más impresionante es que DriverReviews es la plataforma de reseñas de neumáticos verificadas más grande de Europa y los Customer Choice Awards reconocen los neumáticos mejor calificados basándose en comentarios genuinos de conductores reales de toda Europa.



MÁS INFORMACIÓN

- 🖱 www.yokohamaiberia.com
- ✉ marketing@yokohamaiberia.com
- ☎ 91 659 15 60

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 : 1.108

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 463

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 : 1.097€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 463€

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 : 720€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 317€

TRANSPORTISTAS Y TALLERES VI

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

PRIMER AÑO : 1.097€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 458€

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

BASES DE DATOS
FORMATO EXCEL

VENTAS + RESULTADO

último año, evolución,
rentabilidad y más...Registros con dirección
completa, contacto,
teléfono y email
corporativoINCLUYE
ANUARIO
EN PAPELPASIÓN... Y CABEZA
El reto de la rentabilidad