

Versys Posventa

de automoción.com



**RECAMBIOS
Y ACCESORIOS**

**NUESTROS
TALLERES**

**CHAPA Y
PINTURA**

Del 23 al
26 de abril

680
empresas
confirmadas

Más de **206**
expositores
de **28** países

42.510 m²
netos de
exposición

65.000
visitantes
previstos

Completa
agenda de
actividades

motortec 2025

ARRANCA LA MAYOR EXPOSICIÓN DE LA POSVENTA DEL SUR DE EUROPA

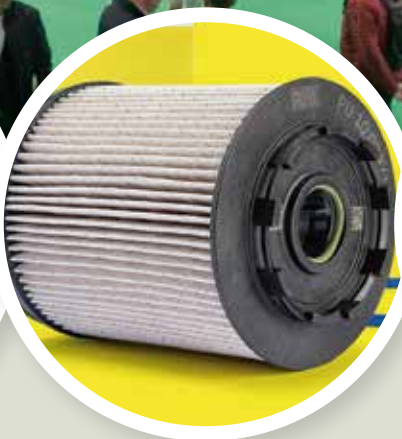


ENTREVISTA
DAVID MONEO,
director de
Movilidad de Ifema

"Motortec 2025 será un escaparate único. No hay ningún otro en la Península Ibérica que muestre toda la cadena de valor y la innovación de la posventa como lo hace Motortec"



Remanufacturados
Una segunda vida
para los recambios



Filtros
El mercado se presenta tan
innovador como extenso



Climatización
El sector crece
a ritmo sostenido



Baremos de pintura
Pintando el camino: de la
brocha a la tarifa justa



«Se puede contar
con ellos...
¡sin falta!»

Mewa.
Paños de limpieza
con un servicio integral.

Encontrará más detalles en mewa.es/servicio-integral



04. Editorial. El tablero geopolítico del automóvil: Guerra comercial entre Europa y EE.UU.

◀ **06. Motortec 2025.** Del 23 al 26 de abril, abre sus puertas la feria líder del sector de la posventa de automoción y el aftermarket del sur de Europa.

16. David Moneo, director de Movilidad de Ifema, nos cuenta la última hora de la exposición, que, con el foco puesto en la internacionalización, espera que sea una edición de récord.



21/ **RECAMBIOS Y ACCESORIOS**

Número 409

◀ **22. Informe remanufacturados.** CESVIrecambios, Recomotor, ACtronics y Borg destacan por su labor en la reutilización y reacondicionamiento de piezas para reducir el impacto ambiental y optimizar recursos.

28. Informe filtros. De la mano de algunos de los primeros espadas del segmento, como Diesel Technic, Grupo Cartés, Imprefil, Mann+Hummel y UFI Filters, repasamos las principales novedades del segmento.



35/ **NUESTROS TALLERES**

Número 445

36. Reacondicionamiento de vehículos. OK Lean Factory, un modelo innovador en el renovado de vehículos usados.

◀ **40. Eficiencia, electrificación y nuevas necesidades del conductor** marcan la evolución del sector de la climatización.

48. Formación. La cantera del taller: así se forman los jóvenes talentos que sostendrán el sector.

52. II Cumbre de la Posventa V.I. organizada por AERVI.



69/ **CHAPA Y PINTURA** Número 445

◀ **70. Baremos de pintura.** Nacimiento y evolución de los baremos de pintura, una herramienta que, a golpe de brocha y mucha negociación, logró pintar un panorama de equidad entre talleres, aseguradoras y clientes.

El tablero geopolítico del automóvil: Guerra comercial entre Europa y EE.UU.

La industria del automóvil vive una transformación sin precedentes. No solo electrificación, digitalización y sostenibilidad marcan la agenda; ahora, el proteccionismo también entra en juego. La decisión de la administración estadounidense de imponer un arancel del 25% a los vehículos importados amenaza con desencadenar una tormenta comercial que podría impactar de lleno en el sector europeo del motor y, por extensión, en la economía global.

Europa ya había movido ficha con sus propios aranceles a los vehículos chinos, buscando frenar la irrupción de coches eléctricos de bajo coste. Sin embargo, lo que en un principio parecía una estrategia de protección del mercado continental se ha convertido en una partida de ajedrez con consecuencias impredecibles. Ahora, con EE.UU. sumándose a la guerra arancelaria, las cadenas de suministro transatlánticas se tambalean.

El golpe no será solo para los fabricantes de automóviles. La industria de componentes, vital para el sector, también puede verse seriamente afectada. Empresas en España, Alemania y Francia no solo exportan piezas a EE.UU., sino

**LA GLOBALIZACIÓN,
LEJOS DE SER UNA
AMENAZA, HA
SIDO EL MOTOR
DEL CRECIMIENTO
Y LA INNOVACIÓN
EN EL SECTOR.
APOSTAR POR EL
PROTECCIONISMO ES
MIRAR AL PASADO**

que también forman parte del engranaje de fabricación de modelos que se ensamblan en terceros países, como México. Un mercado que en 2024 representó 1.021 millones de euros para los proveedores españoles ahora se encuentra en peligro.

El proteccionismo tiene una consecuencia inmediata: el encarecimiento de los vehículos. En un mercado globalizado, donde cada pieza proviene de distintos puntos del planeta, cualquier barrera comercial repercute en el precio final. Los consumidores estadounidenses pagarán más por sus coches, pero los

europeos también podrían verse afectados por la escalada de precios y la reducción de competitividad de sus marcas en el exterior.

Además, este escenario frena la innovación, pues con menores ingresos y mercados más restringidos, la capacidad de inversión se ve limitada. Igualmente, el aumento de tarifas podría decantar al consumidor norteamericano hacia el mercado de ocasión, lo que haría incrementar el precio del usado, o a invertir más en el mantenimiento de su vehículo. En ambos casos, se retrasaría la renovación del parque y la transición hacia la movilidad sostenible.

El arancel del 25% que, según Trump, servirá para aumentar el auge de su industria automotriz, afectará al 18% de los vehículos exportados desde Europa. Las marcas premium podrían reducir equipamiento para compensar, aunque la medida no parece apta para otros fabricantes de gran tirada y precios más bajos.

La industrial del automóvil no puede convertirse en víctima de una lucha política y económica. La globalización, lejos de ser una amenaza, ha sido el motor del crecimiento y la innovación en el sector. Apostar por el proteccionismo es mirar al pasado. En un mercado donde la competitividad define el futuro de la movilidad, las barreras comerciales solo representarán un obstáculo en la carrera por la innovación y el desarrollo.



DIRECTOR

Juan Luis Franco
juan.franco@posventa.com

REDACTORA JEFE

Irene Díaz
irene.diaz@posventa.com

REDACCIÓN

Mónica Alonso, Óliver Miranda,
Carmen Teodoro, Paula Sanz, D.B.P.

MAQUETACIÓN

Eduardo Delgado

DIR^º COMERCIAL ÁREA AUTOMOCIÓN

Eusebio Albert Carrascoso
eusebio.albert@posventa.com

EJECUTIVA DE CUENTAS

Begoña Cantalejo
begona.cantalejo@posventa.com

Posventa de Automoción

Filmación e impresión: VA Impresores

Depósito Legal: M-8211-2017

ISSN: 2530-6871

ISSN (Internet): 2530-7002



c. Invierno, 17. 28850 Torrejón de Ardoz
Tel.: 912 972 000
@administracion@versysediciones.com

CEO

José Manuel Marcos Franco de Sarabia

DIRECTORA DE OPERACIONES

Esther Crespo

DIRECTOR DE EXPANSIÓN Y DESARROLLO

José Manuel Marcos de Juanes

Copyright: Versys Ediciones Técnicas S.L. La suscripción a esta publicación autoriza el uso exclusivo y personal de la misma por parte del suscriptor. Cualquier otra reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta publicación sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares. En particular, la Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa, salvo que cuente con la autorización específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar, escanear, distribuir o poner a disposición de otros usuarios algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com; 917021970/932720447). Las opiniones y conceptos vertidos en los artículos firmados lo son exclusivamente de sus autores, sin que la revista los comparta necesariamente.



ESTAMOS EN:



LA MAYOR OFERTA EN
ARRANQUES
ALTERNADORES
CLIMATIZACIÓN

PRODUCTOS PARA TURISMOS
AUTOBUSES, CAMIONES
VEHÍCULOS INDUSTRIALES Y EMBARCACIONES

www.ainde.com

Distribuidor oficial de:

Delegaciones: Barcelona, Madrid, Sevilla y Valencia (central)





Motortec 2025 abre las puertas a la mejor edición de su historia

Se afianza como la mayor exposición de la posventa del sur de Europa

Alrededor de 680 expositores –unos 206 procedentes de 28 países–, más de 42.500 m² de exposición y la visita prevista de cerca de 65.000 profesionales consolidan Motortec 2025 como la mayor exposición de la posventa del sur de Europa. Dicho de otra forma, contará con el 47% más de empresas, el 47% más de expositores extranjeros y el 37% más de espacio que en 2022, lo que la consagra también como la mejor edición de la historia.

› Texto **Juan Luis Franco**

Ya lo adelantaba David Moneo, director de Movilidad de Ifema, durante la II Cumbre de la

Posventa V.I de AERVI, cuando aseguraba que Motortec 2025 sería histórica, superando ampliamente los registros de 2019 y 2022:

“Estamos ya en 650 expositores, casi 120 más que en 2019 y 200 más que en 2022”. Desde luego, ni por expositores ni por superficie expositiva ni por previsión de asistentes ni por actividades creemos que se haya quedado corto

Moneo, porque del 23 al 26 de abril abre sus puertas la feria líder del sector de la posventa de automoción del sur de Europa. Confirmada la presencia de alrededor de 680 expositores y casi 12.000 marcas, que mostrarán su oferta en los 42.510 m² de superficie neta que Ifema Madrid ha reservado para Motortec 2025 en 6 pabellones –el 37% más que en 2022–, sólo falta que se cumpla la previsión de visitantes profesionales, estimada en 65.000, de los que aproximadamente la mitad, 33.000, serán mecánicos.

Alrededor del 47% supone el incremento de expositores respecto a la edición de 2022, de los que la mayoría, unas 355 empresas, son de recambios y componentes, que se ubican en los pabellones 3, 5 y 7. Equipamiento de taller, con alrededor de 176 expositores, es el segundo segmento con mayor presencia y tiene su espacio en los pabellones 4 y 6. Tras estos se sitúan, de mayor a menor, estaciones de servicio y lavado, 46 empresas y pabellón 6; accesorios y customización, 30 compañías y pabellón 8, y baterías,

MOTORTEC 2025, FERIA LÍDER DEL SECTOR DE LA INDUSTRIA DE AUTOMOCIÓN Y EL AFTERMARKET EN EL SUR DE EUROPA, ABRIRÁ SUS PUERTAS DEL 23 AL 26 DE ABRIL

10 expositores en pabellones 3, 5 y 7. Neumáticos, con 9 empresas, y vehículo industrial, con 8, se ubican en el pabellón 7, mientras que electrónica y sistemas, en el 8, expondrá los productos de 6 compañías. Las asociaciones del sector estarán en el 4 y la parte exterior contará con espacios de AD Parts, Grupo Serca Automoción, Brembo, Daisa y Gema Peninsular. A esta alta participación se suma una programación paralela de jornadas, con competiciones y concursos, espacios inmersivos, formación especializada... Una de las estrellas de la programación será la entrega de los Premios Galería de la Innovación, que mostrará las mejores soluciones tecnológicas de los fabricantes de recambios, poniendo en valor el esfuerzo del sector de la posventa en I+D y galardonando los productos más vanguardistas. Se entregarán el día de la inauguración, a las 18:30 en el



Auditorio del Pabellón 7, y han contado con el apoyo de Sernauto.

MARRUECOS Y ASIA, PROTAGONISTAS

La presencia de empresas extranjeras se ha incrementado el 47% frente a 2022 y ha superando las 206, que proceden de 28 países. A resaltar la participación marroquí, que abre nuevas oportunidades de colaboración entre ambos países y refuerza su posicionamiento en el sector automovilístico global. El crecimiento del sector automotriz en Marruecos ha sido notable desde 2012, posicionándose como el primer productor de vehículos en África, superando a Sudáfrica y Egipto, y ocupando el puesto 28 a nivel mundial, con más de un millón de vehículos ensamblados

anualmente. La participación marroquí estará liderada por la Agencia de Desarrollo de Comercio Exterior de Marruecos (AMDIE) y la Asociación Marroquí para la Industria y el Comercio del Automóvil (AMICA). Su stand, ubicado en el Pabellón 7, será un punto clave para establecer contactos estratégicos y fomentar alianzas comerciales con fabricantes, proveedores y distribuidores del sector. Además, la feria cuenta con la colaboración del Grupo Interprofesional del Automóvil en Marruecos (GIPAM), que ofrecerá una plataforma única para la expansión del negocio y el fortalecimiento del sector posventa en el mercado internacional. También Asia, que se posiciona como uno de los principales productores mundiales de vehículos >



Desde 1968 fabricando envases metálicos ligeros.



www.blacknord.com



INNOVAMOS • APORTAMOS



227 referencias OE - OEM

www.plusaftermarket.com

PLUSAFTERMARKET® is a registered trademark of Blacknord®



PASAPORTE MOTORTEC

Para enriquecer y dinamizar la visita a la feria, Ifema Madrid ha puesto en marcha el "Pasaporte MOTORTEC", que contará con la participación de 20 empresas expositoras y propone a los visitantes recorrer cuatro rutas temáticas predefinidas, visitando, al menos, 5 stands para obtener los sellos correspondientes. Las rutas son: Amarilla (Auto Matic, GC Yuasa, Icer Brakes, Sash y Wahsnet), Verde (Ate, Bosch,

Launch Ibérica, Osram y Sefac), Negra (Ecobat, Grupo Cartés, Olipes, Texa y Total Energies) y Roja (Delphi, Istobal, Mann-Filter, Phira y Tab Group).

Para participar, una vez registrado en la web de Motortec y obtenido el pase profesional (además es obligado seguir la cuenta de la exposición en Instagram), el visitante podrá inscribirse en el citado Pasaporte y elegir una de las cuatro rutas. Al acceder a la feria, recibirá el pasaporte físico y deberá completar la ruta obligatoria, si bien también podrán obtener sellos de otras para aumentar sus posibilidades de ganar. Entre los que hayan rellenado sus pasaportes se sortearán 5 auriculares Sony True Wireless (5 sellos), 5 monitores HP de 23" (8 sellos) y un smartphone Apple iPhone 16 de 256 GB (10 sellos o más).

y piezas, con China a la cabeza como el mayor fabricante de componentes a nivel global, estará representada con más de 120 empresas, lo que supone un incremento del 100% respecto a 2019. Sus empresas muestran una amplia y diversa oferta de recambios, componentes, chasis, carrocería y electrónica, que destacan su capacidad de innovación y la solidez de su industria, y constituyen una oportunidad única para que profesionales y compradores descubran las últimas tendencias y avances tecnológicos. Los expositores asiáticos están concentrados en el Pabellón 7 y otra parte en el Pabellón 8. Allí, pueden

conocerse de primera mano soluciones innovadoras que cumplen con los estándares de calidad internacionales y ofrecen una excelente relación calidad-precio, factores esenciales en el competitivo

UNA DE LAS ESTRELLAS DE LA PROGRAMACIÓN SERÁ LA ENTREGA DE LOS PREMIOS GALERÍA DE LA INNOVACIÓN

mercado de la automoción. La activa participación de las empresas asiáticas tiene como objetivo promover el comercio y la colaboración entre China, Corea del Sur, España y otros países europeos para potenciar el intercambio comercial e inyectar un nuevo dinamismo al mercado mundial de posventa de automoción.

ATRAER TALENTO

Aparte de los cientos de novedades que se presentarán en la bial madrileña, es importante resaltar algunos aspectos puntuales que hacen única esta edición. Entre ellas, la iniciativa que Cetraa y Motortec, con el apoyo de ECEC (Elige Calidad, Elige Confianza), pusieron marcha con motivo del Salón Internacional del Estudiante y la Oferta Educativa (Aula) para atraer a los jóvenes hacia un futuro profesional en el sector de la posventa. Como parte de "FP de Automoción, Tu Apuesta Segura", Cetraa participó en Aula 2025 con un stand donde los estudiantes, a través de pruebas dinámicas,

EN EL VI ENCUENTRO DE REDES DE TALLERES SE REFLEXIONARÁ EN TORNO AL VALOR QUE APORTAN LOS ABANDERAMIENTOS





A LA VANGUARDIA
DE LA INNOVACION



Amalie Petroquímica - APSA

Príncipe de Vergara, 128 • 28002 Madrid (SPAIN)

Tel.: +34 91 564 47 69 • Fax: +34 91 564 44 17

www.amaliepetroquimica.com • apsa@amaliepetroquimica.com

MOTORTEC: 34 AÑOS IMPULSANDO LA POSVENTA DE AUTOMOCIÓN

Han pasado 34 años desde la primera edición de Motortec. No fue en primavera como ahora, sino que aquella **primera muestra de 1991** vio la luz del 29 de noviembre al 3 de diciembre. De carácter bienal, Motortec surgió para reunir a los profesionales de la posventa de automoción en España y ofrecer un espacio para la innovación, el networking y la presentación de nuevas tecnologías y productos.

En 2001, Motortec pasó a ser organizada por Ifema. En su sexta edición, la feria recibió a casi 50.000 profesionales, el 9% más que la anterior, consolidando su carácter internacional con 3.500 visitantes extranjeros, el 16,6% más que en 1999.

Dos años después, Motortec se pone como meta convertirse en referencia para los profesionales del sector y en afianzar su estrategia internacional. Empresas de 21 países participaron en el evento, destacando la presencia de Turquía, Marruecos, Italia y Taiwán con pabellón oficial. La exposición superó los 53.000 metros cuadrados y los 54.000 visitantes.

La octava edición albergó el primer encuentro europeo Europe Autoparts, promovido por la Comisión Europea para el fomento y apoyo de la cooperación empresarial de la Unión Europea con los mercados del Este. Contó con 857 expositores de 24 países, representando a más de 2.100 marcas. También acogió eventos clave como la junta directiva de Cetraa y el I Encuentro de Escuelas de Formación Ocupacional en la Automoción.

REFERENTE DE LA POSVENTA

La novena edición, en 2007, consolidó a Motortec como principal referente del sector de la posventa en España y uno de los primeros en Europa, con 804 empresas de 22 países y más de 1.900 firmas. Se presentó un programa de grupos de compra con 20 países de Iberoamérica, Europa del Este y África, facilitando la expansión internacional del sector.

La décima edición, celebrada en marzo de 2009, cuenta con la participación de 600 empresas, que muestran sus últimas novedades en los 50.000 metros cuadrados de exposición, mientras que la undécima arranca con la colaboración con

Messe Frankfurt, para impulsar su proyección internacional, de forma que pasa a denominarse Motortec Automechanika Ibérica y recibe a cerca de 450 expositores.

Motortec siguió creciendo y, en 2013, batió su récord con 41.149 profesionales, el 3% más que en la anterior edición, además de 487 expositores y una superficie de 24.527 metros cuadrados. **En 2015** recibió a 51.484 profesionales, 603 empresas y 1.117 marcas representadas en una superficie neta de 29.930 metros cuadrados, cifras que suponen crecimientos del 25% en visitantes, del 28,6% en expositores y del 22% en superficie expositiva respecto a 2013.

Consolidada como la principal plataforma comercial de la posventa del Sur de Europa, la edición de 2017 acogió a 685 empresas expositoras y 1.352 marcas representadas de 27 países, lo que supuso un incremento del 12%. También aumentó el 10% el número de visitantes, que alcanzó los 56.448, y la superficie expositiva, que sumó 39.014 metros cuadrados, el 23% más. En esta ocasión, Motortec contó con un amplio programa de actividades paralelas, con alrededor de 4.000 asistentes, poniendo en valor y ofreciendo una visión global del ecosistema profesional y de las actividades económicas que lo conforman.

Nuevo récord de participación en 2019, con más de 700 empresas expositoras, 1.300 marcas y 60.349 visitantes, de los que el 50,3% fueron profesionales del taller, lo que supone un incremento del 8% frente a 2017. De ellos, el 59% procedían de centros independientes, el 18% de redes de talleres y el 22% de marcas oficiales. A resaltar los procedentes de vehículos industriales, que crecieron el 30% con respecto a la pasada edición. Otro importante dato a tener en cuenta es que la mayoría de visitantes eran propietarios de talleres, lo que resaltaba la profesionalidad de la edición.

RUPTURA Y PROGRESO

Tras diez años de relación entre Motortec Madrid y Automechanika Frankfurt, la exposición española inició nueva etapa en solitario de cara a la edición de 2021. Ifema/



Motortec propuso renovar el acuerdo con un enfoque más innovador, en el que se potenciase la presencia internacional y se adecuase el salón a la evolución del sector, pero la propuesta no fue aceptada. Con el fin de adaptarse al nuevo escenario y configurar el mejor espacio comercial para el sector, Ifema comprometió una fuerte inversión para superar las cifras de 2019 y encontró el respaldo incondicional de Sernauto, Ancera y el resto de asociaciones del sector.

La pandemia retrasó la 16ª edición a abril de 2022. Aun así, reunió a 500 empresas y 1.200 marcas, que recibieron la visita de 52.000 profesionales del sector. El programa de actividades batió récords, con 4.233 asistentes, el 21% más que en 2019, abordando temas clave como vehículo eléctrico, digitalización, sistemas ADAS, emisiones, legislación de los talleres, etcétera, y ofreciendo así una amplia panorámica de esta industria. En este mismo año, Motortec exportó su plataforma comercial y tecnológica de posventa a Chile. Junto a Espacio Riesco, del 26 al 28 de junio de este año celebrará su cuarta edición, en la que contará con 12.000 metros cuadrados de exposición y espera la visita de 7.000 profesionales.

A lo largo de los años, Motortec ha evolucionado junto al sector, adaptándose a las nuevas tendencias en movilidad eléctrica, conectividad y sostenibilidad. Se ha consolidado como un evento de referencia para descubrir las últimas innovaciones y, en la actualidad, es un pilar fundamental que refleja los cambios y desafíos de la posventa en España.

MOTORTEC ACOGERÁ EL IV CONGRESO DE TALLERES DE VEHÍCULO INDUSTRIAL, QUE ABORDARÁ LOS DESAFÍOS Y EL IMPACTO DE LA POSVENTA EN LA EFICIENCIA DEL TRANSPORTE

experimentaron de forma práctica el trabajo en un taller, ya fuese simulando el pintado de un vehículo con tecnología de realidad virtual (BASF), eligiendo la batería adecuada para un vehículo (Varta) o explorando la mecánica de un automóvil a través de un taller virtual (Service Next).

Por su parte, Motortec promovió entre institutos y centros de formación la visita Aula y, en concreto, al stand de Cetraa, donde los estudiantes pudieron apuntarse gratuitamente a una visita personalizada a Motortec. Una ruta que comenzará en el stand de la confederación de talleres y que les permitirá conocer cómo funciona la posventa y qué oportunidades ofrece. A juicio de Enrique Fontán, presidente de Cetraa, esta iniciativa busca romper las barreras entre los estudiantes y el sector de la posventa: "Queremos que los



jóvenes vean lo que significa trabajar en un taller hoy en día: un trabajo estable, bien remunerado, moderno y altamente tecnológico", y subrayó que, a través de esta colaboración "les damos la oportunidad de conocer el sector de manera más cercana y experimentarlo de primera mano".

IV CONGRESO DE TALLERES V.I.

Bajo el amparo de la feria se celebrará el IV Congreso de Talleres de Vehículo Industrial (Pabellón 7, el 24 de abril). Convocado por el Club

de la Posventa del Vehículo Industrial, abordará los desafíos y el impacto de la posventa en la eficiencia del transporte.

Comenzará con un informe inédito sobre "Las flotas del transporte y su impacto en la posventa del vehículo industrial hoy. Mercancías y viajeros. Flotas y autónomos", elaborado por el Club de la Posventa V.I. El encuentro presentará también las conclusiones de un estudio sobre "Los talleres y el mercado del mantenimiento del vehículo industrial en España hoy. Estructura

HAZ QUE TU FUTURO SE PONGA EN MARCHA



Ven a visitarnos:

motortec

Pabellón 4,
Stand 4D22
23-26 de abril

La movilidad evoluciona, y con **Midas**, tu éxito también.

Asegura el futuro de tu negocio con la red líder en el sector que te aporta **experiencia, innovación y rentabilidad.**

HAZTE FRANQUICIADO MIDAS

www.franquiciamidas.es
franquicias@midas.es

midas

LA AGENDA, AL DETALLE

Motortec 2025, como oportunidad para conectar con los líderes del sector, descubrir las últimas innovaciones y participar en actividades que marcarán el futuro de la posventa de automoción, analizará el sector de la posventa al detalle, mediante una amplia agenda de actividades. De ellas, y a cierre de esta edición, por días y sectores, quedaba establecida así:

Miércoles, 23 de abril

VEHÍCULO INDUSTRIAL

- III Encuentro de Empresas de Vehículo Industrial y Centros Educativos (Organizado por AFUPRO)

TALLERES Y POSVENTA

- Jornada FAGENAUTO (Federación Nacional de Asociaciones de Talleres de Reparación de Automóviles y Afines)
- Jornadas de AFIBA (Asociación de Fabricantes e Importadores de Bienes de Equipo para Automoción)

INNOVACIÓN

- Galería de Innovación: 18:30. Auditorio del Pabellón 7

Jueves, 24 de abril

NEUMÁTICOS

- Conferencia: "La industria del recauchutado en peligro, una llamada a la acción" (organizada por la Asociación Española de Neumáticos Reciclados-AER)

- Jornada sobre Reglamento EUDR: Impacto en la Importancia y Distribución de Neumáticos (organizada por la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Neumáticos-ADINE)

VEHÍCULO INDUSTRIAL

- IV Congreso de Talleres de Vehículo Industrial
- Entrega de los Premios Truck & Bus Garage Awards

ESTACIONES DE SERVICIO

- Jornada: "Estaciones de Servicio, horizonte 2030" (Organizada por MADIC GROUP)

TALLERES Y POSVENTA

- Continuación de las Jornadas de AFIBA
- Primer encuentro ibérico de la posventa, con ANECRA (Asociación Nacional de Empresas de Comercio y Reparación del Automóvil de Portugal), ARAN (Asociación Nacional del Ramo del Automóvil en Portugal), ACAP (Asociación del Automóvil de Portugal), CETRAA y CONEPA

Viernes, 25 de abril

TALLERES Y POSVENTA

- VI Encuentro de Redes de Talleres de la Posventa Plural
 - Cierre del evento de AFIBA
- Durante los tres días, los expositores realizarán conferencias, mesas redondas y jornadas en los distintos auditorios habilitados por la feria.

ACTIVIDADES ESPECIALES EN MOTORTEC 2025

- Concurso de valoración de daños en vehículos y concurso de reparación de faros (organizados por CESVIMAP)

- Concurso de mejor mecánico de vehículo eléctrico de alta tensión (CARSMAROBÉ)
- Concurso de Jóvenes Técnicos de Automoción (Fundación COMFORP)
- Motortruck: Mejor mecánico de vehículos industriales (en colaboración con Bosch Mobility Aftermarket)
- Competición de futuros profesionales de vehículo industrial (organizado por AFUPRO)

ÁREAS FUN- EXPERIENCIAS ÚNICAS

- *Motortec Grand Prix*: Competición de simuladores de realidad virtual
- *Motortec Racing*: Exposición de monoplazas de Fórmula 1 y motos de MotoGP (Fundación RECALVI)
- *Motortec Retro*: Exhibición de vehículos clásicos (Colaboración con RETROMOVIL)
- *CMC: Car Modified Contest*: Exposición de vehículos personalizados y modificados

y cifra de negocio: electromecánica, chapa y pintura y neumáticos. Rentabilidad media del taller". La investigación, realizada por la consultora Thot Data, permitirá conocer mejor cuántos talleres de vehículo industrial hay en nuestro país, cómo son, qué les preocupa y la importancia que tienen en sus negocios los clientes flotistas y los transportistas autónomos. Seguirá una ponencia sobre "Los talleres y el mercado del mantenimiento del vehículo industrial en Portugal", de la consultora portuguesa IF4, y otra más, de la consultora MSI, sobre la evolución del parque de vehículo industrial a medio y largo plazo y su potencial impacto en la actividad de

los talleres de vehículo industrial. El congreso se completará con tres mesas redondas sobre la realidad actual y los desafíos de futuro de la posventa de V.I., sobre la relación entre flotas de transporte y proveedores de servicios de posventa y sobre la contribución de las redes de talleres a la modernización del sector. En el transcurso del encuentro se hará entrega de los I Premios Truck & Bus Garage Awards a las flotas del transporte más y mejor orientadas al mantenimiento eficiente de sus vehículos, reconociendo la contribución de estos mantenimientos a una movilidad más sostenible, segura y fiable, que contribuye a reducir el gasto de

combustible y las emisiones contaminantes.

VI ENCUENTRO DE REDES DE TALLERES

Un tercer evento a destacar es el VI Encuentro de Redes de Talleres (25 de abril), donde se reflexionará en torno al valor que aportan los abanderamientos. Para conocer la realidad actual de las cerca de 80 redes que existen en España y Portugal se presentarán tres estudios específicos e inéditos sobre distintos aspectos, que se completarán con dos mesas redondas. Uno de los estudios tratará sobre las redes de talleres y la rentabilidad de sus adheridos comparada con el resto de

POR NÚMERO DE EXPOSITORES, RECAMBIOS Y COMPONENTES SERÁ EL SEGMENTO DE MAYOR REPRESENTACIÓN EN LA FERIA, SEGUIDO DE EQUIPAMIENTO DE TALLER Y ESTACIONES DE SERVICIO Y LAVADO

reparadores, en el que la iniciativa Posventa Plural asegura que la eficiencia de los talleres integrados en red, el 30% de los centros de reparación, es superior a la de los independientes. Asimismo, se conocerán los resultados de una encuesta realizada entre más de 600 empresarios de taller y 1.100 automovilistas sobre cerca de 80 redes, con el objetivo de conocer qué valor conceden los talleres adheridos y no adheridos a redes a este fenómeno y si las diferentes enseñas que despliegan su actividad en España son conocidas y valoradas como auténticas "marcas" por los conductores. De igual modo, se actualizarán otros dos estudios de Posventa Plural: el de la "Huella digital de las Redes de Talleres en Internet" y el de "Talleres en red: valoración del cliente corporativo, renting y aseguradora".



EL RECAUCHUTADO, EN PELIGRO

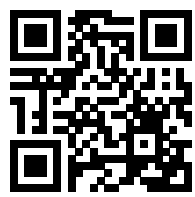
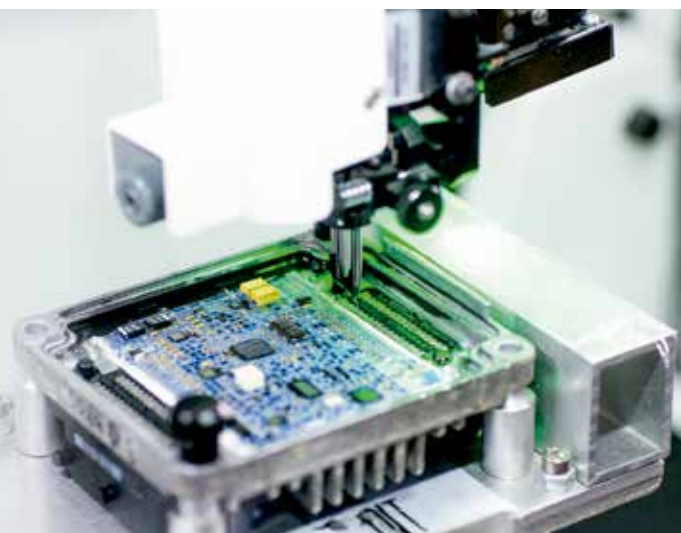
En cuanto a neumáticos, Tratamiento Neumáticos Usados (TNU) debatirá, el 24 de abril en el Auditorio 5 de la feria sobre los peligros que se ciernen sobre la industria europea del recauchutado, en un foro que reunirá a expertos del sector, altos cargos de la administración pública nacional y europea y representantes de empresas líderes en el ámbito de la movilidad sostenible. "La industria europea del recauchutado, en peligro", tratará sobre cómo el

recauchutado, una solución clave dentro de la economía circular que permite reutilizar neumáticos y reducir el impacto ambiental del sector, ve amenazada su viabilidad en Europa por la falta de demanda de productos reciclados. El foro cuestionará a las administraciones sobre la paradoja de que, aunque se incentiva el reciclaje, el verdadero problema es la falta de consumo de productos reciclados. Como señala Javier de Jesús, director operativo de TNU, "no se trata solo de reciclar, sino de consumir lo reciclado". ●

ACTRONICS

AVANZA CON LA REMANUFACTURACIÓN

DURANTE MÁS DE 20 AÑOS, SU ALIADO EN LA REPARACIÓN DE CALIDAD EN LA ELECTRÓNICA DEL AUTOMÓVIL.



Escanea el CÓDIGO QR para más información

93 22 00 456

WWW.ACTRONICS.ES

4.8

Con la confianza de más de 1500+ talleres en España.

“El verdadero desafío comienza, irónicamente, en la terminación del contrato”

Pablo Yllera, director general de Manheim España



Manheim es conocida por sus subastas online, pero su oferta va mucho más allá. ¿Cómo definirías el papel actual de la compañía en el sector de la automoción profesional?

Aunque se nos identifique por la venta de vehículos, lo cierto es que Manheim España, a diferencia de otros países en los que tenemos presencia, somos una empresa de remarketing con tres líneas de negocio bien definidas: la gestión administrativa de flotas, las inspecciones técnicas y la comercialización. Aportamos una visión integral del ciclo del vehículo, desde su uso corporativo hasta su remarketing, lo que nos convierte en un socio estratégico para fabricantes, empresas de renting, concesionarios o redes de talleres.

Uno de vuestros servicios más diferenciales es Mobility Contract Care. ¿Qué valor ofrece al cliente?

Como su propio nombre indica, se trata de una solución digital y automatizada a través de la que 'cuidamos' la gestión de contratos financieros de automoción. Guiamos al cliente durante todo el ciclo del contrato, liberando a la compañía de esa carga. Para lograrlo, automatizamos procesos clave, garantizamos trazabilidad total y

facilitamos la toma de decisiones. Es una solución omnicanal, flexible y personalizable a las necesidades de cada empresa, pensada para mejorar la experiencia del cliente y reforzar su fidelización.

También lideráis el área de inspecciones. ¿Qué os diferencia en este terreno?

Nuestra ventaja no está solo en la ejecución de la peritación, sino en todo el proceso que la rodea. Damos soporte técnico, gestionamos reclamaciones, litigios o incidencias complejas. Nuestro software permite generar informes precisos, en tiempo real, con imágenes y datos clave. Y esto es fundamental en operaciones de buyback o venta profesional, donde la transparencia marca la diferencia.

¿Qué tipo de empresas suelen recurrir a Manheim?

Atendemos a una variedad muy amplia: fabricantes, compañías de renting, rent a car, flotas corporativas,

“NUESTRA PROPUESTA DE PROVEEDOR ÚNICO COBRA TODO EL SENTIDO PARA QUIEN NECESITA EFICIENCIA Y FIABILIDAD”

“LA IA SERÁ CLAVE PARA ANTICIPAR COMPORTAMIENTOS, CONOCER MEJOR A NUESTROS CLIENTES Y OFRECERLES, POR LO TANTO, UN SERVICIO MÁS ENFOCADO Y EFECTIVO, O PREDECIR EL ESTADO DE LOS VEHÍCULOS”

redes de distribución... Todas buscan simplificar procesos complejos sin perder control operativo. Nuestra propuesta de proveedor único cobra todo el sentido para quien necesita eficiencia y fiabilidad.

La digitalización parece transversal a todo lo que hacéis. ¿Qué papel juega la tecnología en vuestros servicios?

Es fundamental. Nuestro software de gestión conecta todas las fases del proceso: asignaciones, logística, inspecciones, documentación y comercialización. Nos permite ofrecer trazabilidad completa y personalizar flujos para cada cliente. Además, la integración con herramientas como CRM, centralita virtual o sistemas analíticos nos da una visión 360° de cada contrato y vehículo.

Tras desarrollar un software propio, ¿tenéis planes para incorporar inteligencia artificial o machine learning en vuestros procesos?

Sin duda. La IA será clave para anticipar comportamientos, conocer mejor a nuestros clientes y ofrecerles, por lo tanto, un servicio más enfocado y efectivo, o predecir el estado de los vehículos. Estamos explorando modelos que nos ayuden a priorizar incidencias, automatizar tareas repetitivas o incluso mejorar las valoraciones de vehículos en tiempo real. Todo esto reforzará aún más nuestra capacidad de respuesta y aportará valor directo a nuestros clientes.



MANHEIM

COX AUTOMOTIVE

BUILDING CONNECTIONS. MOVING FORWARD



Desarrollamos conexiones para seguir avanzando.

Administración de la Flota | Inspecciones | Comercialización

Todos los pasos del proceso conectados entre ellos y con tu negocio.
No importa la procedencia de la flota, motorización o necesidades específicas.

En Manheim hacemos toda la gestión administrativa, la peritamos y vendemos,
porque somos especialistas en crear procesos de trabajo que ahorran
tiempos y costes al profesional de la automoción.

hola@manheim.es



David Moneo

DIRECTOR DE MOVILIDAD DE IFEMA



Motortec tiene alma, porque todo el mundo se siente en su casa, y es una esencia que no queremos perder



La 17ª edición, que se celebra del 23 al 26 de abril, prevé récord de expositores y de visitantes

David Moneo, director de Movilidad de Ifema, nos cuenta que la exposición bienal de la posventa ha puesto el foco en la internacionalización, para lo que ha llegado a acuerdos con asociaciones de otros países con el fin de ofrecer a los fabricantes españoles compradores internacionales y, a los compradores españoles, fabricantes internacionales. Comienza la cuenta atrás...

› Texto Irene Díaz

Queda ya poco para la próxima edición de Motortec. ¿Qué podemos esperar de la feria?

Efectivamente, queda poco ya y estamos muy satisfechos de cómo han reaccionado las empresas y las asociaciones. Tanto, que esperamos que sea una edición de récord tanto en participación de expositores como de visitantes. De hecho, superaremos holgadamente nuestra cifra máxima, que corresponde a la de la edición de

2019. Estamos ya en 680 expositores. Esto da una imagen de la representatividad que va a tener la feria, va a ser una muestra de toda la cadena de valor en la innovación y tecnología que el sector de la posventa puede ofrecer al mercado. Por otra parte, y en lo que respecta a la exposición, hemos conseguido llegar casi a 45.000 metros cuadrados de espacio expositivo, que representará un total de 100.000 m² entre zonas interiores y exteriores. Contaremos con seis pabellones y prácticamente hemos conseguido el sold out.

posibilidad de que entre ningún expositor, salvo en caso de muy pequeños, y esto es una satisfacción tremenda para nosotros. Es cierto que han pasado tres años desde la última edición, porque la pandemia alteró el calendario ferial en Europa. En estos tres años han pasado muchas cosas en el sector, porque evoluciona muy rápido y hay innovaciones todos los años. De este modo, Motortec es una feria muy esperada.

Está claro que las expectativas están por las nubes, teniendo en cuenta que han pasado tres años y no dos en esta ocasión. La oferta de valor para el visitante seguro que estará a la altura.

Sí, para empezar, contará con la presencia de las principales marcas, de los principales fabricantes de

“LAS PREVISIONES APUNTAN A QUE MOTORTEC 2025 SERÁ DE RÉCORD, TANTO DE EXPOSITORES COMO DE VISITANTES”

“POR PRIMERA VEZ,
HABRÁ EN MOTORTEC
UNA GRAN ÁREA
EXPOSITIVA DESTINADA
A LA FÓRMULA 1”

y ofrecerá información a los talleres para que estos sepan hacia dónde orientar sus negocios e inversiones.

Hablemos sobre esas tendencias de mercado. Entiendo que una de ellas es la sostenibilidad. Pero, ¿qué hay del resto?

La sostenibilidad es algo inherente a todo el sector. Desde el punto de vista de las emisiones, de la producción del componente, de la gestión del taller o, sencillamente, la incorporación del vehículo eléctrico. Evidentemente, en Motortec van a estar representadas todas las tecnologías, porque todas están vivas hoy y Motortec es un reflejo de lo que está sucediendo. De este modo, la sostenibilidad es algo totalmente transversal al sector y, por tanto, también al salón.

Otra tendencia de mercado será la atracción del talento. En esta edición hemos prestado mucha atención a las escuelas técnicas de FP. La idea es que el futuro tenga un papel protagonista a través de muchas actividades. Y por futuro

componentes, de equipamiento de taller y de maquinaria. También con la presencia de la distribución, de la industria del lavado, de las estaciones de servicio y del neumático. Motortec 2025 será realmente un escaparate único. No hay ningún otro en la Península Ibérica que hoy día muestre toda la cadena de valor y la

innovación del sector de posventa como lo hace Motortec. Así, la oferta de valor para el visitante pasa por ayudarle a entender hacia dónde se dirige el sector, a conocer las innovaciones y cuáles serán las tecnologías principales. Motortec 2025, de alguna manera, marcará las tendencias de mercado



entendemos a los profesionales del taller, los ingenieros técnicos y mecánicos y programadores del mañana. Albergaremos dos competiciones que premiarán al mejor técnico estudiante en varios ámbitos de la reparación.

La tercera tendencia será la gestión del taller. Porque la rentabilidad de los talleres es otra de las grandes preocupaciones del sector. En estos momentos hay mucha actividad, pero a veces no se consigue la rentabilidad necesaria para el taller o para los pequeños negocios de la posventa. Por eso, hemos puesto a disposición del taller formaciones, áreas didácticas y nuevas competiciones para elegir a los mejores técnicos de reparación del momento. En este sentido, también vamos a hacer una demostración de cómo será el taller del futuro. La implementación de la tecnología y la digitalización en la gestión del taller hará de este un negocio mucho más eficiente.

La cuarta tendencia será el vehículo industrial. Porque el área de VI de Motortec ha crecido mucho. Por eso continuaremos con la zona MotorTruck para Vehículo Industrial patrocinada y liderada por Robert Bosch. Allí tendrán lugar charlas sobre la innovadora tecnología del hidrógeno para vehículos de transporte por carretera. Por la tarde, los técnicos de vehículo industrial que se inscriban competirán en el concurso 'Desafío Truck' en su tercera edición, para conseguir el título de mejor técnico de vehículo industrial. También en dicha área

**“MOTORTEC 2025
CONTARÁ CON LA
PRESENCIA DE LAS
PRINCIPALES MARCAS,
DE LOS PRINCIPALES
FABRICANTES DE
COMPONENTES, DE
EQUIPAMIENTO DE
TALLER Y DE
MAQUINARIA”**



participarán estudiantes de Formación Profesional, con el objetivo común del sector de atraer talento. Asimismo, estamos hablando con las principales asociaciones del sector del transporte de mercancías por carretera y de transporte de viajeros para que sientan Motortec también como su feria. Porque la posventa del VI es un área clave para los grandes flotistas. Tanto que vamos a lanzar un galardón que premiará a las mejores flotas por el mantenimiento de sus vehículos.

Sostenibilidad, talento, rentabilidad y vehículo industrial. Cuatro vectores que están marcando la actualidad y que el taller seguro apreciará. Pero, ¿qué hay de la parte lúdica?

Tampoco nos olvidamos de ella. De hecho, tendremos por primera vez una gran área expositiva destinada a la Fórmula 1. Tendremos cinco monoplasas originales expuestas y, además, habrá una colección impresionante de monos de pilotos originales, de cascos, de guantes, de equipamiento... Habrá también cuatro unidades de MotoGP. De esta forma, todo el racing estará representado en Motortec. Esto será posible gracias a nuestro gran amigo Recalvi y, en concreto, a la Fundación Recalvi, que es quien aporta esta colección de vehículos y equipamiento. Tendremos unos 700 m² dedicados al área expositiva de la Fórmula 1. Y lo mismo con el mundo del vehículo clásico, que, con el apoyo de Retromóvil, contaremos

con unos 600 m² que mostrarán 20 coches clásicos.

No puedo dejar de preguntarte por el Encuentro Ibérico de la Posventa, impulsado por ANECRA en colaboración con ARAN, ACAP, CETRAA y CONEPA. ¿Qué supone para Motortec celebrar algo así en el nicho de la feria?

Motortec es la gran feria ibérica. El mercado portugués está muy integrado en Motortec, al margen de las diferencias que pueda haber entre un país y otro. Y en esta edición hemos trabajado poniendo el foco en la internacionalización. 2022 fue la primera edición que celebramos sin el apellido Automechanika. Fue una edición complicada, veníamos de la pandemia y justo el día que inauguramos nos permitieron quitarnos la mascarilla... Motortec 2025, por tanto, será la primera edición que celebraremos sin el apellido Automechanika, con el 100% de los recursos y con el mercado a pleno rendimiento. Nuestro objetivo al salir de Automechanika fue precisamente internacionalizar la feria, incluir una mayor presencia de expositores y compradores internacionales y consolidar la relación con Portugal. El Encuentro Ibérico de la Posventa será un colofón a todo esto. Porque vamos a reunir a las asociaciones portuguesas y las españolas en una jornada. Su celebración será la prueba de que hemos conseguido la unidad del mercado ibérico a través de la feria.

Y este no será el único paso en materia de internacionalización. Marruecos, por ejemplo, tendrá presencia este año.

Sí, Marruecos y otros muchos países. Es la primera vez que salimos fuera y hablamos con asociaciones de recambistas y proveedores de otros lugares. Hasta ahora nunca lo habíamos hecho. Hemos llegado a acuerdos con GIPAM, hemos estado en conversaciones con la Agencia Internacional de Desarrollo de Comercio Internacional de Marruecos y con otras entidades del país. Fuera de Marruecos, hemos llegado a acuerdos con asociaciones de Francia, Italia, Sudáfrica, Polonia, México, Colombia, Chile, Perú... En definitiva, hemos hecho un trabajo de presentación a asociaciones que no

nos conocían. Y, con todo eso, hemos conseguido cerrar el círculo, traer oferta de recambistas y fabricantes extranjeros y también de compradores internacionales. Porque si solo trajésemos expositores, no estaríamos haciendo bien nuestro trabajo. Lo que buscamos es ofrecer a los fabricantes españoles compradores internacionales y, a los compradores españoles, una oferta lo más rica posible con marcado carácter internacional.

Suena fantástico. Pongamos ahora en valor a nuestras asociaciones. ¿Cómo valoras su implicación para conseguir todo esto?

Solo puedo decir que sin ellas esto no podría funcionar. ANCERA, SERNAUTO, CETRAA y CONEPA son el corazón, el núcleo duro de la posventa. Y, nunca mejor dicho, porque el corazón es nuestra imagen en esta edición, lo elegimos porque hace que todo el cuerpo funcione. No obstante, también me gustaría

destacar el trabajo de otras asociaciones, como la Confederación de Estaciones de Servicio, Fagenauto, AFIBA o AERVI. Me emociona el cariño tan grande que las patronales le tienen a esta feria. Y también la prensa y las empresas. Para nosotros ese cariño es una responsabilidad y, en base a él, consideramos que hacerlo bien es una obligación, un mandato.

Nos gustaría conocer cuál es el factor determinante que hace que tanto expositores como visitantes apuesten por Motortec por encima del resto de la oferta ferial, que en la actualidad es bastante extensa.

Yo creo que, en primer lugar, es determinante que la feria es nuestra Motortec. Para el mercado ibérico es un honor tener un activo como Motortec y, por eso, debemos cuidarlo. En segundo lugar, yo destacaría que Motortec brinda una oportunidad de conocer todo lo que hay que saber sobre el mercado en >

“LA SOSTENIBILIDAD ES
ALGO INHERENTE A
TODO EL SECTOR”

Nex[®]
Cada día... más cerca de ti

ANIVERSARIO
2015 · 2025...

AÑOS
*de compromiso
con el sector*



Servicio de proximidad
Hasta **4 entregas diarias** y un **99,5%** de **entregas en plazo**



Garantía de disponibilidad
Stock de más de **450.000** neumáticos en **17 almacenes**



Trato personalizado
Equipo comercial y de **Call Center** especializado



365 Días en campaña
Promociones en todas las marcas desde la primera unidad



Más info en:
clientes.nex.es

NEX

✉ info@nex.es - pedidos@nex.es

☎ 91 827 51 00 - 902 25 40 18

**TU DISTRIBUIDOR INTEGRAL
DE NEUMÁTICOS**





“EL FUTURO DE MOTORTEC PASA POR CONSOLIDAR LA PRESENCIA DE LOS GRANDES FABRICANTES, POR LA INTERNACIONALIZACIÓN Y POR SEGUIR ATRAYENDO COMPRADORES”

tan solo un par de días. Motortec es la gran fiesta profesional y tiene alma, porque todo el mundo se siente en su casa, y es una esencia que no queremos perder. Queremos, además, que esa esencia se vea también fuera de España y de la Península Ibérica. Porque si somos capaces de atraer a las empresas, de atraer talento e inversión, el sector crecerá con Motortec.

Hablemos de lo que está por venir, ¿por dónde pasa el futuro para Motortec?

El futuro pasa por consolidar la presencia de los grandes fabricantes. Tenemos que hacernos importantes para los grandes fabricantes europeos y mundiales. El sector va a cambiar mucho, lo hará a la par que

las necesidades de los conductores, que son los clientes finales. También cuando se incorporen nuevos actores al mercado. Nuestro gran reto es no perder el ritmo del sector.

En segundo lugar, el futuro también pasa por ese proceso de internacionalización en el que ya estamos inmersos. Por conseguir que cada vez haya más medios de comunicación internacionales. Este año hay 25, y nunca habíamos tenido tantos.

Y, por supuesto, y en tercer lugar, el futuro pasa por seguir atrayendo compradores, porque tenemos una gran industria en España y parte de estas empresas todavía no están en Motortec. Tenemos que conseguir captarlas. El modo de hacerlo es atrayendo a los grandes compradores internacionales presentes.

Y, ya para terminar, si yo tuviera la potestad para concederte tres deseos: uno para Motortec, otro para Ifema y otro para el sector de la posventa, ¿qué pedirías?

Para Motortec pediría que superemos en esta edición todos los récords de visitantes. Ya en el 2019

estuvimos prácticamente en 60.000 y la cifra de 2022 fue muy similar. De este modo, me gustaría que todavía viniese un mayor número de talleres y profesionales.

Para Ifema, deseo que seamos capaces de seguir creciendo como los estamos haciendo, de incorporar a nuestra oferta la Fórmula 1, pero sin perder nuestra alma y nuestra esencia. Que seamos capaces de crecer, de convertirnos en un referente internacional de recintos feriales, pero sin perder nuestro ser. Y para la posventa, pues que siga habiendo muchos talleres y que estos crezcan. De este modo, pediría que sigamos invirtiendo en ellos y en su formación, y a esta tarea debemos contribuir todos, empezando por los grupos de distribución, los fabricantes y las asociaciones. Y, por último, también pediría trabajar unidos, porque si cada uno hace la guerra por su cuenta, y hablo a nivel asociativo, es posible que no se consiga ese deseo que estoy pidiendo.

En definitiva, pediría unidad, crecimiento e inversión en el sector del taller para que la posventa siga creciendo y mejorando. ●

RECAMBIOS Y ACCESORIOS

nº 409

www.posventa.com



SUMARIO

INFORME REMANUFACTURADOS

› CESVIrecambios, Recomotor, Actronics y Borg destacan por su labor en la reutilización y reacondicionamiento de piezas para reducir el impacto ambiental y optimizar recursos.

INFORME FILTROS

› De la mano de algunos de los primeros espadas del segmento, como Diesel Technic, Grupo Cartés, Imprefil, Mann+Hummel y UFI Filters, repasamos las principales novedades del mercado de la filtración.

REMANUFACTURADOS

Una segunda vida para los recambios

La posventa apuesta por la responsabilidad y el compromiso con el medio ambiente

La sostenibilidad está en el punto de mira de la posventa y son más las empresas que ejercen su actividad a la par que cuidan del planeta. En este sentido, repasamos la trayectoria de CESVIrecambios, Reacomotor, Actronics o Borg, firmas que brindan una segunda vida al recambio.

› Texto **Irene Díaz**

CESVIrecambios, tal y como explica su directora, María José San José Oviedo, nació hace más de 25 años. Fue a mediados de los 90 cuando se constituyó un grupo de trabajo para estudiar todas las posibilidades para el tratamiento de los vehículos al final de su vida útil. Fruto de esa inquietud y de esa investigación, en 1996 desmontaron su primer vehículo. “Fue una tarea trabajosa, que nada tiene que ver con lo que hacemos hoy en día. Pero la semilla ya estaba sembrada”, explica San José, quien tres años después, en 1999, se sumó a la iniciativa que, por entonces, ya había superado los 500 coches desmontados. Una cifra que palidece con las de su presente: hoy la han multiplicado por 100, superando los 50.000 vehículos tratados. Eso se traduce en que, desde el nacimiento de CESVIrecambios, se han recuperado más de 1.600.000 piezas y descontaminando y desmontando más de 53.000 vehículos. Y si hablamos del último año, en 2024 se recuperaron 65.000 piezas. En cuanto a sus instalaciones actuales, se inauguraron en 2004. Desde entonces no han parado de trabajar, siempre con el foco puesto en la sostenibilidad: “Usar recambio de segunda mano es sostenible

porque no hay que fabricar algo que ya está fabricado. Así se evita el impacto de la producción”, nos cuenta la directora de CESVIrecambios. Su manera de proceder es clara: descontaminan los vehículos dados de baja y vuelven a poner en el mercado sus piezas en perfecto estado. Eso, sin contar con que reciclan otros componentes de los coches, como acero, vidrio, aluminio, plásticos y neumáticos fuera de uso. “De este modo, MAPFRE completa el círculo, neutralizando el impacto medioambiental de sus vehículos asegurados que han sido declarados como pérdida total”, indica San José. Para cumplir su misión, el equipo de CESVIrecambios dispone de unas instalaciones de 24.000 m² de parcela y 7.000 m² construidos en Ávila. Como curiosidad, CESVIrecambios fue la primera instalación a nivel europeo con un

**BORG AUTOMOTIVE
REMAN Y CPI ESTÁN
ESPECIALIZADAS EN LA
REMANUFACTURACIÓN
DE PIEZAS DE REPUESTO
PARA AUTOMÓVILES**

alto grado de automatización para dicha actividad. Su prioridad pasa por dar servicio a la compañía, por lo que actualmente solamente llegan a CESVIrecambios vehículos que han sido declarados pérdida total por MAPFRE. Los criterios de decisión de si un vehículo llega al centro o no se basan en su estado, su localización y el grado de aceptación de ese vehículo, dado que la venta de sus piezas garantiza la rentabilidad del negocio. Lo tienen claro: cuantas más piezas se puedan recuperar para segunda vida y más cerca esté el vehículo de sus instalaciones, mejor. Por otro lado, cabe destacar que en CESVIrecambios no reparan piezas, sino que recuperan lo que está en perfectas condiciones y sus técnicos, tras un análisis y las pertinentes comprobaciones, consideran que es apto para su reutilización con garantía. El denominador común de estos recambios suele ser que tienen pocos años de vida. Y es que, al tratarse de vehículos bastante nuevos, la rotación es alta. “Contamos con un almacén aproximado de 65.000 piezas desmontadas y comprobadas. Si nos comparamos con otros CAT, no son muchas, pero nuestra filosofía es vender producto terminado y verificado y no poner a la venta piezas que están montadas en los vehículos de la campaña, y tampoco elementos que tengan que ver con la seguridad”,





CESVIrecambios funciona con un autoconsumo medio del 35-40%, aproximadamente.

ACTRONICS NACIÓ EN 2004, EN UN MODESTO ÁTICO DE BORNERBROEK (PAISES BAJOS)

asegura San José. El caso de las baterías de vehículo eléctrico es especialmente llamativo porque, desde el área de investigación de CESVIMAP, se desarrolló un proyecto de acumulación de energía fotovoltaica con este tipo de baterías, consiguiendo un autoconsumo medio en CESVIrecambios del 35-40%, aproximadamente. En lo que respecta a quién puede comprar en el CAT de CESVIMAP, la respuesta es todo el mundo, si bien la mayor parte de las ventas son a profesionales. "Estos tienen una necesidad diaria de compra de producto para sus reparaciones y, por

ello, se les ofrece un descuento en la compra", explica San José. Las piezas pueden comprarse online, por teléfono, eBay y otras plataformas e, incluso, por WhatsApp. Como se observa, CESVIrecambios funciona como la maquinaria de un reloj suizo, lo que no sería posible sin el equipo que conforma el centro, formado por 24 personas. "Cada uno de estos profesionales están ubicados en las distintas áreas de trabajo del centro: campa, taller, almacén, administración y equipo comercial. Somos un equipo formado, profesional y muy cohesionado", indica su directora, quien, sin duda

alguna, se siente orgullosa: "Trabajar aquí y dirigir este centro es una labor muy reconfortante, y no sólo para mí, sino para todas las personas que formamos CESVIrecambios. Es un negocio, qué duda cabe, pero esta actividad va más allá de la propia rentabilidad... Porque la rentabilidad es muy importante, pero la labor que realizamos contribuye a alcanzar el objetivo más perseguido en la actualidad por cualquier empresa o actividad: la sostenibilidad". No obstante, y pese a su más que loable misión, visión y valores, CESVIrecambios no deja de ser una compañía que factura en última instancia. Y, en este aspecto, las cosas van viento en popa: en 2024 alcanzaron ampliamente los objetivos que se habían marcado. "Optar por un recambio verde es una tendencia al alza, por lo que tendremos que seguir avanzando hasta descubrir nuestro

TCMATIC.COM

tematic

AUTOMATIC TRANSMISSION EXPERTS

Metemos la directa Novedades 2025

tematic 
ServicePoint

PROGRAMA DE
AFILIACIÓN PARA
TALLERES

ACE23
Designed by tematic

LA REVOLUCIÓN EN
EL MANTENIMIENTO DEL
CAMBIO AUTOMÁTICO



techo con los recursos que tenemos e ir explorando posibilidades de crecimiento para los retos que se vayan presentando como, por ejemplo, los vehículos eléctricos”, detalla San José. Llegados a este punto, tan solo queda hablar del futuro del centro, que, a juicio de su directora, tiene aún mucho camino por recorrer y el momento para su actividad es dulce. Porque cada vez hay más demanda de este tipo de producto al tener las nuevas generaciones una mayor conciencia social. Está claro, cuidar el planeta es, para muchos, una prioridad, y la posventa no es una excepción.

**RECOMOTOR,
LA STARTUP POSPANDEMIA**

Recomotor nació en junio de 2021 con el objetivo de promover la economía circular en el sector de la automoción. Se trata de una startup catalana que recupera las piezas de coches en buen estado a través de una red de desguaces, algunos propios y otros externos, y las proporciona a todos aquellos profesionales y talleres que necesiten de un recambio, evitando a la vez la acumulación de coches en desguaces y la obsolescencia. La misión del proyecto es aprovechar al máximo la vida útil de los coches y minimizar la huella medioambiental. Gerard Palau, COO y Co-fundador de Recomotor, dio sus primeros pasos hace cinco años como freelance, llevando a cabo un proyecto que constituiría el germen de lo que hoy es la compañía. Todo surgió a partir de una idea derivada de la identificación de una problemática: “Siempre he trabajado en automoción, desde muy joven. Eso me permitió detectar un problema con las piezas de desguace, que pasaba porque la garantía de estas era muy escasa. Entendí aquello como una oportunidad, porque las

CESVIRECAMBIOS ES EL CAT DE VEHÍCULOS FUERA DE USO DE CESVIMAP Y NACIÓ HACE MÁS DE 25 AÑOS



Gerard Palau y Jan Amat fundaron Recomotor en 2021.

piezas nuevas cada vez son más caras y, además, las empresas cada vez tienen menos stock. Eso sin contar con que los plazos de entrega son muy largos... El caso es que vi una oportunidad y empecé a trabajar como freelance, publicando en Wallpop referencias de algunos desguaces. Hablaba con ellos y les explicaba que podía convertirme en un canal de venta más. Así, poco a poco, creé una pequeña marca”, indica el ejecutivo de Recomotor. De este modo, Palau comenzó a trabajar para algunos talleres, certificando la calidad de algunos desguaces y comisionando en la venta de las piezas. Empezó a tener en cartera a algunos desguaces validados en lo que respecta a calidad de producto y también talleres fijos que confiaban en él. Entonces se dio cuenta de que debía escalar el negocio: “Para conseguirlo, necesitaba meter departamentos y contratar gente. Pero de negocios no tenía ni idea. Venía de la parte más técnica de la automoción, había trabajado en el ámbito de la competición y del concesionario, y entonces me decidí a buscar un socio. Fue cuando uní fuerzas con Jan Amat. Él venía de una startup con un Go To Market muy parecido, por lo que tenía experiencia. Creamos la empresa al 50/50”, detalla. Y lo cierto es que su trabajo no tardó en dar frutos, porque el negocio empezó a traccionar muy rápido, lo escalaron y levantaron ronda de inversión. Pronto llegaron los primeros hándicaps: “Detectamos algunos problemas con los desguaces. Algunos nos ponían su publicidad en el paquete o en la factura o no eran del todo profesionales con la entrega de las

piezas... Por ello, cogimos el toro por los cuernos y nos decidimos a comprar desguaces y convertirlos en fábricas de desmontaje y validación de piezas”. Hoy, Recomotor cuenta con 4 desguaces propios y está en negociaciones para adquirir otros dos a corto plazo. Almacenan las piezas en una central logística y así no dependen tanto de los desguaces externos, con los que todavía siguen trabajando. Su método de trabajo es híbrido: “Seguimos con el modelo de dropshipping, combinamos los dos modelos. Vendemos nuestras piezas y, cuando no tenemos algo, nos valemos de desguaces validados”, explica Palau. En concreto, poseen desguaces en Balaguer (Lérida), Segovia, Vinarós (Castellón) y Zaragoza. Y, además, distribuyen recambio de unos 400 desguaces validados, no todos españoles: “Tenemos proveedores de Francia, Alemania e Italia”. En Recomotor, la calidad del producto es una prioridad absoluta y, para garantizarla, han implementado un sistema de scoring que evalúa individualmente el rendimiento de cada proveedor externo. “Este sistema analiza las ventas y nos permite conocer el nivel de fiabilidad y calidad de los desguaces con los que colaboramos”, comenta Palau. En lo que respecta a las piezas propias, disponen de un equipo de electromecánicos especializados que realizan diagnósticos exhaustivos en la línea de desmontaje, replicando los procedimientos de un taller profesional. “Cada componente sigue un protocolo de verificación específico para asegurar su correcto funcionamiento antes de ser puesto a la venta”, asegura Palau. Además,



NOVEDAD

**PIEZAS DE
SUSPENSIÓN
CON 5 AÑOS
DE GARANTÍA**



LA SEGURIDAD ANTE TODO.

Máxima calidad en la que puede confiar para disfrutar de la máxima seguridad. Descubra nuestros nuevos componentes de suspensión con una garantía de 5 años para ofrecerle un servicio aún mejor.

Obtenga más
información



UN EQUIPO DE 100 PROFESIONALES HACE POSIBLE QUE RECOMOTOR FUNCIONE

disponen de un departamento dedicado exclusivamente a la reconstrucción de piezas de alto valor afectadas por siniestros. "Gracias a este proceso, conseguimos darles una segunda vida, optimizando el aprovechamiento de recursos y promoviendo la economía circular", detalla.

En lo que respecta al equipo, son cien personas las que hacen posible que Recomotor funcione como lo hace hoy día. En cuanto al futuro, pasa por seguir creciendo. A corto y medio plazo, Palau y Amat aspiran a poseer el almacén de recambios recuperados más grande de Europa, con un millón de piezas. Las perspectivas, por el momento, no pintan mal: en 2024 facturaron 6 millones de euros y en este 2025 prevén facturar entre 10 y 12 millones.

ACTRONICS, MÁS DE 2.000 CLIENTES EN ESPAÑA

ACTRONICS celebró su vigésimo aniversario en 2024. La compañía nació en un modesto ático de Bornerbroek (Países Bajos). Leon Kleine Staarman, impulsado por su pasión por la tecnología y con la experiencia adquirida en el desmontaje de automóviles, decidió emprender este nuevo camino, que pasaba por reducir el flujo de residuos, extendiendo la vida útil de

El enfoque inicial de ACTRONICS fue la remanufactura de las ECU de Mitsubishi.



las piezas electrónicas de los automóviles mediante la remanufactura.

Con el respaldo de un grupo de técnicos apasionados que creyeron en su visión, ACTRONICS se fundó oficialmente en 2005. El enfoque inicial fue la remanufactura de las ECU de Mitsubishi. Pronto siguieron otras piezas electrónicas para automóviles. La obligatoriedad de las unidades ABS y ESP en los coches nuevos en 2004 y 2014, respectivamente, hizo crecer su gama. Y, más adelante, con la creciente popularidad de los vehículos eléctricos, el especialista en remanufactura vio nuevas oportunidades de negocio. En 2023 implementó su primera solución dirigida a componentes de vehículo eléctrico y, un año más tarde, ACTRONICS amplió sus servicios de remanufactura con el fin de incluir cargadores incorporados e inversores. De este modo, la marca no ha dejado de crecer: y es que ya no solo opera en el mercado holandés, sino que está presente en más de 10 países y dispone de un equipo de más

de 100 profesionales. En lo que respecta a España, más de 2.000 clientes confían en sus servicios de remanufactura en la actualidad.

BORG, 50 AÑOS DANDO NUEVA VIDA A LAS PIEZAS

En lo que respecta a BORG Automotive Group, con sede en Silkeborg, Dinamarca, está formado por BORG Automotive Reman, CPI y BORG Automotive Newman y, en la actualidad, cuenta con más de 2.000 empleados distribuidos entre sus instalaciones de producción, almacenes y oficinas a lo largo de Europa. BORG Automotive Reman y CPI están especializadas en la remanufacturación de piezas de repuesto para automóviles. Según nos explican fuentes de la compañía, esta es y ha sido la principal área de negocio de la empresa durante 50 años; si bien BORG Automotive Group posee la empresa comercial BORG Automotive Newman para complementar su gama con piezas de repuesto de nueva producción. Si hablamos de su materia prima, uno de los componentes que la compañía remanufactura, sin ir más lejos, son los turbos. Sus protocolos, en este sentido, son muy estrictos. Tanto es así que el especialista garantiza que cada turbocompresor cumple con los estándares más exigentes del sector mediante un minucioso proceso de refabricación y un estricto control de calidad, que incluye certificaciones como DIN EN ISO 9001:2015 o la norma para proveedores de automoción IATF 16949. Y es que, tras un lustro operando, sin duda, tiene el know-how a su disposición para ofrecer una oferta de calidad al mercado. ●

Borg solo reacondiciona piezas originales.



 **autopromotec**

21 - 24 Mayo 2025
Bologna - Italia



**30° Feria Bienal Internacional
de los Equipos y del Aftermarket
Automovilístico**

60 YEARS!

**¡Consigue
tu entrada gratuita!**

Visite www.autopromotec.com

www.autopromotec.com | info@autopromotec.it

Con el apoyo de

Con el patrocinio de

Promovido por

Miembro de

Organizado por

En colaboración con

madeinitaly.gov.it



promotec



FILTROS

La técnica de la filtración, en constante progreso

El mercado de la filtración se presenta tan innovador como extenso

Toda la tecnología relacionada con la filtración es crucial para la buena salud del motor y de los habitantes del vehículo. Es por eso que el mercado de la filtración se presenta tan innovador como extenso, mostrándose siempre en constante evolución. Hacemos un repaso por sus principales novedades de mano de grandes los espadas del segmento.

› Texto Irene Díaz

Tal y como explica Imprefil, las aplicaciones de los procesos de filtración son muy extensas. Tanto es así que las encontramos en múltiples ámbitos de la actividad de la industria general y de la automoción en particular. “El medio filtrante es el elemento fundamental para la práctica de la filtración y su elección es habitualmente la consideración más importante para garantizar el funcionamiento del proceso”, indican desde la marca. En este sentido, desde la compañía explican que, en general, entre los principales criterios de selección del material de medio filtrante se pueden destacar la compatibilidad y resistencia química con la mezcla. “La permeabilidad al fluido y la resistencia a las presiones de filtración, la capacidad en la

retención de sólidos, la adaptación al equipo de filtración y mantenimiento y la relación entre la vida útil y el coste”, cuentan.

Al hilo de lo anterior, Imprefil, además, destaca que la variedad de tipos de medios porosos utilizados como medios filtrantes es muy diversa, “ya sea en forma de fibras tejidas y no tejidas, sólidos porosos o perforados, membranas poliméricas o sólidos particulados, a lo que se suma la gran variedad de materiales: fibras naturales, fibras sintéticas, materiales metálicos, materiales cerámicos y polímeros”.

Eso por no hablar de la técnica: según detalla el especialista, siempre está en constante evolución. De este modo, el desarrollo de nuevos sistemas es continuo, siempre buscando que estos sean más eficientes y estén mejor adaptados a

los espacios de trabajo, tanto en el motor, como en el habitáculo de los vehículos.

DE PARTÍCULAS, DE CARBÓN ACTIVADO Y BIOFUNCIONALES

Los filtros del aire de la cabina, también conocidos como filtros de polen o filtros de habitáculo, son esenciales para lograr una mayor comodidad en el interior del vehículo. Sus beneficios se hacen especialmente patentes en los viajes

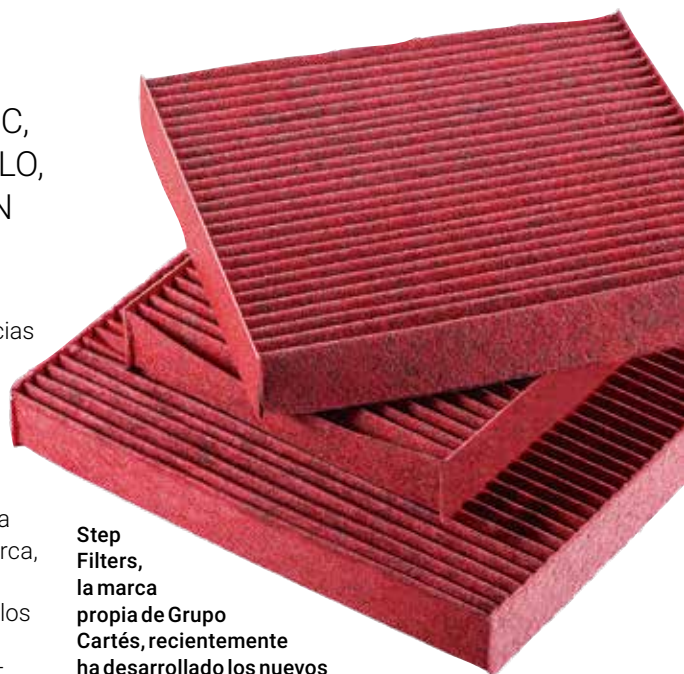
LOS FILTROS BIOFUNCIONALES ESTÁN CERTIFICADOS Y PROTEGEN FRENTE A ALÉRGENOS, VIRUS, MOHO Y BACTERIAS, ENTRE OTRAS MUCHAS SUSTANCIAS NOCIVAS



LA GAMA DE DT SPARE PARTS, DE DIESEL TECHNIC, INCLUYE VARIOS TIPOS DE FILTROS DE HABITÁCULO, ALGUNOS DE ELLOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN CON FILTROS DE CARBÓN ACTIVADO BIOFUNCIONAL

de larga duración y también durante las temporadas de mayor incidencia de alergias, ya que estos garantizan un aire limpio en el habitáculo. Al respecto, no está de más recordar que estos filtros se instalan en el sistema de ventilación y aire acondicionado de los vehículos industriales, desempeñando un papel fundamental en la creación de un ambiente interior sano y agradable. Su función principal es eliminar partículas dañinas, polvo, polen, bacterias y otros contaminantes del aire antes de que entren en el interior del vehículo, mejorando así notablemente la calidad del aire y, en última instancia, garantizando una conducción placentera y saludable. Por lo anterior, la gama de DT Spare Parts de Diesel Technic incluye varios tipos de filtros de habitáculo, algunos de ellos de última generación con filtros de carbón activado biofuncional para camiones, autobuses, furgonetas y otras aplicaciones. "Los filtros biofuncionales están certificados y protegen frente a alérgenos, virus, moho y bacterias, entre otras

muchas sustancias nocivas. Gracias a sus grandes propiedades antivirales, su uso en autobuses es especialmente efectivo, si bien estos filtros también son muy populares en los sectores de la industria, la construcción y la agricultura", explican desde la marca, y añaden que estos filtros son adecuados para su uso en vehículos de varias marcas, como Scania, Volvo, MAN, Mercedes-Benz, DAF, Iveco y muchas más. "Hay que hacer una distinción entre filtros de partículas, filtros de carbón activado y filtros de carbón activado biofuncional. Los tres resultan convincentes a la hora de filtrar polvo, polen y partículas de suciedad, y cuando se trata de reducir el hollín del diésel y el polvo fino. Los filtros de carbón activado convencionales, así como los biofuncionales, además también pueden absorber eficazmente gases perjudiciales como el ozono, los óxidos de nitrógeno o el dióxido de azufre, incluyendo los gases de escape. Otra función es la prevención de olores desagradables fruto de la retención de estos gases", detallan. Y



Step Filters, la marca propia de Grupo Cartés, recientemente ha desarrollado los nuevos filtros de habitáculo Bacterstop.

concluyen: "Los filtros biofuncionales también tienen otras ventajas muy positivas respecto a los filtros de partículas y los filtros convencionales de carbón activado. Por una parte, protegen frente a microorganismos perjudiciales. Y, por otra, evitan el crecimiento de bacterias y mohos. Además, garantizan una filtración óptima del polvo más fino. Otro argumento a favor de los nuevos filtros biofuncionales radica en que favorecen la inactivación de los virus hasta en el 99,97%. Los filtros biofuncionales no son la única novedad de Diesel Technic, ya

Especialistas en filtración y térmico

imprefil



+40 Años

Distribuidor de:



imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com • Tienda online: e-imprefil



CENTRAL:
IMPREFIL
Avda. Artesanos, 38 • 28760 Tres Cantos (MADRID)
Tel. 902 180 726 - 918 031 119 • Fax 918 034 756

Delegación Cataluña:
IBARFIL, S.L.
C/ Esculter Ordoñez, 164 • 08016 BARCELONA
Tel. 902 180 398 - 933 592 620 • Fax 933 594 265

que también ha lanzado los filtros DT Spare Parts para vehículos japoneses, que recientemente fueron presentados por sus Parts Specialists. “La extensa familia de

filtración de la marca DT Spare Parts incluye filtros de aire, de combustible, de aceite, de habitáculo, de agua... La novedad es que este año se ha ampliado aún

más para incluir aplicaciones en vehículos de fabricantes japoneses. Por esa razón, los filtros ahora también estarán disponibles para marcas como UD, HINO, ISUZU y FUSO en el Partner Portal de Diesel Technic. Esta ampliación supondrá que las necesidades individuales del mercado puedan satisfacerse de una forma aún más personalizada”, concluyen.

MANN+HUMMEL CONFÍA EN LOS FILTROS DE AIRE CATÓDICOS PARA PROTEGER LOS COMPONENTES DE LA PILA DE COMBUSTIBLE

Actualmente, los vehículos eléctricos con sistemas de propulsión de pila de hidrógeno son poquísimos. Sus principales desafíos para constituir una verdadera alternativa al vehículo eléctrico de baterías (BEV) son el escaso desarrollo de las infraestructuras de la red de estaciones de recarga, los costes de producción y la adopción de tecnologías renovables para la producción de hidrógeno. Pero, según MANN+HUMMEL, si se superaran estos desafíos, este sistema de propulsión presenta varias ventajas frente a los BEV, como el tiempo de repostaje, porque pueden hacerlo en solo unos minutos, mientras que los BEV pueden tardar varias horas en recargarse completamente. Además, las pilas de combustible aportan mayor autonomía que las baterías de los BEV, aunque estas están implementando desarrollos orientados a reducir esa brecha.

Atendiendo al funcionamiento de este sistema de propulsión, el especialista considera esencial incorporar en el vehículo filtros de aire catódicos, aunque por normativa no sean siempre obligatorios, ya que su función principal es proteger el cátodo de contaminantes y partículas que podrían dañar el sistema o reducir su eficiencia.

“Los filtros de aire catódicos utilizan medios filtrantes multicapa con carbón activo incorporado, que permiten eliminar tanto partículas sólidas (polvo, polen), como otros contaminantes del aire (gases), evitando que estas partículas obstruyan o dañen el cátodo, lo que podría afectar negativamente la reacción electroquímica. Este aire limpio también va a mejorar la eficiencia en la generación de electricidad. De igual modo, la presencia de contaminantes en el aire puede acelerar el desgaste de los componentes de la pila de combustible, de modo que estos filtros ayudan a prolongar la vida útil del sistema al mantener el aire limpio y libre de partículas dañinas”, concluyen.



ANTIBACTERIANOS Y ECOLÓGICOS

En lo que respecta a Step Filters, la marca propia de Grupo Cartés, recientemente ha incorporado a su gama los nuevos filtros de habitáculo Bacterstop, una nueva generación de filtros antibacterianos y resistentes al agua que suponen una protección total y efectiva en el habitáculo. “A diferencia de otros elementos filtrantes antibacterianos, el sistema Bacterstop impregna toda la superficie filtrante, tanto por su cara exterior como por su cara interior, ofreciendo una protección 100% garantizada en el aire que penetra al interior del vehículo por el sistema de ventilación”, indican desde la compañía.

Además, esta tecnología incluye un tratamiento hidrofóbico que repele el agua y la humedad, lo que alarga la vida útil del medio filtrante y evita la condensación en el interior del vehículo: “De esta forma, la protección es completa y se impide la formación de bacterias en cualquier punto del filtro de habitáculo y, por consiguiente, del sistema de ventilación del vehículo. Por otro lado, la combinación de microfibra, carbón activo y capa antibacteriana proporciona una



A DIFERENCIA DE OTROS ELEMENTOS FILTRANTES ANTIBACTERIANOS, EL SISTEMA BACTERSTOP IMPREGNA TODA LA SUPERFICIE FILTRANTE Y OFRECE PROTECCIÓN 100% GARANTIZADA DEL AIRE QUE PENETRA EN EL HABITÁCULO

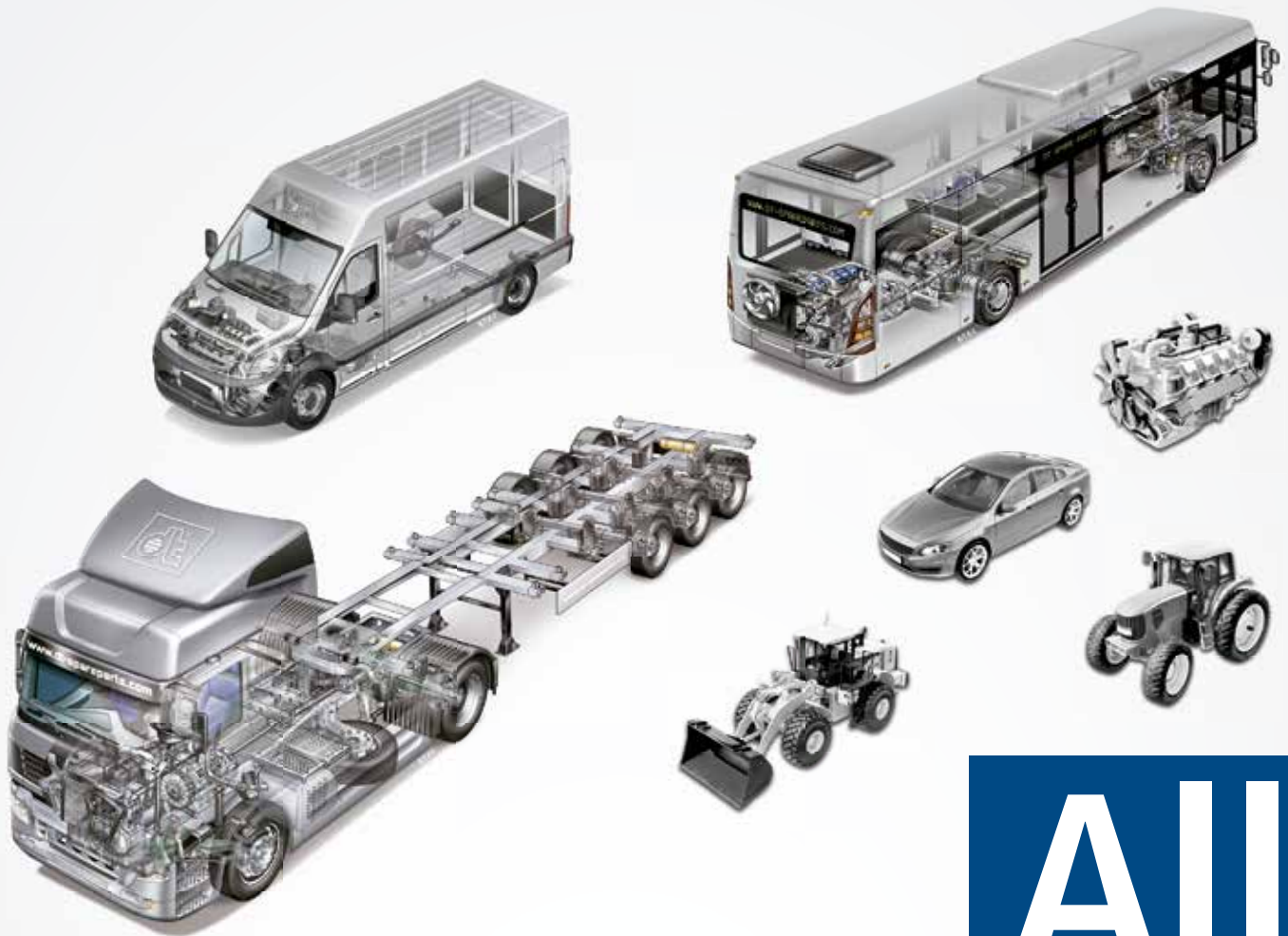


Genuine Quality.
Durable Trust.

A brand of

DIESEL TECHNIC

Global Automotive Solutions – Made in Germany



All

you need



Your brand for One-Stop-Shopping.
www.dt-spareparts.com



Kevin, Part Specialist de Diesel Technic, posa junto a la gama de filtros DT Spare Parts para vehículos japoneses.

protección efectiva frente a partículas, polen, ácaros, bacterias, olores y vapores”, añaden. Por otra parte, Grupo Cartés ha querido dar un paso más en su gama de filtros de aire con la incorporación de su innovador filtro Green Media, también de su marca Step Filters, un medio filtrante ecológico que sustituye al tradicional, manteniendo el mismo rendimiento. “El nuevo Green Media mantiene las mismas medidas, características y prestaciones de alta eficacia de siempre, pero con un distintivo color verde que lo hace muy reconocible”, apuntan. “Este cambio facilita la identificación de estos nuevos filtros Step Filters, que ahora no solo destacarán por su calidad, sino también por su compromiso con el medio ambiente”, concluyen desde Grupo Cartés.

FILTRO DE COMBUSTIBLE PARA PICKUPS

Por su parte, MANN-FILTER ha desarrollado un filtro de combustible para pickups capaz de filtrar más del 95% del agua y más del 96% de partículas hasta 25 veces más pequeñas que un cabello humano. Se trata de su MANN-FILTER PU 10 023/1 z KIT para pickups, orientado a sistemas de inyección diésel cada vez

más sensibles. Este innovador filtro tiene una eficiencia de separación extremadamente alta (más del 96%) con un tamaño de partícula de cuatro micrómetros. Esto significa que 9.600 de cada 10.000 partículas entrantes son retenidas. “Para ponerlo en contexto, estas partículas son hasta 25 veces más pequeñas que un cabello humano”, explican desde la compañía. No solo las impurezas pueden tener un efecto negativo en los componentes del sistema de inyección, también las gotas de agua.

EL NUEVO GREEN MEDIA MANTIENE LAS MISMAS MEDIDAS, CARACTERÍSTICAS Y PRESTACIONES DE ALTA EFICACIA DE SIEMPRE, PERO CON UN DISTINTIVO COLOR VERDE QUE LO HACE MUY RECONOCIBLE”

“Esto se aplica especialmente a los sistemas common rail modernos, que exigen alta calidad de combustible. Así, el nuevo filtro desarrollado por MANN-FILTER depura más del 95% del agua contenida en el combustible y opera en tres etapas”, indican. “En la primera, el medio filtrante elimina de manera confiable las impurezas sólidas del diésel. La segunda etapa del filtro trabaja con un velo coalescente que absorbe las gotas de agua más finas de la emulsión de combustible/agua y las combina en gotas mucho más grandes. Y en la tercera etapa de filtración, una tela de malla repelente al agua asegura que las gotas agrandadas no entren en el sistema de inyección”, explican desde la compañía. Los materiales de sellado de este filtro de combustible son resistentes al



El material filtrante FormulaUFI. Extreme da vida a MULTITUBE, "la revolución en filtración de aire para motores".

**MANN
FILTER**

Con el poder de la naturaleza.

Tecnología de filtración inspirada en la naturaleza.



Descúbrelo:



Descubre los nuevos filtros MANN-FILTER desarrollados con una nueva tecnología con aplicación de lignina, una solución innovadora y sostenible. La lignina, un biopolímero derivado de la industria del papel, reduce la huella de carbono y el uso de petróleo. Al elegir estos filtros, contribuyes a un planeta más limpio sin sacrificar rendimiento ni durabilidad. Además, los filtros con lignina ofrecen la misma estabilidad, rigidez y resistencia química que los filtros convencionales. Apuesta por una sostenibilidad real y consciente. Ahora la marca amarilla es la opción verde. ¡Go Green con MANN-FILTER!

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

www.mann-filter.com

diésel estándar, variantes de biodiésel y nuevos combustibles diésel sintéticos como los aceites vegetales hidrogenados (HVO). Tienen las aprobaciones OE correspondientes y aseguran una sujeción permanente, así como el sellado completo del filtro. Y eso por no hablar de su diseño patentado:

MANN-FILTER ha añadido a este filtro un innovador asidero que facilita el desmontaje y se incluye con cada filtro. Es este sentido, un dato curioso: más de 1.200 investigadores y desarrolladores en MANN+HUMMEL trabajan en soluciones pioneras con el objetivo de crear un valor añadido real en el desarrollo de sistemas de filtración.

REVOLUCIÓN EN FILTRACIÓN DE AIRE PARA MOTORES

UFI Filters, por su parte, pone el foco en la inclusión de la referencia MULTITUBE para el Fiat 500 Hybrid en los catálogos de posventa de UFI y SOFIMA. "El MULTITUBE para Fiat 500 Hybrid ha demostrado ser una innovación tecnológica para la filtración de aire del motor, ganando incluso varios premios desde su



Grupo Cartés ha querido dar un paso más en su gama de filtros de aire con la incorporación del Green Media, de Step Filters.

presentación gracias a sus prestaciones y características distintivas", explican desde UFI Filters.

Al hilo de lo anterior, ponen el foco en la reducción del peso del cartucho hasta el 50%, gracias a una estructura tubular doble que sustituye al tradicional panel de aire, que además está equipada con un acoplamiento patentado para evitar que entre aire sucio en el motor. Y no únicamente, sino que también señalan al innovador material filtrante FormulaUFI.Extreme, que da vida a esta referencia: "Fabricado de tejido no tejido y compuesto de fibras sintéticas hidrófobas estructuradas según un gradiente

específico de diámetro y distribución de la porosidad, ayuda a mantener una funcionalidad constante durante todo el ciclo de vida del producto. A diferencia de los medios de papel de los filtros tradicionales, MULTITUBE garantiza la separación completa del agua en el circuito de aspiración, evitando problemas en el motor", aseguran.

Tanto es así que la insuperable resistencia a la llama del material filtrante UFI y SOFIMA MULTITUBE ha superado la prueba ISO DIN 53438, que determina el grado de combustión de los materiales comerciales, recibiendo la clasificación más alta posible. De hecho, el material del filtro ofrece una eficacia de filtración superior al 99,5%, lo que garantiza un flujo de aire constante y limpio al motor. Por otro lado, desde UFI Filters destacan las excepcionales propiedades de sus avanzadas tecnologías ARGENTIUM, HEPA y otras tecnologías de aire del habitáculo para ofrecer un aire más puro, como sus filtros de polen tradicionales y sus filtros de carbón activo.

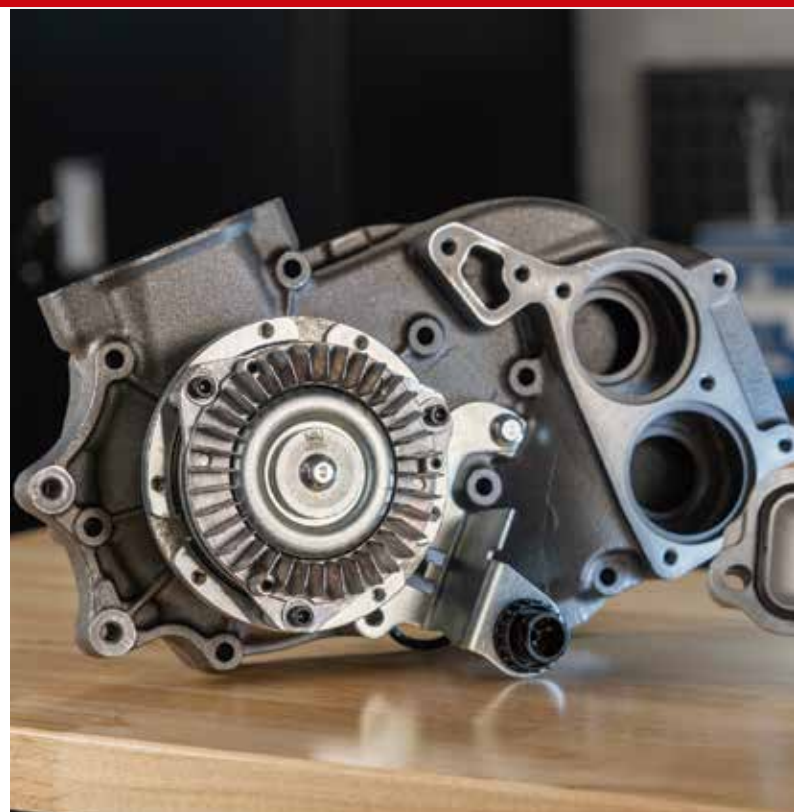
La estructura de ARGENTIUM incluye carbón activo, que garantiza una eficacia de filtración superior al 98,5%, para partículas con un diámetro de 2,5 micras, y elimina los gases nocivos y los olores desagradables.

Respecto a sus filtros de habitáculo HEPA, fabricados con medios de filtración de altísima eficacia (prueba de ello es que también se utilizan en el sector sanitario y médico), alcanzan una eficacia del 99,975% para partículas de menos de 0,3 micras; es decir, mil veces más pequeñas que el diámetro de un pelo. "Esto significa que los filtros no sólo atrapan las partículas atmosféricas y las partículas finas de polvo, sino también la mayoría de los biocontaminantes del aire, como esporas, bacterias y virus", concluye el especialista. ●



El MANN-FILTERPU 10 023/1 z KIT para pickups está orientado a sistemas de inyección diésel cada vez más sensibles.





SUMARIO

INFORME

› OK Lean Factory, un modelo innovador en el renovado del V.O.

CLIMATIZACIÓN

› Eficiencia y electrificación marcan el futuro del segmento.

FORMACIÓN

› Así se forman los jóvenes talentos que sostendrán el sector.

CUMBRE POSVENTA V.I.

› La posventa de vehículo industrial facturó 2.225 millones de euros en 2024.

REACONDICIONAMIENTO DE VEHÍCULOS

OK Lean Factory, un modelo innovador en el renovado de vehículos usados

De la expansión global a la optimización, el nuevo reto de OK Mobility

OK Mobility cerró 2024 con una facturación récord de más de 550 millones de euros, consolidando su crecimiento internacional. Ahora, en 2025, la empresa liderada por Othman Ktiri centra su estrategia en la rentabilidad y la eficiencia operativa, con soluciones de movilidad adaptadas y sostenibles. Su apuesta por la innovación se refleja en la OK Lean Factory, una planta pionera que optimiza el reacondicionamiento de vehículos usados con tecnología avanzada e inteligencia artificial.

› Texto **Juan Luis Franco**

OK Mobility Group cerró el ejercicio 2024 con una facturación superior a 550 millones de euros, lo que supone un crecimiento superior al 77% respecto a los 310 millones de euros alcanzados en 2023. Tras estas cifras se esconde la historia de una plataforma de movilidad global que, fundada y dirigida por Othman Ktiri en 2004, comenzó su actividad en el sector de la venta de flotas a

mayoristas y a particulares y que, posteriormente, se diversificó hacia el alquiler de vehículos, iniciando en 2015 su expansión por la península. Cuatro años más tarde, da el salto internacional, que comienza en Portugal y se expande por Italia, Alemania, Grecia, Malta, Emiratos Árabes, Croacia, Montenegro, Serbia, Estados Unidos, Marruecos, Albania, Francia, Turquía, Túnez, Senegal y Gambia. Hoy, con más de 70 OK

Stores, da empleo a alrededor de 850 profesionales de 50 nacionalidades.

Para este 2025, la compañía ha fijado el foco en la rentabilidad sobre la facturación, priorizando la calidad y la optimización del negocio por encima del crecimiento cuantitativo, además de la consolidación de la eficiencia operativa y el fortalecimiento de marca en el mercado. Para ello, su cartera de



PARA ESTE 2025, OK MOBILY HA FIJADO EL FOCO EN LA RENTABILIDAD SOBRE LA FACTURACIÓN, PRIORIZANDO LA CALIDAD Y LA OPTIMIZACIÓN DEL NEGOCIO POR ENCIMA DEL CRECIMIENTO CUANTITATIVO

servicios, en la que figuran varios proyectos a corto plazo, ofrece soluciones de movilidad que se adaptan a las necesidades de cada cliente, que satisface con diferentes opciones eficaces, personalizadas, sostenibles y en tiempo real. En este sentido, desde la empresa apuntan que “si nuestros clientes necesitan un vehículo por un tiempo determinado (de 1 a 89 días), nuestro servicio de alquiler les ofrece una amplia oferta de movilidad global, que incluye desde coches y motos hasta vehículos industriales, furgonetas camperizadas y vehículos adaptados para personas con movilidad reducida”.

Reacondicionamiento de vehículos

Pero ahí no queda la cosa, porque quienes prefieren una opción más flexible, sin ataduras ni papeleo, tienen a su disposición la suscripción Next Level, que les permite disfrutar de un vehículo, de 3 a 9 meses, sin necesidad de comprarlo, mientras que para aquellos que buscan un vehículo con todos los gastos incluidos y sin preocupaciones, el renting de OK Mobility es su mejor alternativa para disfrutar durante un periodo de entre 12 y 60 meses.

Para quienes ansían ser propietarios, la oferta se completa con una amplia selección de vehículos seminuevos, todos con el “sello de garantía OK” y disponibles en los puntos de venta de la empresa.

FÁBRICA DE SEMINUEVOS

Un eslabón fundamental en esta amplia selección de modelos usados ha sido la reciente puesta en marcha de la “fábrica de seminuevos” OK Lean Factory, ubicada en Calonge de Segarra (Barcelona), sobre parte de las 43 hectáreas que ocupa la OK Village, donde se han invertido 5,5 millones de euros desde su construcción en 2021, sin contar la adquisición del inmueble. OK Village alberga seis naves, que suman 80.000 metros cuadrados de

LA EMPRESA UTILIZA RECAMBIOS DE PRIMERAS MARCAS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD Y FIABILIDAD, PERO TAMBIÉN APUESTAN POR LA ECONOMÍA CIRCULAR

almacenamiento exterior y 40.000 de interior. En cuatro de las naves se gestiona la logística de los vehículos de ocasión y en las otras dos se reacondicionan los vehículos a través de OK Lean Factory, que para su puesta en marcha recibió una inversión de 1,6 millones de euros. La capacidad de reparación depende del volumen de vehículos de ocasión que llegan desde la flota y, por lo general, su edad media no supera los 12 meses.

OK Lean Factory dispone de 8 líneas de producción, 300 puntos de control de calidad y 12 cabinas de pintura. Unas modernas instalaciones en las que todo el suministro cuenta con sello verde, gracias a los 800 paneles fotovoltaicos de 400 kW de potencia instalados, con una capacidad



Othman Ktiri, fundador y CEO de OK Mobility

“NUESTRO ÉXITO ES RESULTADO DEL TRABAJO DE TODO EL OK TEAM Y ESTOY ORGULLOSO DE COMPARTIRLO CON TODO EL EQUIPO”

Ingeniero agrónomo de formación, la trayectoria profesional de Othman Ktiri tomó un rumbo diferente al llegar a Mallorca. Inicialmente, trabajó en una pescadería y, posteriormente, se incorporó como comercial a un concesionario de automóviles que buscaba a alguien con dominio del francés. Este cambio despertó en Ktiri un gran interés por la experiencia comercial, donde se encontró particularmente cómodo e identificó oportunidades para innovar y emprender. Así que, aunque sus inicios en el sector de la movilidad no fueron puramente vocacionales: “Lo que sí puedo decir, tras más de 20 años en el sector, es que la dedicación y el entusiasmo por lo que hacemos es lo que marca la diferencia”.

OK Mobility ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años. Señor Ktiri, ¿cuáles son los principales factores que han impulsado este éxito y qué mercados considera clave para la expansión futura?

Nuestro crecimiento se ha basado en la capacidad de anticiparnos a las necesidades del mercado y en la diversificación de nuestros servicios. Comenzamos con la comercialización de vehículos seminuevos y, con el tiempo, incorporamos el alquiler de vehículos, adaptándonos a las demandas cambiantes de los clientes; hasta incluir más servicios de movilidad como la suscripción y el renting. En estos años de crecimiento sostenido, la expansión geográfica ha sido crucial en

nuestra hoja de ruta. Una expansión que hemos llevado a cabo tanto a través de implementaciones propias como apoyándonos de partners locales, vía modelo franquicia. De cara a 2025, priorizamos la calidad a la cantidad, por lo que vamos a poner el foco en consolidar nuestra presencia en los países en los que ya estamos presentes.

Como emprendedor y líder, ¿cuál ha sido el mayor desafío al que se ha enfrentado en su trayectoria y qué consejo daría a otros empresarios que buscan transformar una industria tradicional como la del alquiler de vehículos?

Uno de los mayores desafíos ha sido introducir innovación en un sector tan maduro como el de la automoción. La resistencia al cambio y la necesidad de romper con modelos establecidos requirieron determinación y una visión clara. Mi consejo para otros empresarios es que se atrevan a cuestionar lo convencional, que busquen oportunidades donde otros ven desafíos y que mantengan una mentalidad flexible para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado.

En 2021 decidió donar un millón de euros a sus empleados como reconocimiento por su esfuerzo y compromiso. ¿Qué le motivó a tomar esta decisión y qué impacto ha tenido en la cultura y el futuro de OK Mobility?

Fue una decisión que surgió del profundo agradecimiento por su dedicación y



esfuerzo continuo. El éxito de OK Mobility es el resultado del trabajo conjunto de todo el OK Team. Y si de algo estoy orgulloso es de poder compartir ese éxito con todo el equipo. Ya somos más de 850 personas que remamos juntas hacia el crecimiento y la excelencia de nuestra compañía.

Asegura que OK Village es la herramienta con la que siempre ha soñado y que es un pilar estratégico de su compañía, ¿por qué es tan importante?

Porque se trata de un pilar estratégico para nuestra compañía. Con OK Village conseguimos una mayor integración del ciclo de vida del vehículo, abordando la actividad logística y de reacondicionamiento de nuestros vehículos. Es clave porque aportamos mucho valor a nuestros clientes al entregar nuestros vehículos en un estado óptimo y garantizado.

cercana a los 640.000 kWh al año. Asimismo, un sistema de reciclaje de agua les permite reutilizar hasta el 90% en cada lavado, mientras que la procedente de lluvia y de los lavados con destino a la red municipal pasa por filtros especiales para eliminar cualquier residuo contaminante. Desde la puesta en marcha de OK Village, se han creado 50 puestos de

trabajo ocupados por profesionales, que han recibido diferentes planes de formación adaptados a cada marca.

METODOLOGÍA LEAN

En todo el proceso de renovado, la empresa ha optado por la metodología LEAN, que tiene sus raíces en el Sistema de Producción de Toyota y cuyo objetivo principal es

optimizar cada paso, hacerlo más ágil y reducir cualquier tipo de desperdicio, porque busca asegurar que cada reparación se realice de la manera más eficiente posible. Así, tras la llegada del vehículo, se lleva a cabo una peritación con tecnología de escaneo para detectar daños y tener un primer diagnóstico de los trabajos a efectuar para que, a

**LAS MODERNAS
INSTALACIONES DE OK LEAN
FACTORY CUENTA CON SELLO
VERDE, GRACIAS A LOS 800
PANELES FOTOVOLTAICOS DE
400 KW DE POTENCIA
INSTALADOS, CON UNA
CAPACIDAD CERCANA A LOS
640.000 KWH AL AÑO**

continuación, el responsable de reacondicionamiento inspecciona visualmente el automóvil y confirma y valora si es necesario proceder con algún trabajo adicional.

Precisamente, entre sus puntos fuertes están unos escáneres de última tecnología que integran algoritmos con inteligencia artificial (IA), permitiendo hacer la peritación de daños en menos de 10 segundos: El vehículo pasa por un pórtico con la iluminación adecuada, el cual activa todas las cámaras del sistema para generar un reporte digital detallado al instante con gran rapidez y precisión.

En el siguiente paso, se realiza un diagnóstico completo de la mecánica para llevar a cabo los trabajos necesarios, mientras que el área de chapa y pintura trabaja los daños detectados; primero, desmontando y montando las piezas necesarias, y cuando está todo listo,



pasándolo a pintura, por supuesto, después de enmascarar bien las zonas que no deben pintarse.

La verificación es clave y, por ello, tras la reparación, se verifican los trabajos de reacondicionamiento con el escáner de daños, con el fin de asegurar el 100% de la reparación estética del vehículo, que nuevamente se complementa con una inspección visual.

300 PUNTOS DE CONTROL

En general, se revisan más de 300 puntos de control, destacando la estación de revisión de frenos y

suspensión (frenómetro), junto con el test de alineación y profundidad de neumáticos. Terminado este proceso, se concluye con la limpieza a presión, que es previa al túnel de lavado, asegurando los bajos del vehículo y las gomas de las puertas. Asimismo, se limpia el motor, se aspira el interior del vehículo, se tratan los tapizados y se realiza una limpieza de los interiores (plásticos y consolas).

Finalmente, en el laboratorio fotográfico de la compañía, que dispone de cámaras 360° de alta definición, se procede a tomar instantáneas del vehículo, que se publican en su canal digital de venta para proporcionar una mejor inmersión del cliente tanto dentro como fuera del vehículo. Además de turismos, OK Lean Factory también reacondiciona vehículos ligeros y comerciales, asegurándose así que todos salen en las mejores condiciones. Por lo que se refiere a los repuestos, la empresa utiliza primeras marcas para garantizar la calidad y fiabilidad, pero también apuestan por la economía circular; es decir, se buscan opciones sostenibles, reutilizando recambios cuando es posible para cuidar el medio ambiente y reducir el desperdicio. ●



**CLIMATIZACIÓN**

Soplan buenos aires, el **comfort sobre ruedas** se reinventa

El sector de la climatización vive una evolución marcada por la eficiencia, la electrificación y las nuevas necesidades del conductor

Con la llegada de la primavera, el aire acondicionado vuelve a cobrar protagonismo en la experiencia de conducción. Ya no se trata solo de refrescar el habitáculo: en un entorno donde los vehículos eléctricos ganan presencia día a día, los sistemas de climatización deben ser más eficientes, inteligentes y sostenibles. Diferentes compañías especializadas en el segmento de la climatización analizan el momento actual, comparten sus novedades y perfilan un futuro donde la tecnología térmica será clave para la comodidad, la seguridad y el rendimiento del vehículo.

› Texto **Pedro García Soldado**



aire acondicionado en buen estado aportará diversas ventajas, como mayor confort y concentración al conducir, prevenir la somnolencia y/o eliminación de impurezas como el polen (algo tan importante en esta misma época).

De manera general, el funcionamiento del aire acondicionado está basado en un circuito cerrado por el que circulará el gas refrigerante. Entre los componentes del sistema se encuentran el compresor, el condensador, el filtro deshidratador o botella deshidratante, la válvula de expansión, el evaporador y el filtro del habitáculo.

No obstante, el vehículo eléctrico ha cambiado las reglas del juego. El diseño de la gestión térmica de un vehículo eléctrico actual tiene como objetivo garantizar una temperatura de servicio óptima de todos los

componentes de alta tensión para evitar su degradación, manteniendo un consumo mínimo de energía y alcanzando un confort óptimo en el habitáculo. Por ello, el aprovechamiento eficiente de la energía térmica generada en los componentes del vehículo durante su funcionamiento es muy importante, al faltar el motor de combustión, que en los vehículos tradicionales genera la energía térmica para estos servicios.

Juan Rodríguez García, del área de movilidad CASE, de Cesvimap, explica que "está claro que el vehículo eléctrico es una realidad. No hay más que ver que los fabricantes no dejan de ofertar nuevos modelos. Más allá de que unos fabricantes elijan motores con una tecnología u otra (con imanes de neodimio o con escobilla y rotor bobinado), hay dos aspectos fundamentales sobre los que siguen investigando: las baterías de alta tensión, su refrigeración y la climatización del habitáculo, ya que

El aire acondicionado es un elemento indispensable en el vehículo, especialmente en épocas de calor, como las que comienzan a partir de primavera. Y es que un sistema de



65 Familias de producto

21.000 Referencias de producto
22.000 Referencias OEM

215.500 Aplicaciones en climatización y térmico

Nuestras distribuciones



“**Ha sido un año lleno de desafíos, principalmente por la Dana que afectó a la Comunidad Valenciana y otras zonas cercanas. Pero de cara a 2025, nuestra previsión es seguir creciendo de manera sostenible**

Juan Miguel Íscar, EQUIPO DE MARKETING DE NRF

“**A pesar de las dificultades que se ven, dada la situación geopolítica actual, somos optimistas**

Alejandro Bullido, RESPONSABLE DE MARKETING DE BUGOBROT

“**2025 ha empezado rozando un incremento de dos dígitos**

Joaquín Benito, COORDINADOR DE MARKETING DE DIESEL TECHNIC IBERIA

“**Somos optimistas y estimamos que el crecimiento para este 2025 seguirá la misma línea que en años anteriores**

David Pau, DIRECTOR COMERCIAL Y DE MARKETING DE EA CLIMA

una eficiente gestión térmica permite alargar la autonomía del vehículo”. En este contexto, hemos contactado con diversas compañías dedicadas, entre otras materias, a los componentes de climatización, para pulsar el momento actual por el que atraviesa el sector y conocer sus novedades más recientes.

AÑO DE DESAFÍOS Y CRECIMIENTO PARA NRF

Juan Miguel Íscar, del equipo de Marketing de NRF, nos explica que, para ellos, el balance de 2024 ha sido muy positivo. “Hemos alcanzado nuestros objetivos y completado la mudanza a nuestro nuevo almacén central en Valencia, que cuenta con casi 14.000 m². También recordar que fue un año lleno de desafíos, principalmente por la Dana que afectó a la Comunidad Valenciana y otras zonas cercanas. De cara a 2025, nuestra previsión es seguir creciendo de manera sostenible, consolidando nuestra posición en el mercado y ampliando catálogo para nuestros clientes”, explica Íscar. Además, Íscar destaca que cada año, su oferta es más completa. En la última edición de Automechanika



Frankfurt 2024 presentaron varias novedades clave, entre ellas, los cuerpos de mariposa, las tuberías de aire acondicionado y los sensores de levas y cigüeñal. También destacan el proyecto Innovation Range, una nueva gama de productos enfocada en recambios para modelos Tesla. Esta línea introduce 25 nuevas categorías, ampliando significativamente la oferta más allá de las soluciones de termocontrol. Desde el actuador de la cerradura de la puerta hasta recambios más avanzados.

CRECIMIENTO SOSTENIDO DE BUGOBROT

Alejandro Bullido, responsable de Marketing de Bugobrot, explica que para su compañía “el 2024 fue un buen año, con un crecimiento aproximado del 17%. A pesar de las dificultades que se ven, dada la situación geopolítica actual, somos optimistas y esperamos alcanzar un crecimiento sostenido para este año”. Según Bullido, durante el último año, de los modelos de compresor de aire acondicionado de TCCI-QUE desarrollados por la firma destacan dos: QP21E y QP30. El primero, que ya está a la venta, representa una

Íscar, de NRF, asegura que 2024 fue un año muy positivo para la empresa, pues alcanzó sus objetivos y completó la mudanza al nuevo almacén central de Valencia, que dispone de casi 14.000 m².





BUGOBROT

Dos décadas de liderazgo en climatización y refrigeración para transporte

La historia de Bugobrot es un ejemplo de cómo la pasión y la visión pueden transformar un pequeño negocio en un referente del sector. Todo comenzó en 2003, cuando Leonor González inició la distribución de cajas de herramientas desde su hogar. Poco después, Manuel Bullido se unió al proyecto, aportando su experiencia en climatización y refrigeración para transporte. Juntos, ampliaron el catálogo, incorporando repuestos de alta demanda y gases refrigerantes, un mercado en auge en aquel entonces. Tras un breve paso por una nave en Vallecas, Bugobrot se estableció en Getafe en 2008, donde ha experimentado un crecimiento constante. Hoy, con un almacén de 1.200 m² y un equipo de 16-18 profesionales, la empresa se prepara para un nuevo hito: la construcción de unas modernas instalaciones de 4.000 m² y la posibilidad de ampliación. Esta expansión supondrá nuevos puestos de trabajo y la implementación de sistemas energéticos sostenibles, reafirmando su compromiso con el medio ambiente.

CATÁLOGO EXTENSO Y ESPECIALIZADO

Desde sus humildes inicios con solo 6 referencias, Bugobrot ha expandido su catálogo hasta superar las 21.000 referencias únicas. La empresa se ha especializado en climatización y refrigeración para transporte, ofreciendo una amplia gama de compresores, condensadores y repuestos para todo tipo de vehículos. Bugobrot colabora con marcas de prestigio como Sanden, TCCI-QUE, Delphi y Unicla para compresores; Spal para turbinas y electroventiladores; Manuli, Maflow y Burgaflex para mangueras y racorería; Prestolite para alternadores y arranques, y RedDot para maquinaria industrial y equipos de refrigeración, garantizando la calidad y disponibilidad de sus productos. Su catálogo abarca desde repuestos para clásicos de los años 60 hasta la última generación de compresores eléctricos para vehículos modernos. La organización del catálogo, dividido en climatización y refrigeración, facilita la búsqueda de productos para clientes con necesidades combinadas. En 2017, Bugobrot apostó por la digitalización total de su catálogo y eliminó las versiones en papel, trasladando toda la información a su página web. Este enfoque permite a la empresa actualizar semanalmente el inventario y ofrecer precios y disponibilidad en tiempo real. Además, el programa de climatización está integrado en TecDoc, donde Bugobrot es reconocido como 'Premier Data Supplier' por la calidad y precisión de su información.

Servicio al cliente y logística eficiente

El servicio al cliente es uno de los pilares. Un equipo de call center altamente capacitado atiende consultas y pedidos vía teléfono, email y WhatsApp con rapidez y precisión, garantizando un servicio ágil y eficiente, mientras que el departamento de posventa resuelve incidencias en un plazo máximo de 48 horas.

Otro de sus pilares es su eficiente sistema logístico. Diariamente, envía productos a toda España y Portugal, además de exportar a los cinco continentes. En Madrid y alrededores, las entregas se realizan en menos de medio día, 24 horas para el resto de la península, certificando entregas rápidas y eficientes.

CRECIMIENTO Y VISIÓN DE FUTURO

En 2024, Bugobrot alcanzó una facturación cercana a los 7 millones de euros, con un crecimiento del 17%. Con planes de expansión y nuevos proyectos en marcha, la empresa se consolida como líder del sector, ofreciendo soluciones únicas y un servicio excepcional.

"Si no existiésemos, tendrían que inventarnos", afirman en Bugobrot, una declaración que refleja su compromiso con la excelencia y su capacidad para superar las expectativas de sus clientes.



EL DISEÑO DE LA GESTIÓN TÉRMICA DE UN VEHÍCULO ELÉCTRICO ACTUAL TIENE COMO OBJETIVO GARANTIZAR UNA TEMPERATURA DE SERVICIO ÓPTIMA DE TODOS LOS COMPONENTES DE ALTA TENSIÓN

gran mejora respecto a su predecesor. Este modelo permite una mayor capacidad frigorífica usando el cuerpo de un QP16, pero con la cilindrada del QP21, lo que consecuentemente implica que no hace falta variar los soportes de motor para equipos que necesiten de una mayor potencia frigorífica, ya que el nuevo modelo respeta las medidas del QP16 gracias a su nuevo diseño en pistones.

Además, han lanzado nuevos modelos de equipos de aire acondicionado para techo. Se tratan de equipos de aire acondicionado de fácil instalación, con un diseño compacto, que ofrecen una gran capacidad frigorífica, ideal para camión y minibús. También hay



nuevos modelos incorporados para kits de servicio para equipos Carrier y Thermo King.

Igualmente, Bugobrot destaca una gran ampliación de referencias para su programa de condensadores y radiadores, tanto para aplicación agrícola como de industrial y automóvil.

Por supuesto, se han añadido nuevas referencias de compresores de aire acondicionado, incluyendo nuevos modelos para aplicaciones híbridas y eléctricas. En este apartado, los modelos que se han ampliado corresponden en gran parte a los modelos de Sanden SHS33 y SHS15, aunque también se han agregado

nuevos modelos de fabricantes como Denso, Valeo, Hanon y TCCI.

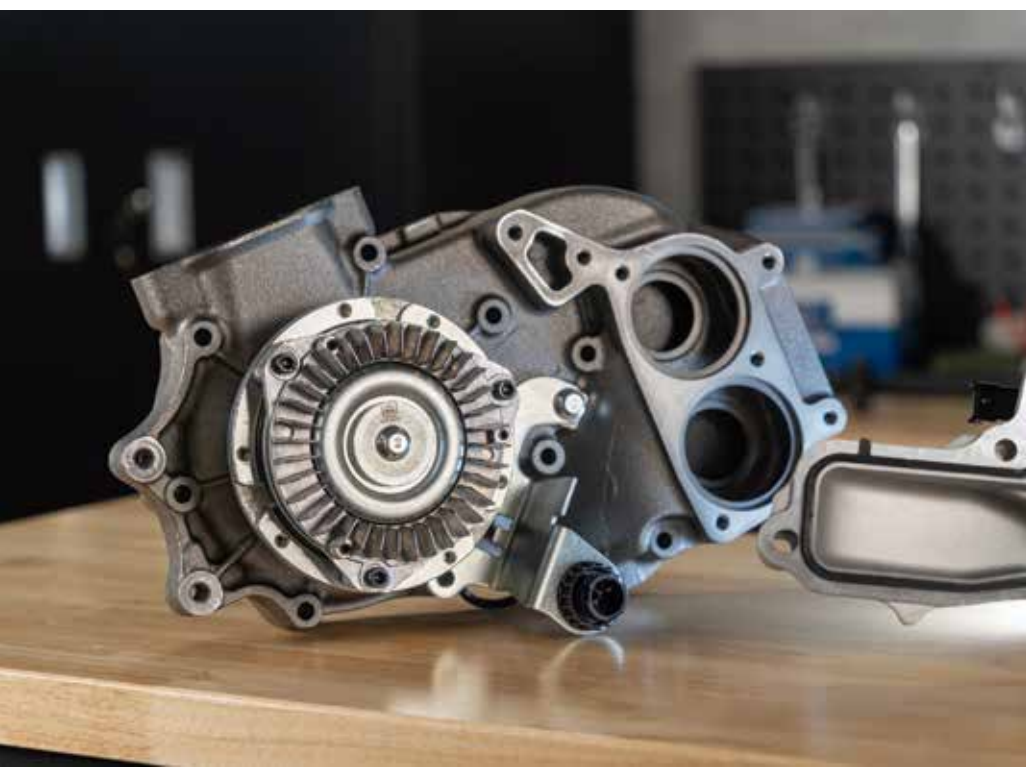
TENDENCIA ESTABLE PARA EA CLIMA

David Pau, director Comercial y de Marketing de EA Clima, explica que “en líneas generales, seguimos observando una evolución positiva más allá del ajuste omnipresente de los márgenes comerciales. Nosotros crecimos en la misma proporción que en 2023 y lo hacemos de manera firme. Somos optimistas y estimamos que el crecimiento para este 2025 seguirá la misma línea que en años anteriores”.

Pau comenta que han incrementado sus referencias y aplicaciones clima y refrigeración motor para turismo, furgoneta y camión. Este año han añadido alrededor de 600 nuevas referencias al catálogo, que ya cuenta con más de 60.000 para vehículo industrial.

La firma también ha añadido a sus productos una estación para limpieza de circuitos y componentes A/C. Esta herramienta neumática, no eléctrica, tiene como objeto el saneamiento del sistema de A/C o los componentes de manera individual, a través de la introducción de fluidos de limpieza no inflamables.

“Debemos tener en cuenta que no todos los sistemas o componentes requerirán una limpieza exhaustiva como la que se efectúa empleando disolvente de limpieza inflamables y muy volátiles, sino que un enjuague a presión empleando un fluido de limpieza adecuado será suficiente para sanear la parte del circuito o el componente de manera efectiva.



La verdadera diferencia en el negocio del aire acondicionado

SISTEMA DE
CLIMATIZACIÓN
CONFORTABLE



SOPORTE TOTAL PARA TÉCNICOS DE AA

Realizar un servicio de aire acondicionado eficiente, seguro y exitoso con nuestras piezas. La calidad Nissens significa que todos nuestros productos garantizan un rendimiento óptimo del sistema, así como una instalación rápida y sin problemas. Las características especiales, como la protección contra la corrosión, prolongan la vida útil de cada componente y añaden valor a los vehículos.

Además, ofrecemos soluciones integrales de soporte técnico esenciales para el mantenimiento del sistema HVAC, que incluyen guías actualizadas sobre los últimos diseños de vehículos.

LA DIFERENCIA



TODOS LOS COMPONENTES
CLAVES DEL SISTEMA
EN UN SOLO
PROVEEDOR



COMPRESORES
NUEVOS DE FABRICA
PRE-CARGADOS
CON ACEITE PAG



PROBADO,
FIABLE, LARGA
VIDA ÚTIL



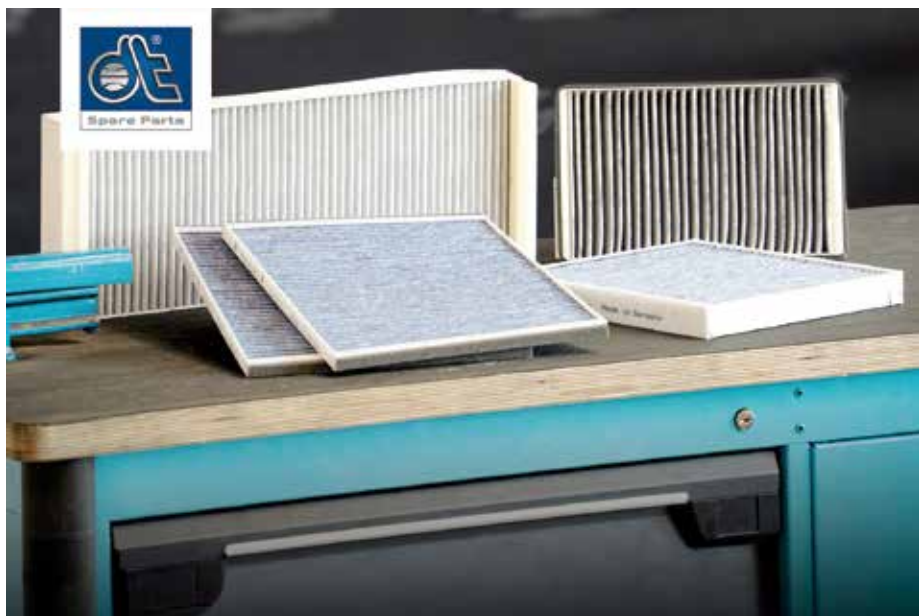
GRAN COBERTURA
DEL PARQUE MÓVIL,
INCLUIDOS LOS VEHÍCULOS
DE NUEVAS ENERGÍAS



LARGA DURABILIDAD,
CONDENSADORES
PROTEGIDOS CONTRA
LA CORROSIÓN



FÁCIL INSTALACIÓN,
PIEZAS PARA
MONTAJE INCLUIDAS
(FIRTS FIT)



Esta es la máquina que presentamos, sin dejar de lado la fundamental formación en el empleo de estas herramientas y cuando utilizarlas”, explica Pau. Por último, destaca la nueva estación para para la recuperación, reciclado vacío y carga de R744 (CO₂). Diseñada y construida por el fabricante italiano Ecotechnics, para el que EAClima es distribuidor y servicio técnico en España, sus calidades y prestaciones la convierten en una herramienta de referencia para dar servicio a los circuitos que empleen refrigerante R744 (CO₂). Potente y robusta, además de excepcionalmente segura, reúne prestaciones que la diferencian sustancialmente del

resto de herramientas de este tipo, como, por ejemplo, su bomba de vacío extremadamente potente (142 l/min), el sistema de calefacción con opción de ajuste manual para un calentamiento prolongado que acelera el proceso de llenado y ayuda a ahorrar tiempo, gestión de 3 envases de alta calidad, herméticos y rellenables para aceite de compresor, una pantalla táctil de 7” para mayor facilidad de uso, entre otras prestaciones.

NISSENS Y SUS CUERPOS DE MARIPOSA

El cuerpo de mariposa es un componente que, situado entre la caja del filtro de aire y el colector de admisión, forma parte del sistema de admisión de aire y ajusta el flujo de este hacia el motor en función de la posición del acelerador. Puede incluir sensores o válvulas para un control preciso y, en algunos modelos, se conecta a una línea de vacío o a un circuito de refrigerante para regular la temperatura. Al activar el acelerador, se gira la placa del acelerador, lo que permite la entrada de aire y, con la entrada de la ECU y el sensor MAF, se ajusta la inyección de combustible para una combinación óptima de aire y combustible.

Los cuerpos de mariposa de Nissens son productos First Fit, lo que significa que se entregan con

todas las tóricas, abrazaderas y juntas necesarias cuando sea necesario para una instalación segura y rápida.

El producto se examina minuciosamente a través de pruebas completas, resistencia a altas temperaturas, durabilidad, carga y series de pruebas de corrosión para garantizar su funcionamiento duradero, sin problemas y con un excepcional rendimiento.

Los cuerpos de mariposa de Nissens están disponibles para las marcas más comunes en el mercado, dando cobertura a los vehículos más modernos. La mayoría son unidades accionadas por un motor de corriente continua. Algunos modelos integran solenoide y otros están equipados con un control mecánico adicional. Las piezas pueden integrar hasta tres sensores de posición, un sensor

■
LOS CUERPOS DE MARIPOSA DE NISSENS ESTÁN DISPONIBLES PARA LAS MARCAS MÁS COMUNES EN EL MERCADO, DANDO COBERTURA A LOS VEHÍCULOS MÁS MODERNOS





de temperatura y un refrigerante/capa de aire o la conexión de línea del sistema de vacío.

CRECIMIENTO MODERADO PARA DIESEL TECHNIC

Joaquín Benito, coordinador de Marketing de Diesel Technic Iberia, explica que en 2024 la compañía creció a un ritmo moderado. Además, nos comenta que este año ha empezado rozando un incremento de dos dígitos.

Del último ejercicio, Benito destaca las bombas de agua con embrague electromagnético de DT Spare Parts, que permiten una separación en dos etapas de la polea y del árbol de transmisión, de modo que el refrigerante circulará en función de la condición operativa y se guiará por la temperatura del propio refrigerante. En momentos de carga parcial o menor necesidad de refrigeración, se reducirá el caudal, por lo que se reducirá la energía de accionamiento necesaria y, consecuentemente, también el consumo de combustible. En el diseño y fabricación de las turbinas –o impellers– de las bombas de agua DT Spare Parts se emplean las últimas tecnologías para lograr un alto flujo de refrigerante y, por lo tanto, una gran eficiencia. Para aplicaciones modernas se han reemplazado las antiguas turbinas metálicas por turbinas de plástico (PPS y X-TEL). El menor peso de estas turbinas evita la formación de

bolsas de aire en los fluidos (la llamada cavitación) y minimiza la carga sobre el rodamiento. Por otro lado, la gama de DT Spare Parts también incluye varios tipos de filtros de habitáculo, algunos de ellos de última generación con carbón activado biofuncional para camiones, autobuses, furgonetas y otras aplicaciones. Los filtros biofuncionales están certificados y protegen frente a alérgenos, virus, moho y bacterias, entre otras muchas sustancias nocivas. Gracias a sus grandes propiedades antivirales, su uso en autobuses es especialmente efectivo, si bien

también son muy populares en la industria, la construcción y la agricultura. Los filtros de habitáculo se instalan en el sistema de ventilación y aire acondicionado de los vehículos industriales y desempeñan un papel fundamental en la creación de un ambiente interior sano y agradable. Su función principal es eliminar partículas dañinas, polvo, polen, bacterias y otros contaminantes del aire antes de que entren en el interior del vehículo, mejorando así notablemente la calidad del aire y, en última instancia, garantizando una conducción placentera y saludable. ●



La cantera del taller: así se forman los **jóvenes talentos** que sostendrán el sector

Los alumnos del IES Humanejos (Parla, Madrid) nos cuentan cómo se forman los futuros profesionales del sector entre pasión, vocación y escasez de medios

La falta de profesionales en la posventa de automoción es un problema creciente. Mientras los talleres buscan desesperadamente técnicos cualificados, en institutos como el IES Humanejos, de Parla, se forman quienes sostendrán el sector en el futuro. Charlamos con los estudiantes de sus distintos ciclos formativos, quienes nos hablan de sus sueños, sus retos y la realidad de estudiar automoción en España.

› Texto **Irene Díaz**

La crisis de talento en la automoción es una realidad más que tangible. La demanda de técnicos de automoción de distintas ramas es alta y, por el contrario, el número de profesionales, reducido. En este sentido, institutos como el IES Humanejos de Parla (Comunidad de Madrid) son una cantera que forma a los profesionales del futuro, a aquellos que contribuirán a que nuestra sociedad siga funcionando tal y como hoy lo hace. Porque sin profesionales del taller los vehículos no se reparan, y, sin vehículos, no hay movilidad.

Y el Humanejos, en concreto, es un muy buen ejemplo de instituto cantera. Lo es porque en este centro se imparten distintos ciclos formativos de la rama de

CADA VEZ ES MÁS FRECUENTE ENCONTRARSE CON CHICAS EN LOS ESTUDIOS DE FP DE AUTOMOCIÓN, SI BIEN SIGUE SIN SER HABITUAL

Automoción. En concreto, las titulaciones de Formación Profesional Básica de Mantenimiento de Vehículos, los Ciclos de Grado Medio de Técnico en Carrocería, Técnico en Electromecánica de Vehículos Automóviles y Técnico en Electromecánica de Maquinaria, el Ciclo de Grado Superior en Automoción y, por último, el Curso de Especialización de Mantenimiento y Seguridad en sistemas de Vehículos Híbridos y Eléctricos. Lo anterior lo sabemos de buena tinta. Porque Posventa de Automoción ha compartido toda una mañana con algunos de sus estudiantes, quienes nos han explicado cómo es la formación en los centros hoy día y cuáles son sus carencias y fortalezas. Como adelanto, una pista: mucha ilusión por parte de los alumnos, un profesorado excelente y pocos medios.

SI SABES DE MAQUINARIA, SABES DE TODO

Los primeros alumnos que la periodista conoció son los del Ciclo de Grado Medio de Técnico en Electromecánica de Maquinaria. Entre ellos, Marian, la única chica de la clase. Ella estudia esta formación, orientada fundamentalmente al vehículo industrial, convencida. Y, además, por muchas razones: "Me he decidido a estudiar este módulo porque es interesante, me gusta la mecánica, tiene salida y se paga bien. Aquí trabajamos con mecánica, electricidad... Trabajamos con todo. La única diferencia con los coches es que estos vehículos son más grandes y tienen hidráulica. Si sabes de maquinaria, sabes de todo". También nos cuenta que el trabajo de los profesores es muy profesional, que saben explicar muy bien y que los medios, en su opinión, no están

Los institutos como el IES Humanejos de Parla son una cantera que forma a los profesionales del futuro.



mal: "tenemos motores y herramienta nueva", concluye. Luego está su compañero Marcos, un joven de 18 años que se inscribió en el módulo por pura vocación: "Siempre me ha gustado mucho la mecánica, desde pequeño. Y, además, siempre me han llamado más los autobuses y los camiones que los coches y las motos". Con respecto a la formación, considera que el profesorado es bueno, pero

faltan medios: "Los profesores saben mucho, pero a veces tenemos que hacer prácticas, por ejemplo, de sistema de frenos, y estamos unos doce o trece estudiantes mirando. Faltan medios, pero bueno, al final todos hacemos prácticas", apunta.

FUTURAS CARROCERAS

Si bien, como se observa, cada vez es más frecuente encontrarse con chicas en los estudios de FP de Automoción, sigue sin ser habitual. Por eso sorprende que Paula, Andrea y Ainara estudien el Ciclo de Grado Medio de Técnico en Carrocería. Tres chicas que son conscientes de que probablemente son esa excepción que confirma la regla en su clase: "Es raro ver a chicas en el sector de los automóviles. Yo creo que tienen

SIN PROFESIONALES DEL TALLER LOS VEHÍCULOS NO SE REPARAN, Y, SIN VEHÍCULOS, NO HAY MOVILIDAD



Javier Ruiz, jefe de departamento de la familia de Transporte y Mantenimiento de Vehículos, y sus alumnos del Curso de Especialización de Mantenimiento y Seguridad en sistemas de Vehículos Híbridos y Eléctricos.



Jesús Manuel Rodríguez y sus alumnos de Formación Profesional Básica en Mantenimiento de Vehículos.

miedo de ser juzgadas, de que las critiquen o que les digan cualquier tontería por no hacer bien las cosas”, explica Andrea, quien, por cierto, llegó al Humanejos gracias a la pasión que profesa al mundo del automóvil.

Fue el padre de Andrea quien le contagió esa pasión: “Yo decidí estudiar automoción porque a mi padre le encantan los coches y me ha pegado ese gusto. Estamos todo el día hablando de coches, vamos a quedadas, y también al Jarama. Y acerté, porque estudiar el módulo me gusta mucho y los profesores y los compañeros son muy buenos con nosotras. Son respetuosos. Aunque los compañeros, eso sí, a veces son un poco cansinos”. Finalmente, y en cuanto a la formación, Andrea considera que es buena, pero que “los vehículos podrían ser mejores”, porque, según cuenta, están en mal estado o, directamente, no hay.

CASI PIONEROS EN HÍBRIDOS Y ELÉCTRICOS

Durante nuestra visita al Humanejos, también visitamos a los alumnos del Curso de Especialización de Mantenimiento y Seguridad en sistemas de Vehículos Híbridos y Eléctricos, que se imparte por segundo año en este curso académico. Se trata, como su propio nombre indica, de una especialización, por lo que estudiarlo

es dar un paso más allá de los grados superiores.

El Humanejos es, además, el único instituto de la Comunidad de Madrid que lo imparte. Es por lo anterior que asisten a clase alumnos como José, un estudiante de 22 años: “No tengo carné, por lo que vengo en transporte público. Tardo dos horas y media en venir y otras dos horas y media en volver, eso si todo va bien. Cuando vi el curso me apunté, porque en aquel momento tenía dos opciones: trabajar o seguir estudiando, y yo quería especializarme en esto, porque los eléctricos y los híbridos están en auge. Vivo muy lejos, sí, pero el esfuerzo merece la pena. Por los compañeros y porque se aprende mucho. Estoy muy feliz aquí”. En cuanto a los medios, José comenta que, siendo el único centro de la comunidad autónoma madrileña donde se imparte este

módulo, “la ayuda de la administración es algo escasa”. Su profesor, Javier Ruiz, quien lleva 24 años en la formación y le tiene un cariño especial al centro, comparte su visión: “Es verdad, faltan de medios y eso pese a que hay empresas que nos han ayudado mucho, como Renault, Stellantis, Kia o Jaguar Land Rover. Todas ellas están aportando material. La administración también nos ha apoyado mucho, porque nos concedió el impartir este ciclo e instalaciones nuevas.

Personalmente, creo que la mejora pasa por una colaboración de la administración con la empresa privada para que esta nos ayude, porque, como decía, los medios muchas veces no llegan, ya que el material con el que trabajamos es muy caro. Por ejemplo, un compresor de aire acondicionado puede costar 800 euros y conseguir un coche eléctrico por menos de 8.000 euros no es viable. Creo que aquí la empresa privada juega un papel fundamental y, además, va a ser la principal beneficiaria. En este sentido, considero que el gobierno central también tiene su responsabilidad”.

ESTUDIANTES DE BÁSICA, COMPROMETIDOS Y AGRADECIDOS

Tras las puertas del instituto parleño se forman muchos alumnos que orientan su futuro hacia la automoción y también otros que,



Paula, Andrea y Ainara estudian el Ciclo de Grado Medio de Técnico en Carrocería.

INSTITUTOS COMO EL HUMANEJOS SON UNA CANTERA QUE FORMA A LOS PROFESIONALES DEL FUTURO, A AQUELLOS QUE CONTRIBUIRÁN A QUE NUESTRA SOCIEDAD SIGA FUNCIONANDO TAL Y COMO HOY LO HACE

aunque estudian automoción, están dubitativos. Y, para eso es, en buena parte, la rama de Formación Profesional Básica en Mantenimiento de Vehículos, para sacarles de dudas. Se trata de un ciclo formativo para estudiantes que no disponen de la Enseñanza Secundaria Obligatoria. Esta FP dura dos años, durante los cuales se estudian conocimientos relativos a electromecánica (en el primer año) y también a carrocería (en el segundo año).

A muchos estudiantes, como a Asier, esta titulación les sirve como trampolín a otras titulaciones de mayor rango: "Yo me quedé en tercero de la ESO y me metí aquí porque me gustan los coches y la automoción. Prefiero el año pasado, porque estudiamos electromecánica, pero la carrocería tampoco está mal. Sí, es verdad que es mucho trabajo a mano y, por eso, cansa más. Lo que sí tengo claro es que mi futuro apunta a la automoción. Estoy pensando en hacer un Grado Medio de Maquinaria. No sé si lo haré en este instituto o en otro, pero lo que sí puedo afirmar es que la experiencia está siendo muy buena. Con los profes, bien, no tengo ninguna queja, y con los compañeros tampoco, nos lo pasamos muy bien. En cuanto al instituto, creo que los medios que tenemos no están mal".

El profesor de Asier es Manuel Rodríguez, quien imparte clases en el instituto parleño desde hace tres

años y lleva dos años con su clase: "Llevo tres años en Parla y este es mi segundo año con ellos, por lo que ya les conozco bastante bien. Y, al final, lo más importante es echarles una mano, no solo enseñarles la materia. Se trata de ayudarles en lo personal y que, de paso, aprendan lo máximo posible. Personalmente, me gusta enfocar las prácticas de forma atractiva, para que se diviertan un poco. Es muy gratificante, porque veo cómo van creciendo según va avanzando el curso. Ellos vienen con una idea preconcebida, para bien o para mal, pero poco a poco se van motivando, se van enganchando y acaban remando en la misma dirección", detalla.

Finalmente, y en cuanto a los medios, el docente difiere de sus alumnos: "Vamos mejorando, pero de forma muy pausada. Cada año nos permiten comprar máquinas nuevas, pero muy poco a poco. Siempre tenemos que pelearlo". ●

AVILOO
BATTERY DIAGNOSTICS

FLASH TEST REPORT

Execution

State of charge 46 %
Date 10/29/2023 5:55:05 PM
Executed by

Vehicle

Brand
Model
VIN
Mileage

Analysis Result

AVILOO SCORE

90

High voltage battery usage and history
Analysis of charging & driving behavior

63

High voltage battery performance
Analysis of cell voltages and module temperatures.

27

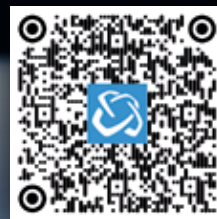
High voltage battery control unit

Check of signals and calculations of the battery management control unit.

Vehicle communication interface

Check of communication via the diagnostic interface

SCAN ME



ANALIZADOR DE BATERÍAS PARA COCHES ELÉCTRICOS



La posventa de vehículo industrial facturó 2.225 millones de euros en 2024

El dato se dio a conocer en la II Cumbre de la Posventa V.I. organizada por AERVI, que dobló el número de asistentes de la edición anterior

El mercado de la posventa del vehículo industrial generó 2.225 millones de euros el año pasado y experimentó un crecimiento superior a la media de la economía, según se dio a conocer en la II Cumbre de la Posventa V.I. Organizada por AERVI, el pasado 6 de febrero en Ifema Madrid, esta edición casi dobló en asistencia a la de 2024.

› Texto **Juan Luis Franco**

Más de 200 profesionales acudieron a la II Cumbre de la Posventa del Vehículo Industrial, organizada por Asociación Española de la Posventa del Vehículo Industrial (AERVI), entidad presidida, desde el pasado 6 de febrero, por Cristina Pedreño, directora general de Grupo Pedreño. Celebrada el 6 de marzo en la Sala Retiro de Ifema, en Madrid, fue un éxito de público y casi dobló

aquellos 130 asistentes de la primera, en marzo de 2024. Los titulares más importantes de la jornada los pusieron José Manuel López Montoya, director comercial de MSI Inteligencia de Mercado, quien comentó el dinamismo de las ventas de vehículos industriales en nuestro país, subrayando la hegemonía que todavía tienen y van a tener durante mucho tiempo los camiones y autobuses diésel, y

Fernando López, director general para el mercado ibérico de GIPA, quien estimó que la posventa V.I. generó 2.225 millones de euros en 2024, de los que más del 60% procedieron de mantenimiento y neumáticos.

Raúl González, consultor en comunicación, se encargó de conducir esta segunda cumbre, que dejó como conclusión principal que la posventa del vehículo industrial crece por encima de la media de la economía, impulsada por el dinamismo del transporte de mercancías y pasajeros por carretera, aunque con una rentabilidad inferior a la esperada por los empresarios.

Carlos Martín, secretario general de AERVI, definió el evento "como un espacio donde reflexionar sobre el presente y futuro del sector, identificar desafíos y establecer metas claras, así como las estrategias necesarias para alcanzarlas". Martín aseguró que el sector se encuentra en una fase de

MÁS DE 200 PROFESIONALES ACUDIERON A LA II CUMBRE DE LA POSVENTA DEL VEHÍCULO INDUSTRIAL, ORGANIZADA POR AERVI, QUE CASI DOBLÓ AQUELLOS 130 ASISTENTES DE LA PRIMERA EDICIÓN

crecimiento, que se vio impulsada especialmente en el segundo semestre, y que el transporte de mercancías y de viajeros también mejoró, tal y como demuestra el aumento del gasto de combustible y del parque circulante. Sin embargo, indicó, el reto sigue siendo la rentabilidad, al que se suma, un año más, la escasez de profesionales, el absentismo laboral y la reducción de jornada y su impacto en la productividad y la rentabilidad; no obstante, “queremos subrayar que nuestra productividad ha aumentado el 20% desde la pandemia”.

EDICIÓN HISTÓRICA

Tras Martín, tomó la palabra David Moneo, director de Ifema Movilidad, quien subrayó la importancia creciente del vehículo industrial dentro de Motortec. Desde su llegada en 2018, afirmó, uno de sus principales objetivos ha sido otorgarle a este sector la visibilidad y el protagonismo que merece dentro de la economía y la movilidad de España. Moneo adelantó que la edición de 2025 será histórica, superando ampliamente los registros de 2019 y 2022. “Estamos ya en 650 expositores, casi 120 más que en 2019 y 200 más que en la edición de 2022”, afirmó. En lo que respecta específicamente al vehículo industrial, destacó el crecimiento exponencial de la participación: “Hay más de 100 expositores de V.I., frente a los 50 de 2022 y los 75 de 2019, con muchos más metros cuadrados y una gran cantidad de actividades”. Entre las iniciativas destacadas de la feria para este año se encuentra la cuarta edición del Congreso de Talleres del Vehículo Industrial, donde se abordará su evolución en términos de productividad, rentabilidad y transformación de las flotas. Moneo resaltó el creciente interés de las redes oficiales en la posventa alternativa, que la perciben

como una gran oportunidad de negocio y un claro indicador de la fortaleza del sector. Otro aspecto clave de Motortec 2025 será la competición de futuros profesionales del vehículo industrial. “Es crucial que el talento joven vea en este sector una gran oportunidad de carrera”, enfatizó Moneo, destacando el papel de la feria como un escaparate de las últimas innovaciones tecnológicas y tendencias en la posventa del vehículo industrial. Y como novedad, por primera vez se entregarán premios a las flotas, reconociendo el mantenimiento sostenible y responsable, promoviendo así prácticas más seguras y respetuosas con el medio ambiente. Moneo animó a todos los asistentes a formar parte de esta cita: “Motortec va a ser el gran escaparate de la posventa a nivel internacional. No solo es una plataforma comercial, sino también de innovación, y marcará la senda del futuro de la posventa de automoción y del vehículo industrial”.

PRESENTE Y FUTURO DEL MERCADO DE VI

José Manuel López Montoya, director comercial de MSI, presentó a continuación un análisis detallado del sector del vehículo industrial, abordando sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Entre los principales desafíos destacó la presión normativa, el equilibrio entre costes y rentabilidad, la dependencia económica del transporte y la transición tecnológica hacia el hidrógeno sin pasar por el motor eléctrico. Entre las amenazas citó la escasez de mano de obra cualificada, el aumento de aranceles y la competencia del transporte masivo, y en fortalezas subrayó el crecimiento de la actividad de distribución, la alta dependencia del



Carlos Martín, secretario general de AERVI, subrayó que la posventa del V.I. crece por encima de la media de la economía, aunque con una rentabilidad inferior a la esperada por los empresarios.



Cristina Pedreño, presidenta de AERVI, clausuró la II Cumbre con unas palabras de confianza en el futuro y con el compromiso de seguir fortaleciéndola como referente en el sector.

camión para el transporte de mercancías (80%) y el incremento en la venta de vehículos. El aumento de la facturación en la automoción, la incorporación de tecnología avanzada y las políticas de incentivos de la Unión Europea y España fueron algunas de las oportunidades mencionadas. Montoya presentó las previsiones de ventas de vehículos nuevos, estimando un crecimiento del 3,2% en camiones en 2025 y del 4% en 2026, mientras que los autobuses crecerán el 6,9% y el 4,3% en esos años, respectivamente. La cuota de mercado en la venta de camiones se >



LA PRIMERA MESA REDONDA PUSO DE MANIFIESTO EL ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL PARQUE V.I., MANIFIESTAMENTE MEJORABLE, Y LAS ÁREAS DE PROGRESO EN SU MANTENIMIENTO

las grandes flotas invirtiendo más que autónomos y pequeñas empresas.

Al respecto, aclaró que en España existen 767 concesionarios, 900 talleres mecánicos, 1.300 talleres de neumáticos y 3.400 talleres internos de flotas en España, con una edad media de 21 años, lo que evidencia la resistencia y capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos de estos centros de reparación y mantenimiento. Ante estos datos, López subrayó que el sector de la posventa se encuentra en plena transformación, con un incremento de las grandes flotas con talleres propios y una consolidación de la demanda de servicios. A pesar de los retos, la industria se mantiene optimista sobre su evolución futura.

mantendrá en el 88% y en la de autobuses en el 12%, con una fuerte inversión municipal en autobuses eléctricos.

En el mercado de camiones, el canal de empresas será el de mayor crecimiento (4,1% en 2025 y 4,8% en 2026), seguido de los particulares y alquiladores. En autobuses, los particulares liderarán el crecimiento (8,5% en 2025 y 7,8% en 2026). Entre las marcas que más crecerán en camiones están Iveco, Mercedes, Volvo, DAF, Scania y Renault Truck, mientras que en autobuses destacarán Mercedes, Iveco, MAN, Scania y Volvo, con la entrada de carroceros como Irizar. El sector de remolques y semirremolques mostró una caída en 2023, seguida de una recuperación del 5,8% en 2024 y un crecimiento moderado en los próximos años.

En cuanto a camiones de ocasión, los vehículos de más de 10 años seguirán liderando el mercado con más del 40% de cuota, mientras que los más jóvenes (0 a 5 años) disminuirán del 35,2% de 2023 al 29,4% en 2026. En autobuses de segunda mano, se prevé un crecimiento del 10,8% en 2024, reduciéndose al 3,7% en 2025. Respecto al parque total de camiones, se espera que alcance las 537.631 unidades en 2028, de los que el 45-46% tendrán más de 10 años. En autobuses, el parque

crecerá el 12,2% en 2025 y alcanzará casi 63.000 unidades en 2028, con una reducción progresiva de los vehículos más antiguos. Finalmente, Montoya destacó que, aunque el parque de más de 10 años sigue siendo dominante, hay una tendencia positiva hacia la renovación con vehículos más jóvenes y eficientes, lo que genera un panorama optimista para el sector.

FLOTAS, EMPRESAS Y AUTÓNOMOS

Seguidamente, tomó la palabra Fernando López, director general de GiPA, que cifró en 2.225 millones de euros la facturación de la posventa del vehículo industrial en 2024, con el 60% de los ingresos procedentes de mantenimiento y neumáticos. De hecho, el 33% de las 1.693.000 entradas al taller fueron para mantenimiento y revisiones y el 19,4%, para neumáticos. Los concesionarios y servicios oficiales absorbieron el 36,6% de estas entradas, seguidos por talleres independientes (25,7%) y talleres internos de empresas (22,6%). En general, el gasto medio en posventa por camión fue de 3.995 euros, con



David Moneo, director de Ifema Movilidad, destacó el crecimiento exponencial de Motortec en el apartado V.I.: "Hay más de 100 expositores de V.I., frente a los 50 de 2022 y los 75 de 2019, con muchos más metros cuadrados y una gran cantidad de actividades".



LÍDER MUNDIAL EN
EQUIPOS DE
CARROCERÍA

PRINCIPAL
FABRICANTE DE
EQUIPOS DE
MANTENIMIENTO
DE BATERÍAS

RAPIDEZ Y SEGURIDAD

¿Aumentar la rentabilidad de tu taller? Con GYS es posible.



PÍDE UNA DEMO EN TU TALLER !

@ iberica@gys.fr

+34 917 409 790

SOLDADURA Y CORTE | CARGADOR | CARROCERÍA



Fernando López, director general de GiPA, cifró el gasto medio en posventa por camión en 3.995 euros el año pasado y recaló que la posventa de vehículos industriales generó 2.225 millones de euros en 2024.

Asimismo, el directivo de GiPA también analizó el comportamiento del sector de la posventa en flotas, empresas y autónomos, destacando una creciente concentración de camiones en grandes empresas con talleres propios. Mientras que hace 11 años estas compañías poseían el 35% de los camiones, hoy concentran el 52%, lo que impacta en la demanda de servicios de posventa. Subrayó que las flotas compran productos más que servicios, a diferencia de los autónomos, lo que cambiará progresivamente la estructura del sector.

En cuanto a motorización, el diésel sigue dominando el mercado con el 98,4%, mientras que el gas apenas alcanza el 1,4% y los híbridos y eléctricos se mantienen en un marginal 0,1%. También destacó el crecimiento del renting, que ha pasado del 3% hace seis años al 17% en 2023, especialmente entre empresas sin talleres propios, y explicó que el fuerte incremento anual de kilómetros recorridos, que superó los 90.000 km por camión en 2024, refuerza la estabilidad del sector del transporte y la posventa. En cuanto a la problemática del día a día, citó como primer problema encontrar personal cualificado (58,7%), seguido de formación para los empleados (31,7%), estar al día de



José Manuel López Montoya, director comercial de MSI, presentó un análisis detallado del sector del vehículo industrial, abordando sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades

la formación tecnológica de los camiones (30,2%), tener el taller equipado (25,4%), la gestión de los residuos (19,8%)... Problemas que se agravan si se tiene en cuenta que cada vez menos jóvenes se sacan el carné de conducir, lo que está generando un importante déficit de conductores profesionales.

IMPACTO DE LA ACTIVIDAD Y DESAFÍOS

La segunda parte de la cumbre se centró en dos mesas redondas en las que se reflexionó sobre el impacto de la actividad de los transportistas de mercancías y viajeros en la posventa y los principales desafíos de futuro de las empresas que mantienen y reparan sus camiones y autobuses, respectivamente.

La primera contó con las intervenciones de Luis Ángel Pedrero, director general de la empresa de transporte de viajeros CARTOUR y presidente de asociación de transportistas ANETRA; Guillermo Magaz, director gerente de la patronal de las ITV's (AECA-ITV), y José Luis González, presidente de la empresa de transporte de mercancías ABC Logistic. El animado coloquio establecido entre ellos puso de manifiesto el estado de conservación actual del parque de vehículos industriales en nuestro país, manifiestamente mejorable, y las áreas de progreso en su mantenimiento, tanto en el ámbito de

las empresas del transporte de mercancías como de pasajeros. La segunda mesa redonda, "Horizontes de una posventa del V.I. competitiva", se concretó en un detallado análisis de los aspectos que están condicionando y pueden supeditar el despliegue de la actividad eficiente y rentable en la nueva era de una movilidad más sostenible y crecientemente desarmonizada, por parte de los operadores de toda la cadena de valor de la posventa: fabricantes de piezas, distribuidores de recambio y talleres. Participaron en la misma, Jorge Artime, Head of ZF Aftermarket Spain & Portugal, por la patronal de los fabricantes de recambios, Sernauto; Fran Egea, gerente de Eurorecambios del Camión, por AERVI; Antonio Atiénzar, presidente de la Comisión de Vehículo Industrial de CETRAA y gerente de talleres Juan Gómez Moraga, y José Ignacio Nogués, gerente de Talleres Luis Nogués y miembro de CONEPA. Cristina Pedreño, presidenta de AERVI, fue la encargada de clausurar esta II Cumbre con unas palabras de confianza en el futuro, de compromiso personal, de su junta directiva y del equipo de trabajo de la asociación, con la promoción, día a día, mediante la intensa actividad y servicios que despliega la organización, de los intereses de las empresas del sector y de las empresas asociadas. ●

CHAPA Y PINTURA

SECCIÓN ESPECIALIZADA PARA PROFESIONALES DE CARROCERÍA



SUMARIO

BAREMOS DE PINTURA

› Los baremos de pintura desempeñan un papel fundamental en la regulación y la estandarización de los costos de reparación de pintura de vehículos en España, promoviendo la equidad y la transparencia en el sector.

BAREMOS

Pintando el camino: de la brocha a la tarifa justa



El nacimiento y evolución de los baremos de pintura o cómo la estandarización transformó al sector carrocerero

En un mundo donde el color de un coche puede ser tan variado como los gustos de sus dueños, la necesidad de poner precio a su reparación se convirtió en un desafío. Así nacieron los baremos de pintura en España, una herramienta que, a golpe de brocha y mucha negociación, logró pintar un panorama de equidad entre talleres, aseguradoras y clientes.

› Texto **Juan Luis Franco**

Los baremos de pintura surgieron en España como respuesta a una serie de problemas y necesidades dentro del sector de la reparación de automóviles, principalmente relacionados con la valoración y el coste de los trabajos de pintura. Cuestiones como la estandarización, la objetividad, el control de costos, la transparencia y la equidad o la complejidad de los trabajos de pintura llevaron a su nacimiento, del que no hay una fecha exacta, pues los baremos han evolucionado de forma continua con entidades como CESVIMAP y Centro Zaragoza jugando un papel fundamental. Y es que los baremos han sido objeto de debate y actualización constante, debido a la evolución de las técnicas de pintura y los materiales utilizados. De hecho, hoy en día existen diversos baremos y un debate en el sector

sobre cuál es el más adecuado. En cualquier caso, ambas entidades desarrollaron metodologías paralelas y su actividad se remonta a la década de los 90 del siglo XX.

CESVIMAP fue pionero en la elaboración de baremos de reparación de carrocería, incluyendo los de pintura, con publicaciones desde 1992. Por su parte, Centro Zaragoza también trabajaba por aquellos años en la investigación y desarrollo de baremos de reparación, con un enfoque centrado en proporcionar estimaciones de costes precisas y actualizadas, adaptándose a la evolución de las técnicas y materiales.

Ambas entidades, por tanto, han ido evolucionando y actualizando de forma paralela y complementaria sus baremos en el tiempo, adaptándose a las necesidades del sector.

LOS ARGUMENTOS

Los baremos pueden ser considerados como una especie de "árbitro" que busca establecer un criterio objetivo para la valoración de los costes de pintura, pero su función es más la de una herramienta de referencia que la de un decisor final.

De nuevo, aparece aquí la objetividad como un argumento importante que dio origen a los baremos. Así, antes de su existencia, la valoración de los trabajos de pintura era subjetiva y variable, dependiendo del taller, el perito o la compañía de seguros, lo que generaba disparidad de precios y dificultades para establecer valoraciones justas y objetivas. La ausencia de criterios estandarizados dificultaba la comparación de presupuestos y la resolución de conflictos entre las partes involucradas. Por tanto, la valoración de los daños y la estimación de los costes de pintura requerían una herramienta que permitiera realizar cálculos objetivos y basados en criterios técnicos, en lugar de apreciaciones subjetivas. Los baremos surgieron como una solución para proporcionar esa base objetiva y cuantificable. Asimismo, las compañías de seguros y los talleres de reparación necesitaban una herramienta que les permitiera controlar los costos de los trabajos de pintura y evitar sobrecostos o fraudes. Fueron, por tanto, esa herramienta que permitió establecer una referencia para el cálculo de los

CESVIMAP FUE PIONERO EN LA ELABORACIÓN DE BAREMOS DE REPARACIÓN DE CARROCERÍA, CON PUBLICACIONES DESDE 1992



costos y facilitó la gestión y el control de los gastos. Pero, también aparejaban un aumento de transparencia y equidad en la reparación de automóviles, al proporcionar una herramienta que permitía realizar valoraciones justas y consistentes. Hasta entonces, la relación entre aseguradoras y talleres estaba afectada por la disparidad entre la valoración de los trabajos, con las aseguradoras minimizando los costes y los talleres buscando una compensación justa por su trabajo. Y es que la complejidad de los trabajos de pintura varía considerablemente dependiendo del tipo de daño, de pintura y de superficie, aspecto que los baremos tuvieron en cuenta para establecer criterios de valoración diferentes. Los baremos de pintura, por tanto, surgieron como una respuesta a la necesidad de estandarizar, objetivar y controlar los costos de los trabajos de pintura en el sector de la reparación de automóviles, contribuyendo a aumentar la transparencia, la equidad y la eficiencia en este sector.

HERRAMIENTAS CLAVE

Los baremos son herramientas de referencia utilizadas para calcular el tiempo y los materiales necesarios en

trabajos de pintura, especialmente en la reparación de automóviles. Su objetivo es proporcionar una estimación objetiva y estandarizada de los costos asociados con la pintura de diversas piezas y superficies. En esencia, permiten a talleres y aseguradoras calcular el costo de un trabajo de pintura de manera precisa y consistente, determinar el valor de los daños relacionados con la pintura, facilitar la planificación de los trabajos y servir como base para establecer precios justos. A los talleres, les ayudan, además, a establecer precios competitivos, gestionar recursos y tiempos de trabajo y ofrecer a sus clientes claridad sobre costos y tiempos de reparación. Para ello, considera factores como tipo de pieza, tamaño y forma de la superficie, tipo de pintura y barniz, número de capas, tiempo de mano de obra, materiales y reparaciones necesarias. Creados por asociaciones, entidades del sector y empresas de software de gestión, no son de obligado cumplimiento, pero su uso es común y muchos talleres optan por seguirlos para mantener la competitividad y la transparencia en sus precios. Las aseguradoras también suelen referirse a ellos para establecer indemnizaciones en siniestros.

Respecto a su fiabilidad, depende de varios factores, como la actualización de los datos, la metodología utilizada y la aceptación en el sector, y para determinarlos se llevan a cabo estudios técnicos que establecen tiempos, costes de materiales y procesos estándar para reparación y repintado. Se calculan en base a pruebas de laboratorio, datos de fabricantes y experiencia en talleres, si bien también se tiene en cuenta que los precios finales pueden depender de acuerdos entre talleres y aseguradoras. Tres son los factores principales para su cálculo: el tiempo de mano de obra, el consumo de materiales y los costes asociados. Para el primero se realizan pruebas para medir el tiempo que tarda cada proceso: Preparación (lijado, masillado, imprimación), aplicación de la imprimación (capas de base y barniz) y secado y pulido. Asimismo, se hacen test en cabinas de pinturas para verificar eficiencia y duración y se establecen tiempos estándar por pieza del vehículo (puerta, capó o parachoques, por ejemplo). Para el segundo, se determina la cantidad de pintura, disolventes y barniz necesarios por metro cuadrado, teniendo en cuenta aquellos factores que afectan al consumo, como el tipo de pintura (monocapa, bicapa, tricapa, mate o metalizada), el color (perlados o tricapa requieren más material) y tecnología de aplicación (pistolas HVLP, electrostática). En cuanto a los costes asociados, contemplan la energía (consumo de la cabina de pintura), los productos >

LOS BAREMOS DE PINTURA PUEDEN SER CONSIDERADOS COMO UNA ESPECIE DE "ÁRBITRO" QUE BUSCA ESTABLECER UN CRITERIO OBJETIVO PARA LA VALORACIÓN DE LOS COSTES DE PINTURA, PERO SU FUNCIÓN ES MÁS LA DE UNA HERRAMIENTA DE REFERENCIA QUE LA DE UN DECISOR FINAL

DESDE LA DÉCADA DE LOS 90, CENTRO ZARAGOZA DESARROLLA BAREMOS DE REPARACIÓN

auxiliares (cinta de enmascarar, plásticos de protección) y la depreciación de equipos y herramientas. Los baremos, por lo tanto, son el resultado de estudios técnicos, pruebas prácticas y negociación entre fabricantes, talleres y aseguradoras. En este contexto, los fabricantes de pintura (Glasuret, PPG, Axalta, BASF...) son los encargados de proporcionar los datos sobre tiempo y consumo de materiales; los centros de investigación (Centro Zaragoza, CESVIMAP, AZT, Thatcham, etcétera), de realizar estudios de tiempos y eficiencia; las empresas de software de valoración (Audatex/Solera, GT Motive, DAT, Mitchell...), de aplicar fórmulas para calcular costes de reparación basándose en datos de fabricantes de vehículos, pruebas de laboratorio y tiempos de reparación, y las aseguradoras y las asociaciones de talleres, de negociar los valores estándar, según el mercado.

EL COSTO DE LOS BAREMOS

El costo de utilizar los baremos depende del proveedor del software y el tipo de acceso requerido. Los talleres son los principales pagadores, ya que suscriben servicios a empresas como Audatex/Solera, GT Motive, DAT o Centro Zaragoza, para valorar trabajos de pintura y justificar costes ante aseguradoras y clientes. Las aseguradoras también son clientes y pagan para controlar los costes de reparación y, generalmente, imponen su propio baremo a los talleres concertados (Mapfre, Línea Directa, Mutua Madrileña, Axa, entre otras). Además, los peritos de seguros y las empresas de renting, que necesitan estos baremos para calcular indemnizaciones o costes de



mantenimiento y reparación, también asumen el coste. Algunas marcas de pintura y asociaciones de talleres los utilizan para ajustar precios o negociar tarifas con aseguradoras. Aunque el taller es el principal responsable del pago, los costos se reflejan indirectamente en el cliente, ya que forman parte de sus gastos operativos. Los precios de los baremos varían: El de Audatex/Solera oscila entre 50 y 150 €/mes, el de GT Motive entre 40 y más de 100 €/mes, y el de DAT Ibérica arranca en 50 euros mensuales. Otros costos adicionales incluyen formación, integración con software de gestión del taller (DMS) y soporte técnico prioritario, que pueden generar cargos adicionales. Por otra parte, si bien no se dispone de datos exactos sobre el porcentaje de talleres en España que utilizan baremos ni sobre su grado de satisfacción, se sabe que son herramientas clave para su rentabilidad y eficiencia operativa. En nuestro país, existen varios baremos de acceso abierto, como AZT, que ha mostrado resultados favorables en cuanto a tiempos de mano de obra y costes de materiales, lo cual es beneficioso para los talleres; Eurolack, ofrecido por DAT Ibérica, es esencial para la valoración de reparaciones de pintura y permite estimaciones precisas de costes de mano de obra y materiales, y Centro Zaragoza, que proporciona estimaciones ajustadas a cada caso y es valorado en el sector. Por otro lado, un estudio de la

Asociación de Talleres de Madrid (Asetra) reveló que el importe medio de una reparación variaba según el baremo utilizado, que es de 969,92 euros con AZT y de 800,45 euros con Eurolack. Además, los tiempos de mano de obra fueron de 13,28 horas para AZT, 12,66 horas para Eurolack, y 6,62 horas para Centro Zaragoza. La satisfacción con estos baremos depende de su adaptación a las necesidades del taller y la rentabilidad que generen, por lo que es importante que cada negocio elija el que mejor se ajuste a su operativa y condiciones.

DEBATE ABIERTO

La opinión de los talleres de carrocería sobre los baremos es variada. Muchos apoyan su uso, ya que les ayuda a establecer precios justos y a gestionar mejor sus operaciones, además de proporcionarles una herramienta para justificar sus precios ante clientes y aseguradoras. En cambio, otros se oponen, argumentando que no reflejan adecuadamente el costo real de los materiales o el tiempo necesario para realizar un trabajo de calidad. También pueden sentir que los baremos limitan su capacidad para fijar precios competitivos en función de su experiencia y calidad de servicio. En el aire queda, por tanto, este debate sobre una herramienta que proporciona un marco para la valoración de trabajos y ayuda a estandarizar precios. Aunque su uso no es obligatorio, es común y, generalmente, bien recibido, pero con reservas por parte de ciertos talleres. Su evolución seguirá siendo importante a medida que el sector se adapte a nuevas tecnologías y demandas del mercado. ●

LOS BAREMOS DE PINTURA SON HERRAMIENTAS DE REFERENCIA PARA CALCULAR EL TIEMPO Y LOS MATERIALES NECESARIOS EN TRABAJOS DE PINTURA

SINNEK

THE COLOR REVOLUTION

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

Te esperamos del
23 al 26 abril en

mótortec

**IFEMA
MADRID**

Pabellón 4 - Stand 4C08A



www.sinnek.com

XIII Edición
PREMIOS 2025
NMR
Neumático
del año

VOTA POR TUS
CANDIDATOS A TRAVÉS
DE LA WEB POSVENTA.COM

NMR

NEUMÁTICOS Y MECÁNICA RÁPIDA

 www.posventa.com



NEUMÁTICOS AGRÍCOLAS

ADAPTÁNDOSE A UN SECTOR EN TRANSFORMACIÓN
LOS FABRICANTES PONEN EL FOCO EN GARANTIZAR UN
USO EFICIENTE Y RENTABLE DE SUS NEUMÁTICOS



ACTUALIDAD. DÉCIMO ANIVERSARIO DE NEX
LA COMPAÑÍA DESTACÓ HITOS, CRECIMIENTO
Y VALORES QUE LA AFIANZAN COMO REFERENTE
EN DISTRIBUCIÓN DE NEUMÁTICOS

NEUMÁTICOS DE ALTAS PRESTACIONES

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

EL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, NUEVOS MATERIALES
Y DISEÑOS AVANZADOS MEJORA LA SEGURIDAD,
LA EFICIENCIA Y LA EXPERIENCIA DE CONDUCCIÓN





autopromotec

21 - 24 Mayo 2025
Bologna - Italia



30° Feria Bienal Internacional de los Equipos y del Aftermarket Automovilístico

60 YEARS!

**¡Consigue
tu entrada gratuita!**

Visite www.autopromotec.com

www.autopromotec.com | info@autopromotec.it

Con el apoyo de

madeinitaly.gov.it



Regione Emilia-Romagna



A'CA



MOTOR
VALLEY

promotec



Bologna
Fiere

PRIMER PLANO

El neumático agrícola se adapta a un sector en transformación

La maquinaria agrícola requiere de neumáticos que ofrezcan el máximo rendimiento en cualquier condición. Para ello, los fabricantes incorporan materiales avanzados, diseños optimizados y soluciones digitales que garantizan un uso eficiente y rentable.

**79**

PRIMER PLANO

La tecnología impulsa los neumáticos de altas prestaciones

La combinación de inteligencia artificial, nuevos materiales y diseños avanzados está impulsando la innovación en el campo de las cubiertas de alto rendimiento, lo que se traduce en una mayor seguridad, eficiencia y placer de conducción.

**73****63**

ACTUALIDAD: NEX CELEBRA SU 10º ANIVERSARIO

Bajo el lema "10 años de compromiso con el sector", la compañía repasó su trayectoria en su nuevo centro logístico de Illescas (Toledo), destacando su notable crecimiento y los valores que la han consolidado como referente en la distribución de neumáticos. Txomin Castillo, su director general, detalló los hitos clave de la empresa desde su origen hasta su expansión y consolidación en el mercado.

EL FUTURO INCIERTO DEL RECAUCHUTADO

El sector del recauchutado atraviesa una crisis que amenaza su viabilidad. En los últimos 20 años, la producción de neumáticos recauchutados en España ha caído el 52%, pasando de 1.132.500 unidades a solo 540.850, mientras que el número de plantas en operación se ha reducido de 46 a 19. Esta disminución pone en peligro una industria clave para la economía circular e impacta en los aproximadamente 5.000 empleos directos y 100.000 indirectos que genera en el país, muchos de ellos en zonas rurales.

El recauchutado desempeña un papel esencial en la economía circular, permitiendo un uso más eficiente de los recursos naturales. La reutilización de carcassas en buen estado reduce el 70% el consumo de materias primas como caucho, acero y petróleo, disminuye el 24% las emisiones de CO₂, requiere el 19% menos de agua y consume menos de la mitad de la energía necesaria para fabricar un neumático nuevo. Además, representa una alternativa más económica para flotas de transporte e industriales, con costos más bajos y un rendimiento similar al de los neumáticos convencionales.

Sin embargo, el sector enfrenta importantes desafíos. La falta de incentivos, la competencia desleal de neumáticos importados de bajo costo y la escasa concienciación sobre sus beneficios han debilitado su posición en el mercado. Mientras que otros países europeos, como Italia, han implementado normativas que exigen la incorporación de neumáticos recauchutados en flotas públicas, en España esta medida aún está pendiente de aplicación.

Para revertir esta tendencia, es urgente adoptar una serie de medidas. Entre ellas, la aplicación de un IVA reducido para los neumáticos recauchutados, la creación de incentivos fiscales para las empresas del sector, la promoción de su uso en licitaciones y flotas estatales, así como una regulación más estricta sobre la calidad de los neumáticos importados. Además, es esencial desarrollar campañas de sensibilización que informen a consumidores y empresas sobre las ventajas económicas y ambientales del recauchutado.

La economía circular es una prioridad en las políticas de sostenibilidad de la UE y el recauchutado es una de sus piezas clave. Sin embargo, sin una estrategia clara y un compromiso real por parte de la administración, este sector seguirá perdiendo terreno. Es momento de pasar de las buenas intenciones a la acción, garantizando un futuro viable para una industria que no solo es sostenible, sino también esencial para la economía y el empleo.

El impacto ambiental de no fortalecer esta industria es significativo. Un mayor desecho de neumáticos implica más contaminación y una gestión de residuos más costosa. Además, la dependencia de neumáticos nuevos incrementa la presión sobre los recursos naturales y energéticos, agravando la crisis climática. En un contexto donde la transición ecológica es una prioridad global, ignorar el potencial del recauchutado sería un error estratégico. Es necesario que administración y sector privado colaboren para desarrollar políticas efectivas que protejan esta industria y garanticen su viabilidad a largo plazo.

Juan Luis Franco
Director

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

PARA REVERTIR
LA CRISIS
DEL SECTOR,
ES URGENTE
APLICAR UN IVA
REDUCIDO A LOS
NEUMÁTICOS
RECAUCHUTADOS,
CREAR
INCENTIVOS
FISCALES,
PROMOVER
SU USO EN
LICITACIONES
Y FLOTAS
ESTATALES Y
REGULAR CON
MAYOR RIGOR LA
CALIDAD DE LOS
NEUMÁTICOS
IMPORTADOS



A LONG WAY TOGETHER

BKT TE ACOMPAÑA SIEMPRE, ALLÁ DONDE ESTÉS

Independientemente de lo difícil que sean tus exigencias, BKT está siempre a tu lado y te ofrece una gama de neumáticos para cualquier aplicación en el sector OTR, así como en el de la agricultura y la industria.

Para dar respuestas concretas, fiables y de calidad a las necesidades y las exigencias de tu trabajo.

BKT te acompaña siempre, allá donde estés.



Descubre la
gama BKT



GROWING TOGETHER

[in](#) [f](#) [X](#) [v](#) [@](#) [d](#)
[bkt-tires.com](https://www.bkt-tires.com)

NEUMÁTICOS AGRÍCOLAS



LOS NEUMÁTICOS AGRÍCOLAS SE ADAPTAN A UN SECTOR EN TRANSFORMACIÓN

La maquinaria agrícola requiere de neumáticos que ofrezcan el máximo rendimiento en cualquier condición. Para ello, los fabricantes incorporan materiales avanzados, diseños optimizados y soluciones digitales que garantizan un uso eficiente y rentable.

Texto D. B. P.

La creciente especialización de los tractores en labores de alta potencia demanda neumáticos capaces de adaptarse a estas exigencias, soportando cargas elevadas a altas velocidades. Esto incluye su desempeño en carretera para aplicaciones de transporte, trabajos en el campo o la combinación de ambas opciones en una misma jornada.

Según Jaime Rodríguez, responsable de Neumáticos Agrícolas en Continental, “para minimizar las cuantías de las grandes inversiones en explotaciones agrícolas y ganaderas es fundamental lograr el coste productivo más competitivo, ya sea en el segmento premium o en marcas de importación fabricadas en India”. Además, aportar un valor añadido en la posventa es capital,

ofreciendo un trato personalizado y un soporte técnico especializado, tanto en reposición como en equipos originales. La demanda de neumáticos agrícolas evoluciona en línea con los desafíos del sector, que incluyen la necesidad de aumentar la producción de forma rentable para el agricultor y reducir el impacto en los suelos, lo que obliga a los fabricantes a adaptarse a un contexto



en varios pilares. Por un lado, desarrollan neumáticos con sistemas que presentan una mayor tracción, menor compactación del suelo y una mayor eficiencia en el consumo de combustible. Esto se traduce en un mejor rendimiento y productividad para los agricultores. Por otro lado, apuestan por la sostenibilidad con materiales ecológicos y procesos de fabricación más eficientes: “Nuestras cubiertas están diseñadas para ofrecer una mayor vida útil y resistencia, reduciendo el impacto ambiental y el coste total”. También ofrecen soluciones personalizadas según las necesidades específicas de cada mercado agrícola. “Contamos con una red de distribución global y un soporte técnico especializado, garantizando que nuestros clientes obtengan el máximo rendimiento. Y, por último, damos una gran importancia a la confianza del usuario, por ello lanzamos hace unos años la garantía de 10 años para nuestros productos de tractor y cosechadora”, sostiene Bruno Pereira, AG Specialist Southwest Region Bridgestone. Tomando el pulso al mercado, Ignacio Marín, de DonTyre, señala que “el segmento agrícola irá progresivamente disminuyendo en unidades, pero aumentando

el mix, sobre todo, en neumáticos agrícolas. La concentración de maquinaria en grandes empresas de servicios agrícolas es ya imparable. La atención continua a nuestros clientes y el trabajo de campo serán fundamentales”. Igualmente, Luis Urbez Torres, responsable de Compras y Abastecimientos en Nex Tyres considera que “la evolución del mercado lleva ya varios años en negativo por diferentes circunstancias. Es verdad que la climatología es un factor clave que afecta a la demanda y que puede provocar cambios bruscos en el corto plazo. Sin embargo, en el medio y largo plazo seguirá siendo un mercado con ligera tendencia a la baja”. Y es que la concentración en grandes usuarios y el desarrollo de productos cada vez más avanzados tecnológicamente están reduciendo las necesidades del sector y, con ello, la demanda. Sin embargo, para Domenico Gatti, director de Apollo Vredestein para la región del Sudoeste de Europa, “durante los próximos años, se intensificará la presencia de neumáticos provenientes de Asia y, sin duda, presenciaremos la llegada de nuevos fabricantes, esto acabará por comprimir, aún más, un mercado altamente competitivo”. Para esta empresa, las mayores

>

agrícola cambiante y mercado por explotaciones más grandes, un menor número de agricultores con mayor extensión de tierras y el uso de maquinaria cada vez más potente y pesada. En este sentido, para el especialista de Michelin, José María González, “desarrollar soluciones que ofrezcan las máximas prestaciones adaptándose a cada circunstancia de utilización es algo que en Michelin hacemos posible con diferentes tecnologías y los sistemas CTIS de teleinflado, que transmiten la mínima presión al suelo, mejorando el rendimiento agronómico y protegiendo los suelos”. Para estar a la par con esta evolución, Bridgestone se basa



“Nuestros neumáticos están diseñados para ofrecer una mayor vida útil y resistencia, reduciendo el impacto ambiental y optimizando el coste total de propiedad”

Bridgestone

“El segmento agrícola irá progresivamente disminuyendo en unidades, pero aumentando el mix, sobre todo en Neumáticos agrícolas”

DonTyre

“Durante los próximos años se intensificará la presencia de cubiertas provenientes de Asia y, sin duda, presenciaremos la llegada de nuevos fabricantes”

Apollo Vredestein

“Nuestra tecnología VF permite que estos neumáticos se puedan utilizar con, aproximadamente, el 40% más de carga o el 40% menos de presión”

Continental

innovaciones que impactarán en el sector serán “la utilización de materiales ecológicos vinculados a herramientas inteligentes, capaces de adaptar las características del neumático a las necesidades de uso en cada momento”. Además,



la monitorización de todos los neumáticos, independientemente de su aplicación y tamaño, será también habitual.

PRINCIPALES TECNOLOGÍAS

La inversión en tecnología garantiza que los agricultores puedan trabajar con equipos más avanzados, optimizar sus recursos y minimizar el impacto ambiental, asegurando una producción más eficiente y rentable a largo plazo.

Al respecto, Urbez Torres comenta que “las nuevas tecnologías en la fabricación de neumáticos agrícolas contribuyen a la reducción de la compactación y mejora de la tracción. Los neumáticos con carcassas IF o VF habilitan, en mayor medida, estas ventajas. No obstante, en los neumáticos clásicos o de construcción tradicional, una buena presión también puede producir efectos beneficiosos en los cultivos”. Sobre la tecnología VF, Bridgestone puntualiza que permite que los neumáticos trabajen con presiones de inflado más bajas mientras

mantienen una mayor capacidad de carga (hasta el 40% más). Esto, y un diseño de la banda de rodadura más plano, distribuye el peso de la maquinaria de manera más uniforme sobre el terreno, reduciendo la presión sobre el suelo y, por lo tanto, minimizando la compactación. De la misma manera, al trabajar con una huella más amplia, los neumáticos con esta tecnología proporcionan una tracción superior en terrenos difíciles, asegurando un mejor agarre incluso en condiciones de humedad o barro. “El diseño de la banda de rodadura en nuestros neumáticos está estratégicamente realizado para minimizar la presión sobre el suelo, lo que reduce la compactación y preserva la estructura del terreno. Al mismo tiempo, las barras y los dibujos ofrecen una mayor tracción en condiciones difíciles. Los tacos profundos, el espaciado y los tacos con el diseño Involute de doble ángulo ayudan a mejorar el agarre con menor distorsión del terreno”, suscribe el fabricante.



Igualmente, con el TractorMaster VF, los ingenieros de Continental han desarrollado una cubierta capaz de proteger el suelo frente a la compactación profunda, que incrementan la capacidad de carga frente a uno convencional para transporte en carretera a la misma presión de referencia, lo que aumenta la productividad y velocidades sin necesidad de añadir presión y reduce ciclos de transporte.

Michelin, por su parte, utiliza la tecnología Ultraflex, desarrollada para proteger los suelos y trabajar con la máxima productividad y eficiencia a lo largo de todo el ciclo de vida del cultivo. Entre sus ventajas principales, “esta tecnología aumenta la huella de contacto y reduce la formación de surcos, con lo que el aire y el agua penetran más fácilmente y se mejoran las condiciones para obtener el mejor rendimiento posible del cultivo. También reduce la resistencia a la rodadura en terreno blando, con el consiguiente

ahorro de carburante”, respalda José María González.

La utilización de neumáticos Michelin Ultraflex con tecnologías de teleinflado CTIS adapta la presión de la cubierta para cada maquinaria y apero de manera instantánea y en tiempo real, “ofreciendo el mejor rendimiento agronómico al utilizar baja presión en campo y alta presión en carretera para controlar el consumo y garantizar la seguridad y el confort en la conducción”, añade.

Adicionalmente, Vredestein dispone del concepto Traxion, un diseño de tacos no paralelos que facilita la autolimpieza y un elevado ángulo de ataque contra el suelo. Se trata de una tecnología que garantiza un óptimo agarre aún en las circunstancias más adversas. Tal y como expone Domenico Gatti, “el mercado es cada día más competitivo, por lo que todos los fabricantes dedican esfuerzos importantes en mejorar sus productos intentando marcar

diferencias. Vredestein no es ajena a esta situación y continuamos inmersos en un proceso de inversión y mejora constantes”.

En Trelleborg Tires, por su parte, utilizan desarrollos como el Pressure Field Operations (PFO) y un diseño de neumáticos de gran volumen que habilita una distribución más amplia del peso, lo que reduce la compactación del suelo. “Conjuntamente, la tecnología ProgressiveTraction garantiza una tracción progresiva en condiciones adversas, proporcionando más agarre conforme sea necesario, lo que mejora el rendimiento en terrenos difíciles y garantiza un uso más eficiente de la máquina”, certifica Giovanni Sammarco, responsable de Marketing en España y Portugal de la marca.

Acorde con esto, Jaime Rodríguez subraya que “nuestras nuevas tecnologías en la estructura de carcasa y su diseño consiguen que los neumáticos sean respetuosos con el suelo y eficientes frente al



TM1000 ProgressiveTraction®

Trabajando la Tierra

El neumático Trelleborg TM1000 ProgressiveTraction® mejora su productividad al combinar una flotación superior y una reducción de la compactación del suelo con una tracción imbatible, impulsada por la tecnología ProgressiveTraction®. Esto da como resultado un menor consumo de combustible, menos emisiones y una mejor maniobrabilidad. Al unir rendimiento y sostenibilidad, aumentamos su eficiencia respetando la tierra.



GALERÍA

Bridgestone VX-R

Tractor: Para tractores de hasta 150 CV, combina durabilidad, tracción y comodidad. Su diseño incorpora el uso consciente y sostenible de materias primas, contribuyendo a una mayor eficiencia de combustible y reduciendo el impacto ambiental.



BKT: La gama de BKT en VF, los nuevos productos forestales, también de BKT, junto con los Galaxy, permiten que DonTyre cubra las necesidades del sector ajustándose a las demandas de sus clientes.



Continental TractorMaster: Sus tacos d.fine incorporan el 5% más de superficie, lo que extiende la vida útil del neumático y ofrece al operador una conducción más cómoda en carretera y mejor tracción en campo. También está disponible como cubierta de alta flexión (VF).



Michelin Axiobib 2: Neumático VF con alta capacidad de tracción desarrollado para tractores de mediana y gran potencia para labores pesadas y de transporte. Entre sus principales características presenta tecnología Michelin Ultraflex y es compatible con sistemas de teleinflado.



Speedways: Nex Tyres ha presentado este año una nueva marca, Speedways, que distribuye en exclusiva para España y Portugal. "Con una garantía de 7 años en todos sus neumáticos, destaca por su calidad y durabilidad en todas las situaciones", avalan.



Trelleborg TM1000 ProgressiveTraction:

Diseñado según la normativa VF y equipado con la tecnología ProgressiveTraction, ofrece una flotación superior, un menor estrés al suelo y una tracción perfeccionada. La superficie de base de tacos anchos de este producto reduce el hundimiento del neumático en el suelo.



Vredestein Traxion Optimall: Presenta la tecnología VF, optimizando la tracción y reduciendo la compactación del suelo. En el segmento Radial Implement, el VF Flotation Optimall ayuda a remolques y cubas de gran tonelaje a distribuir mejor la carga gracias a su amplia huella.



consumo de combustible, además de cumplir las más estrictas normativas de sostenibilidad por ser producidos dentro del marco europeo".

DIGITALIZACIÓN EN LA ESFERA AGRÍCOLA

La digitalización también ha llegado al sector de los neumáticos agrícolas para prevenir averías, mejorar la seguridad, el mantenimiento y la gestión de equipos, reduciendo los tiempos de inactividad y los costes operativos. Por este motivo, empresas como Bridgestone cuentan con herramientas como Bridgestone Toolbox, una plataforma en línea que ayuda a los agricultores a calcular la presión óptima de inflado en función de la carga y las condiciones del terreno. Esta herramienta maximiza la tracción, reduce la compactación del suelo y mejora la vida útil de los productos. Asimismo, a través de la utilización

de cubiertas con sensores TPMS se puede monitorear, en tiempo real, la presión y temperatura de los neumáticos. Los datos recopilados asisten a los agricultores para hacer ajustes, lo que mejora la seguridad y previene el desgaste prematuro. También emite alertas automáticas a los operadores cuando los niveles de presión o temperatura no son óptimos, ayudando a prevenir problemas y reducir costes operativos. "Ofrecemos soluciones telemáticas para flotas agrícolas de gran escala con un sistema de gestión de flotas mediante la que los agricultores y gestores comprueban el rendimiento de los neumáticos a través de plataformas digitales", avala Pereira.

La aplicación gratuita Continental TireTech es otra solución de gestión de neumáticos utilizada por diferentes profesionales, quienes acceden a funciones como documentación técnica,

conversiones rápidas de dimensión de los neumáticos e información precisa sobre la presión recomendada por parte del fabricante en función de las cargas y velocidades en los ejes de los tractores. El conjunto de soluciones digitales de Continental mantiene a los agricultores informados del estado de sus neumáticos, notificándoles cuándo es necesario actuar para resolver un problema antes de que surja.

A la par, ContiPressureCheck proporciona a los conductores información continua y precisa sobre el estado de la presión y temperatura mediante un sensor en su interior. El sistema completo, pensado para vehículos individuales que pueden integrarse en soluciones telemáticas de terceros, muestra los datos en la cabina del conductor y alerta antes de que una condición se vuelva crítica. En Trelleborg destaca Premium Care, un servicio dedicado a

agricultores y contratistas que confían en estos neumáticos para realizar su trabajo. Este programa está diseñado para proporcionar un apoyo completo con un enfoque personalizado. Incluye un seguimiento continuo del estado de las cubiertas, informes detallados sobre su rendimiento y recomendaciones para utilizarlas convenientemente. Además, los profesionales de la agricultura pueden acceder a asistencia técnica especializada para tomar decisiones informadas sobre el mantenimiento y la selección de neumáticos, lo que mejora la eficiencia y la productividad en el campo.

Michelin también ha desarrollado herramientas digitales para configurar su servicio al cliente, como es el caso de Michelin Agropressure, una aplicación para el cálculo de presión que perfecciona el uso de los neumáticos, la protección del suelo y el rendimiento de la explotación.



Por último, el portal B2B de Nex Tires ofrece herramientas de asesoramiento en la compra de los neumáticos. Del mismo modo, cuentan con comerciales que

están especializados en estos productos, ofreciendo en todo momento consejos técnicos y/o ventajas de unas cubiertas frente a otras. ●

FORO 

La industria Europea del Recauchutado en Peligro Una llamada a la acción

No te pierdas el Foro Clave
del futuro del sector

24 Abril 11:30 - Auditorio 5









NEUMÁTICOS DE ALTAS PRESTACIONES

LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA IMPULSA LOS NEUMÁTICOS DE ALTAS PRESTACIONES

La inteligencia artificial, los nuevos materiales y los diseños avanzados están transformando los neumáticos de altas prestaciones. Desde simulaciones virtuales hasta compuestos optimizados, los fabricantes lideran el camino hacia soluciones que mejoran la seguridad, la eficiencia y la experiencia de conducción.

Texto D. B. P.



“la marca importa, por lo que el consumidor busca un producto de máximas prestaciones y que sea cada vez más respetuoso con el planeta. Esto, sin inversión en innovación, no sería posible”

En España, la demanda de neumáticos de altas prestaciones (HP/UHP) está en auge debido a varios factores. En primer lugar, por el crecimiento del segmento de vehículos premium y de prestigio. Cabe apuntar que entre estos vehículos existe una porción importante del tipo SUV, un automóvil que por concepto exige mucho más a las cubiertas que las alternativas con carrocería de turismo.

Para José Luis Saiz, responsable comercial de Pirelli, un segundo elemento a tener en cuenta es la electrificación: “Los vehículos eléctricos exigen neumáticos con tecnologías avanzadas que optimicen la eficiencia energética, reduzcan el ruido y garanticen un agarre excepcional. Algo similar ocurre con los híbridos, de adopción cada vez más extensa por parte de los nuevos propietarios”. Según Javier Caballero, director de Marketing de Continental, “este incremento de UHP es un claro

reflejo de las matriculaciones de los últimos años y de la evolución de la industria de la automoción en general con vehículos cada vez más grandes, pesados y potentes, incluyendo los vehículos electrificados, donde encontramos un peso y una entrega de potencia más inmediata”.

En este sentido, especialistas de Nex Tyres confirman que “el endurecimiento de las normativas ambientales y de eficiencia energética ha impulsado la innovación en neumáticos con menor resistencia a la rodadura, optimizando el consumo de combustible y la autonomía de los vehículos eléctricos, que es un segmento en crecimiento que demanda soluciones”.

Representantes de Goodyear opinan, por su parte, que “en el pasado, el mercado de neumáticos HP/UHP en España ha experimentado un aumento significativo, superior al crecimiento total del mercado en el EuroPool Sell-in. Esto refleja que los vehículos son cada vez más potentes y/o grandes y, por lo tanto, pueden necesitar un mayor índice de velocidad que en el pasado. El apoyo a la aceleración también

>

Los consumidores demandan cada vez más vehículos con mayores prestaciones, lo que exige neumáticos que brinden un agarre superior, mayor estabilidad y máxima seguridad. Gracias a la evolución en materiales, diseños y compuestos, actualmente es posible desarrollar productos de alto rendimiento que optimizan el desempeño en diversas condiciones. En el caso de Bridgestone, Alberto Viana, Product Analyst PC4 de la marca, señala que “estamos comprometidos con la innovación y la sostenibilidad, ofreciendo soluciones que combinan rendimiento, seguridad y eficiencia, pero alineados con todas estas exigencias de los consumidores y tendencias en el sector”.

En la misma línea, para Alfredo Belzunce, director comercial B2C de Michelin España y Portugal,



“La marca importa, por lo que el consumidor busca un producto de máximas prestaciones y que sea cada vez más respetuoso con el planeta”

Michelin

“Los eléctricos exigen neumáticos con tecnologías avanzadas que optimicen la eficiencia energética, reduzcan el ruido y garanticen un agarre excepcional”

Pirelli

“Debido a la carga adicional que generan las baterías, los neumáticos para vehículos eléctricos no deben comprometer la eficiencia energética”

Nex Tyres

“Disponemos de tecnologías como ContiSilent, que reducen el ruido en el interior del vehículo, mejorando así el confort de la conducción”

Continental

puede ser otra razón. Al mismo tiempo, se ha vuelto bastante habitual producir el mismo tamaño de neumático solo con velocidades e índices más altos, ya que también se pueden utilizar cuando se requiere solamente un índice de velocidad o carga más bajo”.

ELECTRIFICACIÓN DEL MERCADO

El aumento de los vehículos eléctricos ha modificado significativamente la demanda de neumáticos HP/UHP, dado que estos automóviles presentan características únicas que requieren soluciones especializadas. “Debido a la carga adicional que generan las baterías, los neumáticos para vehículos eléctricos no deben comprometer la eficiencia energética”, señalan en Nex Tyres. El peso del parque de vehículos con motores alternativos en España

“No observamos grandes diferencias en las razones de compra de neumáticos HP/UHP entre los conductores de SUV y vehículos eléctricos”

Goodyear

“Usamos la IA desde una fase temprana y trasladamos los resultados al laboratorio para conseguir procesos industriales de alta calidad”

Hankook

“Nos implicamos con la sostenibilidad implementando procesos de fabricación más eficientes que reducen la huella de carbono y optimizan el consumo de recursos”

Bridgestone

“Trabajamos con fabricantes que están adoptando soluciones sostenibles para cumplir con las normativas medioambientales más estrictas”

Grupo Andrés

y Portugal sigue en desarrollo, pero está en continua evolución, tal y como reflejan los datos que maneja Michelin, compañía para la que “el impacto que tiene en las ventas de reemplazo todavía no es importante”. En palabras de Alfredo Belzunce, “si hablamos de vehículos eléctricos puros, la matriculación de 2024 ha sido de unas 57.000 unidades, el 6% de las matriculaciones. Y podemos decir que la previsión para 2025 es de otros 65.000 vehículos eléctricos. Por ello, pensamos que el híbrido es el que tendrá más protagonismo. En cinco años el eléctrico podría estar en torno al 4,5% del parque y en una década en el 10%. Es una evolución creciente y estable, pero con una cifra baja”. Igualmente, en Pirelli consideran que el auge de la electrificación viene impulsado, especialmente, por el segmento HP/UHP: “Si bien

todavía no en porcentajes muy importantes, sí que se percibe una tendencia al alza en esta clase de cubiertas. En Pirelli, hemos respondido con una política de desarrollo de producto que prima el neumático con una tecnología específica (Elect) que adapta compuesto, dibujo y carcasa a las necesidades tan particulares de este tipo de coches: más pesados que los de combustión pero, al mismo tiempo, con una exigencia prestacional mucho mayor por la respuesta de su motor, además de con un ruido muy atenuado que convierte al neumático en la principal fuente de percepción acústica”.

Dentro de este ámbito, empresas como Continental cuentan con homologaciones de primer equipo para vehículos del segmento deportivo eléctrico, como los de Tesla, Porsche, Mercedes, Volkswagen, BMW y Polestar, entre otros. Para la multinacional alemana, “los automóviles 100% eléctricos presentan tres particularidades principales: una entrega de potencia más directa que los híbridos o modelos de combustión, un mayor peso y la necesidad de reducir el ruido en el habitáculo para mejorar el confort. En este contexto, todos nuestros neumáticos han sido desarrollados durante años con compuestos que mejoran la resistencia a la abrasión y optimizan la entrega de potencia, lo que, a la par, incrementa la autonomía gracias a una alta eficiencia en el consumo de combustible. También, disponemos de tecnologías como ContiSilent, que reduce el ruido en el interior del vehículo, mejorando así el confort de la conducción”.

Finalmente, los expertos de Goodyear no observan “grandes diferencias en las razones de compra de neumáticos HP/UHP entre los conductores de SUV y vehículos eléctricos. Ambos requieren neumáticos con llantas de mayor tamaño, así como índices de carga y velocidad más elevados. Si bien el rendimiento es un factor importante para ellos, no tiene el mismo peso que para los conductores deportivos, quienes buscan neumáticos de altas prestaciones que les permitan una

ESPECIALISTAS EN NEUMÁTICOS

WWW.GRUPOSOLEDAD.COM



MEJOR SERVICIO
DE ENTREGA



ALMACENES SITUADOS
POR TODA ESPAÑA



MÁS DE 1.000.000
DE NEUMÁTICOS EN
STOCK MULTIMARCA



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

LA OPCIÓN SOSTENIBLE PARA TU TALLER



☎ 91 191 09 10



OBJETIVOS
DE DESARROLLO
SOSTENIBLE

ESPECIALISTAS EN
TODAS LAS GAMAS
DE NEUMÁTICOS.

GALERÍA: PRINCIPALES PRODUCTOS



Bridgestone Potenza Sport A: La cubierta Bridgestone Potenza Sport A presenta la tecnología Enliten, optimizando el equilibrio entre agarre, estabilidad y eficiencia, lo que proporciona un alto rendimiento en condiciones extremas. Además, cuenta con la certificación ISCC Plus, que garantiza el uso de materiales sostenibles como caucho reciclado, aceites circulares y negro de carbón reutilizado.

Continental SportContact 7: Este neumático, gracias a sus innovaciones en estructura, diseño del dibujo, capas internas y nuevos compuestos innovadores – como el BlackChilli –, mejora el rendimiento de frenada en mojado entre el 6-8%, amplifica el comportamiento en seco entre el 3-5% y optimiza el 17% el kilometraje.



Goodyear Eagle F1 Asymmetric 6: La tecnología Dry Stability Plus de Goodyear está presente en el Eagle F1 Asymmetric 6. Esto permite que el producto se adapte a la superficie de la carretera y ofrezca siempre la cantidad necesaria de agarre, tracción y estabilidad.

Hankook Ventus evo: Evolución del Ventus S1 evo 3, el Hankook Ventus evo cuenta con todos los avances tecnológicos de la marca, mejorando el 6% las prestaciones en frenada y el 7% si la frenada es en mojado, alcanzando la puntuación "A" en la etiqueta de la cubierta.



Michelin Primacy 5: El neumático Michelin Primacy 5 representa un nuevo avance en términos de durabilidad, seguridad y eficiencia. Uno de sus principales logros es el aumento del 18% en la duración respecto a su predecesor, sin comprometer el rendimiento en mojado.

Pirelli P Zero: A lo largo de sus sucesivas versiones, la familia de neumáticos P Zero ha acogido desde los primeros neumáticos de 17" del mercado hasta los primeros con tecnología específica para modelos electrificados Elect. Y, todo ello, pasando por más de 3.000 versiones para primer equipo.



mayor adherencia y una conducción más dinámica. Para estos últimos, la sensación de conexión con el asfalto es fundamental en su experiencia al volante".

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Respecto al papel que juega la inteligencia artificial en este segmento, para Hankook es decisivo, ya que "nos coloca a la vanguardia tecnológica y en una posición ventajosa en el acceso al mercado. Para el desarrollo de las mezclas empleadas en los neumáticos, en Hankook usamos la IA desde una fase temprana y trasladamos los resultados al laboratorio para conseguir procesos industriales de alta calidad", asegura Raúl Gutiérrez, director Comercial y de Marketing de Hankook para España y Portugal. Este fabricante dispone de millones de datos almacenados de pruebas reales y simulaciones por ordenador que son aplicados a los algoritmos para obtener resultados concretos. "Por poner un ejemplo, para el desarrollo de nuestro neumático de ultra altas prestaciones, el Ventus S1 evo Z, los ingenieros usaron esta información para lograr una distribución óptima de fuerzas en el perfil del neumático durante la conducción exigente en curvas", subrayan.

La inteligencia artificial y el análisis de datos también han revolucionado el desarrollo de los neumáticos en Pirelli: "Gracias a modelos predictivos y simulaciones avanzadas, podemos analizar en profundidad el comportamiento de las cubiertas en diferentes condiciones antes de producirlos físicamente, lo que reduce los tiempos de desarrollo y permite afinar aún más las prestaciones", explica José Luis Saiz.



rápida de diferentes opciones de diseño y predecir el rendimiento de los neumáticos antes de realizar pruebas físicas. Esto ayuda a reducir el impacto ambiental, ya que permite disminuir la cantidad de neumáticos de prueba necesarios, contribuyendo así a los objetivos de sostenibilidad de la compañía.

REGULACIONES MEDIOAMBIENTALES

A la pregunta de ¿cómo se abordan las regulaciones medioambientales más estrictas en la producción de neumáticos de altas prestaciones?,

en Continental puntualizan que apuestan por la sostenibilidad de manera “clara y directa”. El director de Marketing de la marca asegura que quieren ser “el primer fabricante de neumáticos premium en términos de responsabilidad social y medioambiental, trabajando día a día para alcanzar este objetivo”. El UltraContact NXT, también disponible en llantas UHP, es el primer neumático de producción para el que Continental utiliza materiales con certificación de balance de masa. Algunos ejemplos son el caucho sintético, >

Esta técnica, denominada virtualización, y que en Pirelli han comenzado a aplicar esta misma década, procede de la Fórmula 1 y está dando frutos muy importantes en las últimas líneas de producto. La posibilidad de trabajar en paralelo compuesto, carcasa y dibujo, calibrando combinaciones casi infinitas, resulta de gran ayuda en el desarrollo de cualquier clase de compuestos, singularmente los de altas prestaciones, que, a menudo, van asociados a desarrollos específicos de primer equipo. Todas estas creaciones se evalúan ulteriormente en los simuladores de la empresa. Adicionalmente, ya se emplean algoritmos de machine learning para mejorar el agarre y reducir el ruido optimizando el diseño de la banda de rodadura. Gracias a la recopilación de datos en tiempo real, algunos fabricantes están desarrollando neumáticos adaptados a hábitos de conducción específicos, lo que implica una personalización del rendimiento. Otro ejemplo de cómo la inteligencia artificial y el análisis de datos están transformando el diseño de neumáticos de altas prestaciones es la reciente inversión de Bridgestone en el nuevo simulador de conducción dinámica (DiL), en su centro de I+D de la región EMEA. Este dispositivo permite a los ingenieros de Bridgestone evaluar el comportamiento de sus cubiertas y su interacción con los vehículos en diversas condiciones de conducción y a través de simulaciones virtuales. Al incorporar IA, se acelera el proceso de desarrollo al permitir una evaluación

Nothing Compromised

ADVAN

Sport V107

fabricado a partir de materias primas de base biológica y biocircular, o el negro de humo, que se produce en parte utilizando petróleo procedente de procesos circulares. De hecho, cuatro de sus centros de producción ya han obtenido la certificación de sostenibilidad ISCC Plus (International Sustainability and Carbon Certification). Esta certificación, mundialmente reconocida, avala que Continental cumple los requisitos específicos de documentación de sostenibilidad relativos al uso de materiales más respetuosos. Del mismo modo, la planta europea de Hankook también ha sido certificada con la ISCC Plus. En este caso, la certificación ha puesto en valor la conversión a aceites naturales y polímeros renovables de base biológica que ha puesto en marcha el fabricante, mejorando el balance de CO₂ y estableciendo estándares para una fabricación de neumáticos más ecológica. Respecto a la integración de tecnologías más sostenibles, globalmente, Hankook sigue una estrategia llamada e-circle, que busca preservar el medioambiente aplicando métodos de reciclaje, uso de recursos renovables, reutilización y reducción a lo largo de todo el ciclo de vida del

producto. Sumado a todo esto, Hankook emplea su tecnología patentada Noise Guard, que reduce el ruido de los neumáticos mediante patrones y estructuras inspiradas en las hojas de maíz. Esta innovación, junto a otra también patentada, denominada Noise Proof, contribuyen a una conducción más silenciosa y cómoda. Bridgestone también está plenamente comprometida con la sostenibilidad en la producción de sus neumáticos de altas prestaciones. Para ello, adoptan un enfoque integral basado en tecnología, materiales sostenibles y eficiencia energética en sus procesos de fabricación. “Nos implicamos con la sostenibilidad implementando procesos de fabricación más eficientes que reducen la huella de carbono y optimizan el consumo de recursos en nuestras plantas de producción. Además, apostamos por el uso de energías renovables y tecnologías de bajo impacto ambiental, garantizando una producción más limpia y responsable. Y siempre avanzando hacia un modelo de circularidad que beneficie al medioambiente y a la propia industria”, declara Alberto Viana. Pirelli es, igualmente, otra de las compañías de referencia en la aplicación de la sostenibilidad en la

industria del neumático, tal y como acreditan los índices más exigentes en la materia, como Carbon Disclosure Project o el anuario de la sostenibilidad de Dow Jones. La marca, que se basa en estos criterios de gestión desde hace más de una década, ha podido acumular un bagaje capital en todos los campos del ESG. En clave de producto, Pirelli ya cuenta con dos modelos en el mercado con al menos el 50% de materiales de origen natural o reciclado: el P Zero E, primer referente de ultra altas prestaciones con triple A en la ecolabel, y la gama Elect del P Zero Winter 2. “Estos modelos son el faro de guía de la compañía, que año tras año irá enriqueciendo su gama con productos creados a partir de un importante porcentaje de ingredientes sostenibles. De hecho, el próximo gran paso en este sentido llegará en 2026, cuando la totalidad de nuestra producción europea se lleve a cabo con caucho natural con certificado FSC”, asegura su responsable comercial. En relación a los compuestos, Michelin ha incrementado la incorporación de componentes renovables y reciclados, como el caucho natural y materiales de origen biológico. Una muestra de este compromiso se encuentra en los neumáticos utilizados en el prototipo H24 de las 24 Horas de Le Mans y en el Porsche Cayman GT4 ePerformance eléctrico de altas prestaciones, donde hasta el 71% de los materiales empleados provienen de fuentes renovables o recicladas. La eficiencia energética es otro factor clave en este proceso. La apuesta por la innovación tecnológica de la multinacional francesa también ha sido determinante en el desarrollo de otras soluciones sostenibles, como en el caso del neumático sin aire Michelin Uptis, que elimina la necesidad de repuestos y, con ello, la generación de residuos innecesarios. A esta innovación se suma la tecnología Acoustic, una solución que atenúa el ruido causado por la carretera y mejora significativamente el confort de los ocupantes del vehículo, logrando una reducción del ruido interior en torno al 20%.

Más allá de estos avances,



NEXEN NEXEN TIRE

we got you



N'FERA Sport



NEXEN TIRE EUROPE s.r.o.

Avenida Las Águilas nº 2 B, 3-6, 28044

Madrid | Spain

E-mail marketing.es@nexentire.com

www.nexentire.com/es

la empresa se ha fijado el ambicioso objetivo de alcanzar la neutralidad en emisiones de carbono para 2050, lo que implica una optimización constante del consumo energético y una priorización de las energías renovables. Al mismo tiempo, está evolucionando sus procesos de vulcanización mediante el uso de prensas eléctricas y asegurando que toda su producción se realice con caucho natural libre de deforestación.

Desde la perspectiva de los distribuidores, Grupo Andrés trabaja con fabricantes que están adoptando soluciones sostenibles para cumplir con las normativas medioambientales más estrictas, con uso de materiales reciclados, reducción de emisiones en la fabricación para minimizar la huella de carbono en la producción, tecnologías de reducción de ruido o neumáticos con una menor resistencia a la rodadura. "Nosotros también nos ajustamos a las regulaciones europeas, gestionando el reciclaje mediante acuerdos con entidades especializadas en recogida, especialmente con TNU y, como no puede ser de otra forma, estamos implicados en las nuevas regulaciones, como el reglamento de deforestación, el pasaporte de producto etcétera", apuntan sus portavoces.

TECNOLOGÍA APLICADA

Las competiciones automovilísticas son un entorno ideal para el desarrollo e innovación en neumáticos, ya que las tecnologías



probadas en estos escenarios se trasladan posteriormente a los modelos comerciales. Un ejemplo destacado es el del fabricante germano Continental, cuya participación en la Xtreme E ha permitido la incorporación de compuestos con materiales renovables y sostenibles en su gama de productos. Michelin, por su parte, ha aplicado avances de la competición en la evolución de sus neumáticos de uso diario, como la banda de rodadura Dual Sport Design, que mejora el agarre tanto en superficies secas como mojadas. También ha desarrollado la tecnología Dynamic Response, basada en un cinturón híbrido de aramida y nailon que optimiza la precisión de conducción, y la tecnología Bi-Compound, que emplea diferentes compuestos en la banda de rodadura para

optimizar el rendimiento en diversas condiciones.

Pirelli ha utilizado la competición como un laboratorio para desarrollar tecnologías innovadoras. Un ejemplo es su protocolo de virtualización, que optimiza el diseño de neumáticos mediante simulaciones digitales. Además, la experiencia en rally ha permitido mejorar los neumáticos todo tiempo, mientras que los datos obtenidos en competiciones como la Fórmula 1 han contribuido a la creación de neumáticos de altas prestaciones como los de la gama P Zero. Desde Grupo Andrés destacan cómo las tecnologías provenientes de la competición han transformado los neumáticos de calle, incorporando compuestos de alto rendimiento y materiales avanzados que mejoran la adherencia y resistencia a la abrasión en neumáticos UHP.

Por último, Hankook ha aprovechado su presencia en competiciones como la Fórmula E, el WRC y el Lamborghini Super Trofeo para desarrollar tecnologías que optimizan la eficiencia energética y el agarre en vehículos eléctricos, además de mejorar la resistencia y estabilidad de sus neumáticos de ultra altas prestaciones.

En conjunto, la competición sigue siendo un motor clave en la evolución de los neumáticos, impulsando innovaciones que benefician tanto a los conductores profesionales como a los usuarios cotidianos. ●



NUEVO P ZERO™

PIRELLI.ES

MÁXIMO RENDIMIENTO

Por eso lo eligen los mejores.



Manejabilidad y control superior

*El neumático preferido de las
mejores marcas*

Referente de innovación tecnológica



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

NEX celebra su 10º aniversario consolidándose como referente del sector

LA COMPAÑÍA, DIRIGIDA POR TXOMIN CASTILLO, CONCENTRA EL NEGOCIO MAYORISTA DE NEUMÁTICOS DE EUROMASTER Y RODI

Bajo el lema “10 años de compromiso con el sector”, la compañía repasó sus principales hitos, destacó su crecimiento y reafirmó los valores que la han posicionado como un referente en la distribución de neumáticos.

Texto Juan Luis Franco



➤ NEX convocó en sus instalaciones logísticas de Illescas (Toledo) a la prensa especializada para conmemorar su décimo aniversario, el pasado 5 de marzo. Bajo el lema “10 años de compromiso con el sector”, los responsables de la compañía repasaron los hitos más importantes de estos 10 años, así como su capacidad de crecimiento o esos valores que la han convertido en referente de la distribución de neumáticos.

Y en ello se afanó Txomin Castillo, director general de NEX desde hace más de 5 años, que explicó que la empresa pertenece a partes iguales a Michelin (a través de Euromaster) y Rodi, firmas que contaban con actividades de retail y mayoristas y que decidieron separarlas, concentrando la segunda en NEX. Esto sucedía en 2015. Un año después, IHLE, empresa del Grupo Michelin se integraba en NEX, y otro más tarde, nuestro protagonista

compraba al mayorista madrileño Álvarez. Ya en 2018 alcanza una facturación de 100 millones de euros; es decir, en poco más de 4 años pasó de una cifra de negocio de 32 millones a 100 millones de euros. Otro hito importante, remarca Castillo, sucede en 2019, con la creación de la tarjeta de fidelización MONEX, que hoy en día es muy utilizada y apreciada por los clientes. En 2020, Castillo asume la dirección de NEX y el 14 de marzo se declara la pandemia. El panorama para el nuevo director y su equipo no puede ser más desalentador, no paran de generar pérdidas (700.000 euros en pocos meses) y se enfrentan

a la gestión de un almacén de 20.000 m² recién inaugurado en Illescas, cuando nunca habían operado una nave de más de 500 m² ni trabajado con más de 50.000 ruedas. Y aunque el reto fue enorme, lograron crecer junto con el almacén y, ese mismo año, NEX cerró con beneficios. En 2021 se integra Louzan, que le da acceso a la marca Hankook, y en 2022 lanzan un nuevo B2B, a la que Castillo define como “una experiencia de usuario totalmente nueva, diferente, excelente y muy importante”. Un año después se lanza el proyecto clave NEXPERIENCE y, el año pasado, la compañía cierra con unas ventas de 2,5 millones de neumáticos. Nuestro modelo, subraya Castillo, “es estar cerca del cliente y NEXPERIENCE pone al cliente en el centro”.

CUMPLIMIENTO DE LOS PLAZOS

Actualmente, la empresa cuenta con 450.000 neumáticos en stock, pero lo que es más importante para su director general es que el 99,5% de las cuatro entregas diarias que se realizan por toda la península ibérica se llevan a cabo dentro del plazo acordado, lo cual ha sido clave para pasar de 100 millones de facturación en 2018 al doble en 2024. Ello, junto a su modelo multialmacén, para estar cerca del cliente y ser rápidos,

NEX FACTURÓ MÁS DE 200 MILLONES DE EUROS EN 2024 Y DISPONE DE 17 ALMACENES QUE SUMAN ALREDEDOR DE 100.000 M², CON MÁS DE 2,5 MILLONES DE NEUMÁTICOS Y ENTREGAS EN MÁS DE 18.000 PUNTOS EN ESPAÑA



Txomin Castillo asegura que el 99,5% de las cuatro entregas diarias que se realizan por toda la península ibérica se llevan a cabo dentro del plazo acordado, lo cual ha sido clave para pasar de 100 millones de facturación en 2018 al doble en 2024.

EL ALMACÉN DE ILLESCAS, CON 31.000 M² DIVIDIDOS EN 3 MÓDULOS CAPACES DE ALBERGAR 250.000 NEUMÁTICOS DE TURISMO, 27.000 DE CAMIÓN Y 72.000 DE MOTO, ASÍ COMO 150.000 KILOS DE AGRÍCOLA, EMPLEA A 52 TRABAJADORES

y multiproducto, con neumáticos para todo tipo de vehículos, desde ruedas de carros de golf hasta las grandes de dumper. En este sentido, Castillo afirma que, entre los mayoristas, "somos, seguramente, el número 1 en civil, el 3 en turismo y el 1 en camión; o sea, somos importantes en todo, incluso en dos ruedas. Queremos trabajarlo todo de manera potente y con gama".

Multialmacén, multiproducto y, por supuesto, multimarca, con Michelin, Pirelli, Continental, Bridgestone y Goodyear en el segmento Premium; Kleber, Dunlop, Kumho... en Quality, o Taurus, Roadx o Rapid en Budget.

Al respecto, Castillo destaca la fortaleza de NEX en el segmento Quality, gracias a que distribuyen en exclusiva Kleber, segunda marca del Grupo Michelin, y comenta que el año pasado aumentaron significativamente su oferta dimensional en marcas premium. Otras características que definen a NEX son el dinamismo y las promociones, que tienen con muchísima frecuencia.

Respecto al personal, cifra en más de 185 el número de trabajadores, de los que 7 están en el call center, 24 forman parte del equipo comercial, 4, del call especializado de soporte y otros 4, del call externo, lo cual considera fundamental para estar cerca del cliente y mantener la relación humana.

Durante el encuentro con la prensa, Castillo mostró una panorámica de lo que es NEX en cifras: 100.000 metros cuadrados en 17 almacenes, facturación de más de 200 millones de euros en 2024, más de 2,5 millones de neumáticos y entregas en más de 18.000 puntos en España. También comentó que

su NPS (indicador de satisfacción al cliente) es del 63%, un dato realmente bueno. Otras cifras destacadas fueron el número de contenedores, 1.700 al año, y las ventas de neumáticos de camión a talleres, que alcanzaron las 170.000 unidades.

Por otra parte, Castillo indicó que el gran aliado de NEX es Michelin, no solo por ser socio, sino también por su decidida apuesta de desarrollo de negocio, de marca, de gama y de acceso al mercado: "Trabajamos juntos en muchas áreas para poder tener éxito y crecer de manera muy significativa en volumen en sus cuatro marcas: Michelin, BFGoodrich, Kleber y Taurus".

NEXPERIENCE: EL CLIENTE EN EL CENTRO

Explicó que NEXPERIENCE tiene dos pilares, el cliente y el empleado. Al primero hay que ponerle en el centro y darle la mejor experiencia; es decir, "todo tiene que hacerse pensando en el cliente". En cuanto al empleado, subrayó que hay que ofrecerle "la mejor experiencia; esto es, buscar la máxima motivación, el mejor trato, el mejor sueldo, la mayor seguridad... todo para que el empleado esté satisfecho. Si el empleado no está al 100%, puedes olvidarte de satisfacer plenamente al cliente". Por eso, explicó, todos en la empresa deben tener en su cabeza esta frase: "Trabajamos como tu socio, adaptando nuestro negocio para conseguir nuestros objetivos comunes de una forma sostenible y responsable"; es decir, lo que no es bueno para el cliente no es bueno para NEX.

¿Y qué es bueno para el taller? Para averiguarlo, la empresa hace

cada dos años más de 3.000 entrevistas entre sus clientes. Según el último sondeo, las prioridades son el cumplimiento de los plazos de entrega y un mayor abanico y rapidez en dichos plazos, además de una mayor utilidad de la página web y de un mejor seguimiento y resolución de incidencias en las entregas. A continuación, aparecen el precio, el stock gama trabajada... Por lo que se refiere a la red de talleres KSC (Kleber Service Center), cuenta con más de 550 centros en España y Portugal y es un grupo de talleres en los que la marca Kleber era y es preponderante, convirtiéndose en la red de fidelización más importante de NEX, que aglutina el 70% de todos sus pedidos. Es una red con una oferta de productos muy concreta y a la que apoyan cualitativamente, ayudándola a crecer y a transformar su negocio.

Respecto a la digitalización, Castillo declaró que han hecho un trabajo muy potente e importante, que han lanzado un sistema de gestión con cliente (CRM) propio, en el que todo está prácticamente a un click, lo cual ha sido "bestial para poder tomar decisiones y estar a un altísimo nivel". Actualmente, están trabajando en el despliegue de la inteligencia artificial para mejorar determinadas áreas.

Sobre la instalación de Illescas, que emplea a 52 trabajadores, la empresa señaló que dispone de 31.000 m², divididos en 3 módulos capaces de albergar 250.000 neumáticos de turismo, 27.000 de camión y 72.000 de moto, así como 150.000 kilos de agrícola, si bien el fuerte de estos, con un millón de kilos, se encuentra en Lérida. ●