



PEÑA PROFESIONAL 2022

17-20 DE MAYO



MUESTRA EQUIPO TALLER Y RECAMBIO DE AUTOMOCIÓN

>> EDICIÓN HÍBRIDA <<

17 AL 20 | MAYO | 2022

Para más
información



 **Grupo Peña**
Automoción

 **GROUPAUTO**
Unión Ibérica

¿QUIÉNES SOMOS?

En Grupo Peña, somos el **aliado** de nuestros clientes desde hace 50 años. Ofrecemos **soluciones integrales para talleres** y profesionales. Más allá de contar con un amplio catálogo de productos, somos mucho más que recambistas. Nuestra labor es formar, acompañar y asesorar a nuestros talleres. **Nuestra misión es ayudarte a hacer crecer tu negocio.**



25% del territorio nacional

NUESTRAS VENTAJAS

1

Gestión, **asesoramiento**, herramientas y formación continua

2

GP-Cat / GP-Gestaller para facilitar tu transformación digital

3

50 años de **experiencia**

4

Respondemos a los nuevos **retos** del **sector** gracias a la innovación

5

Cinco **redes de talleres** para responder a todas tus necesidades

6

Disponibilidad 24 horas los 7 días a través de GP-Cat

¿QUÉ Y CÓMO LO HACEMOS?



TURISMO



VEHÍCULO INDUSTRIAL



VEHÍCULO AGRÍCOLA



PINTURAS



HERRAMIENTAS



SERVICIOS



SERVICIOS 360 PARA TU TALLER

Hemos desarrollado un conjunto de **servicios adaptados a tus necesidades**. En Grupo Peña llevamos la innovación y la **rentabilidad** a tu taller a través de un diverso catálogo de soluciones tecnológicas como GP-Cat, GP-Gestaller, GP-Academy o las tiendas online.

DESCUBRE LAS REDES DE TALLERES

En Grupo Peña tenemos una red diseñada para ti. Únete a la red de talleres que más se ajuste a tus necesidades.

PEÑA PROFESIONAL: UN EVENTO LLENO DE VENTAJAS

Peña Profesional es la **mayor feria de muestras de la posventa española liderada por un distribuidor**, donde están presentes las marcas y fabricantes más reconocidos a nivel europeo. En ella, los talleres, pueden conocer de primera mano todas las novedades del sector de la automoción.

En su edición **2022**, la feria de muestras tendrá **formato híbrido** por lo que se podrá visitar digital, y también presencialmente, todo organizado mediante **agenda previa**. De esta forma, la relación entre el visitante y el proveedor, será mucho más fluida, lo que influirá directamente en mayor conocimiento y rentabilidad para su taller.





FORMACIÓN Y HERRAMIENTAS PARA SER MÁS RENTABLE

Conoce a los mejores fabricantes de herramientas para el taller que te asesorarán de forma personalizada para que elijas la mejor maquinaria, desde equipos de diagnosis segura, calibración de sensores o vehículo eléctrico. Además podrás asistir a demostraciones y ponencias diarias impartidas por expertos.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

A todos los empresarios y **profesionales del taller** orientados a mejorar la eficiencia y rentabilidad de sus negocios en el actual contexto de acelerada digitalización del sector.

CREA RELACIONES PROFESIONALES

Peña Profesional se presenta como un punto de encuentro concebido para ayudar al taller a mejorar su posicionamiento competitivo en el mercado.

La **RENTABILIDAD** que podamos obtener derivada de la ejecución de nuestros procesos de trabajo, está directamente vinculada con la **OPTIMIZACIÓN** de los mismos, siendo la **ADAPTACIÓN DIGITAL** de nuestro modelo productivo el factor CLAVE para alcanzar el objetivo de impactar positivamente en nuestras cuentas de explotación.

Francesc Creus

PROMOCIÓN PEÑA

Desde el **3 de mayo** h

Por tus **compras** y **visita** a la
virtual, podrás optar a exce
digitalizar su taller, como o
además de herramientas o

¡PARTICIPA Y GANA!

1º TRAMO



2º TRAMO



PEÑA PROFESIONAL

hasta el **15 de junio**

una feria de muestras
con diferentes **regalos** para
ordenadores o tablets,
videoconsolas

REGALOS PEÑA PROFESIONAL

3º TRAMO



4º TRAMO





ANTONIO PEÑA ORTIZ

Presidente de Grupo Peña Automoción

¿QUIÉN SABRÁ OFRECER SOLUCIONES AL PROBLEMA?

Si en 2030 la mitad de los **vehículos** serán **eléctricos**, ¿quién estará entonces acompañando a los talleres en su conquista del futuro digital?

Los datos revelan que, en el año 2030, el 50% de los coches serán propulsados por la electricidad. Esto impactará enormemente a los talleres en la **diagnos****is de las averías**, por falta de conocimientos sobre la tecnología de vehículos altamente informatizados, lo que va a suponer un verdadero **reto tecnológico para los talleres**.

El perfil del distribuidor requerido para acompañar a los propietarios y profesionales de estos talleres de

reparación en la consecución de sus objetivos, ahora y en el futuro, deberá ser el de un auténtico aliado tecnológico que sepa **abanderar el conocimiento** tecnológico del vehículo del futuro. Por tanto, no se trata solo de una empresa que provee recambios, sino que también provee servicios, información, valores intangibles y un acompañamiento permanente en su capacitación sobre la ejecución de procesos avanzados.

Los desafíos tecnológicos actuales ya incluyen retos tan significativos como las **normativas antipolución**, la **electrificación**, el acceso a la **información técnica**, los **sistemas ADAS**, la telemática, la **conducción autónoma**,

la digitalización o la diagnosis avanzada, por poner algunos ejemplos.

¿Serán nuestros talleres capaces de asumir los desafíos para ser los reparadores del futuro? Para ello, los talleres deberán centrarse en tres aspectos fundamentales: **inversión, conocimiento y contar con un proveedor de servicios tecnológicos** que lo acompañe en su proceso de adaptación al cambio tecnológico.

Reconociendo que la rentabilidad está sobreentendida cuando implementamos la digitalización en nuestros procesos de trabajo, es importante asumir que manejar un ecosistema digital obliga a tener **recursos aprovechables que permitan la estandarización de los datos** que vamos a gestionar, la sincronización de las plataformas desde las que operamos y, por supuesto, la integración de todos estos recursos. La parte del **hardware** que vamos a necesitar cuenta con equipos de diagnosis, recursos informáticos y conexiones de alta velocidad. El **software** implícito en estos procesos, debe incluir el acceso a la información técnica y a sus correspondientes plataformas de gestión. Por otro lado, la **formación** se consolida como un activo fundamental para garantizar la consecución de estos objetivos. El acceso a este conocimiento será gestionado a través de formatos de capacitación presenciales, online y en directo, ofreciendo respuestas **Just In Time** (JIT) que garanticen su correcta aplicación en los procesos de reparación. El círculo se completará con el acceso a **servicios de asistencia técnica** que incluyan conexión directa con técnicos expertos mediante servicios de tele diagnosis remota.

La digitalización se ha hecho imprescindible, pues todos los servicios

anteriores operando por separado nos llevarían a un escenario caótico y con pocas garantías para trabajar en un entorno rentable pagando un alto precio por ello, al aumentar exponencialmente el tiempo dedicado a la localización de averías en el vehículo. Por ello, se hace imprescindible disponer de un sistema que gestione y organice este enorme volumen de datos para optimizar la ejecución de los procesos asociados con esos datos.

Todo esto nos lleva a razonar, que...

...las claves para una diagnosis rentable son una correcta lectura de los datos asociados a una diagnosis bien ejecutada y disponer de un servicio de ayuda en la interpretación de estos datos, con el objetivo de conocer la solución a cada incidencia en el momento preciso.

No podemos obviar que actualmente, uno de los protagonistas principales y necesarios para la consecución de estos objetivos es tener acceso total a las **RMI (Repair and Maintenance Information)**, o lo que es lo mismo, acceso a los portales oficiales del fabricante para disponer de todos los recursos necesarios para la ejecución de procesos de diagnosis y reparación que solo son posibles a través de estos canales. En este aspecto, se hace indispensable contar con una formación precisa que permita al taller poder hacer uso de estos recursos en toda su amplitud.

Con estos datos en la mano, podemos exponer como ejemplo una comparación entre una reparación analógica y una digitalizada: **la diferencia entre la ejecución de un proceso de diagnóstico en un entorno digital garantiza un ahorro del tiempo empleado de un 75% de media.** Por eso debemos insistir que la rentabilidad que se pueda obtener derivada de la ejecución de procesos de trabajo está directamente vinculada con la optimización de estos protocolos de intervención.

El **perfil del distribuidor** que se precisa para acompañar a los talleres durante esta transición hacia la digitalización, deberá ser un proveedor de servicios que sepa abanderar el conocimiento

tecnológico del vehículo del futuro, ofreciendo soluciones y conocimiento a través de las **redes de talleres** multimarca, como **EuroTaller, InterTaller, AgroTaller, Pro-Car o Top Truck.**

En el **futuro inmediato**, no será suficiente con trabajar con una empresa que provee únicamente recambios, neumáticos, baterías etc., sino que también deberá asegurar la **provisión de servicios que incluyan el acceso a la información técnica, el marketing, los valores intangibles**, y que, en pocas palabras, sepa ofrecer soluciones a este problema de hoy para garantizar su futuro comercial y profesional.

*Basado en la Ponencia de Francesc Creus en Peña Conocimiento 2021



Sucursales de Grupo Peña Automoción

ENTORNO MACROECONÓMICO Y SU IMPACTO EN LA POSVENTA

Como cualquier otro sector de la actividad económica de un país, la **evolución de la posventa de automoción depende**, en gran medida, del **entorno macroeconómico** en el que se desarrolla. Sin embargo, cuenta con una característica que le diferencia de otros muchos otros: su condición contracíclica, lo que hace que experimente crecimiento cuando la economía global se ralentiza o incluso decrece. Es la consecuencia de la **caída de las matriculaciones** que conlleva un alargamiento de la vida útil de los vehículos y, por consiguiente, de un aumento de la **demanda de recambios, productos y servicios para su mantenimiento y reparación**.

Obviamente, que a la Posventa global le vaya bien no significa que todos los canales se beneficien de la misma forma de esa evolución porque la **edad media** y el **kilometraje anual** continúan siendo los dos INDICADORES CLAVES que influyen decisivamente a la hora de **elegir** el tipo de **taller**.

En los últimos años, la evolución macroeconómica ha favorecido (y continúa favoreciendo) al **canal**

Multimarca. “Predecir” el pasado es muy fácil. Hacerlo sobre el futuro no es tan evidente, máxime en un entorno globalizado en el que acontecimientos sobrevenidos fuera de nuestro país, pueden cambiar dramáticamente la evolución de nuestros principales indicadores macro.

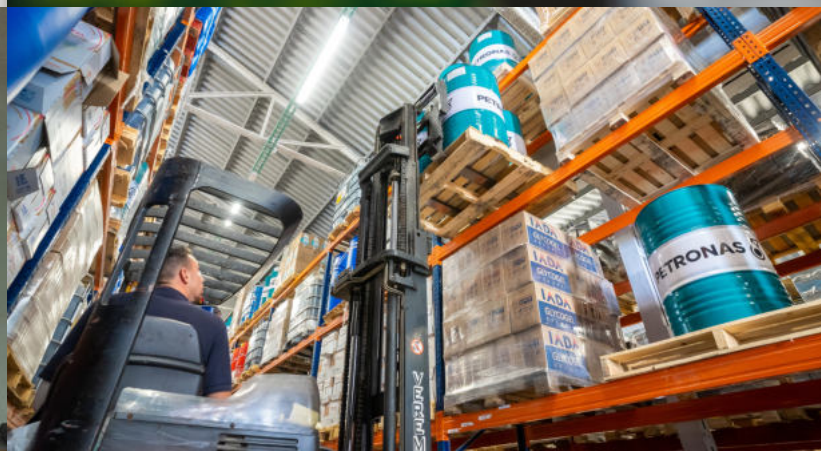
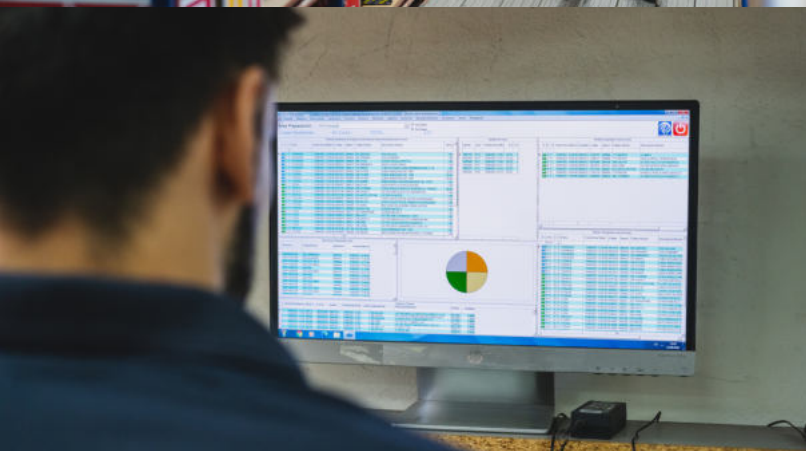
No voy a aprovechar esta ocasión para realizar un ejercicio de previsión sobre el futuro de la Posventa, sino que me gustaría trasladar un **mensaje** a los talleres Multimarca: *la rentabilidad de vuestras empresas es la clave para superar los desafíos que nos imponga la situación económica y, lo que es fantástico, depende fundamentalmente de sus gerentes. Aunque la primera línea de vuestras cuentas de resultado (las ventas) está fuertemente influenciada por el entorno, una gestión profesional del funcionamiento del taller para mejorar su eficiencia será capaz de aprovechar el viento favorable en los tiempos de bonanza y, lo más difícil, capear el temporal en los momentos más adversos.*

**JUAN CARLOS PÉREZ
CASTELLANOS**

*Director General en
Groupauto Unión Ibérica, S.L.*



CÓMO APORTA RENTABILIDAD GRUPO PEÑA A TRAVÉS DE LA LOGÍSTICA



El sistema logístico de Grupo Peña está cimentado en una profunda y arraigada **cultura de servicio hacia el cliente**, y diseñado para que el taller mejore en productividad. Trabajamos con el foco en asegurar esta parte de su proceso, y que pueda dedicarse con tranquilidad a garantizar tanto la calidad del servicio hacia el cliente final, como la **rentabilidad** de su negocio.

Una vez que el taller realiza el diagnóstico, se abre la orden de trabajo, y llega el primer “momento de la verdad”. Se trata de la **consulta de disponibilidad**. Este es el primer punto donde un distribuidor de recambios se la juega. Un equipo de 14 personas, formado por responsables de producto y gestores de

stock, se encarga de analizar la demanda y posicionar tanto las referencias como la cantidad adecuada, lo más cerca posible de la casa del cliente.

El resultado es que Grupo Peña es capaz de decir **“Sí la tengo” en más del 95% de las consultas** de artículos de rotación media y alta. Un resultado que se eleva por encima del 98% en la mecánica rápida que el taller necesita con mayor agilidad para realizar los mantenimientos, gracias a la enorme capilaridad que nos aportan **27 centros de distribución** interconectados mediante **170 vehículos**.

Una vez confirmada la disponibilidad, llega el segundo “momento de la verdad”. Un extenso equipo de operaciones, compuesto por más de 200 personas entre compañeros de almacén y conductores, se encarga de **entregar el pedido en tiempo y forma**. Para ello, es fundamental garantizar la fiabilidad del almacén, situada por encima del 99,5%. Pero también son críticos los múltiples **controles de trazabilidad** que evitan que el paquete se pierda por el camino, entre los que se encuentra desde este año la entrega con **PocketPC**. Además, el producto debe llegar siempre en buen estado y con la máxima puntualidad.

Precisamente, para garantizar la puntualidad, Grupo Peña ha revolucionado el sector de la distribución creando el **EDT**, que en castellano significa “**Fecha y Hora Estimada de Entrega**”. Este compromiso que aparece en cada una de las líneas de GPCat es un paso firme hacia mejorar la **rentabilidad** y la experiencia de compra del cliente.

Estamos convencidos de que una correcta combinación entre gestión de citas y planificación de recursos por parte del taller, unido al EDT, van a dar como resultado un **incremento** no solo en la **productividad**, sino también en el número de **operaciones** realizadas por el taller con los mismos recursos.



Y cuando parece que todo ha terminado, aún nos queda un tercer “momento de la verdad”, que tiene que ver con la **logística inversa**: los abonos, las devoluciones y las garantías. Esta parte del servicio, que suele ser la gran olvidada, es donde ponemos en Grupo Peña el mayor cuidado, garantizando la máxima agilidad en la gestión, la transparencia y el trato personalizado de cualquier incidencia.

Pero más allá de los sistemas, todo el equipo de logística de Grupo Peña sabe que un pedido implica siempre un vehículo parado, y en muchos casos un elevador ocupado; y por eso no podemos permitirnos fallar. He aquí, que los componentes más importantes del sistema sigan siendo los **hombres y mujeres Peña**, gracias a su compromiso y su búsqueda permanente de la excelencia.

FRANCIS PEÑA ÁLVAREZ

COO - Responsable de Operaciones en Grupo Peña Automoción



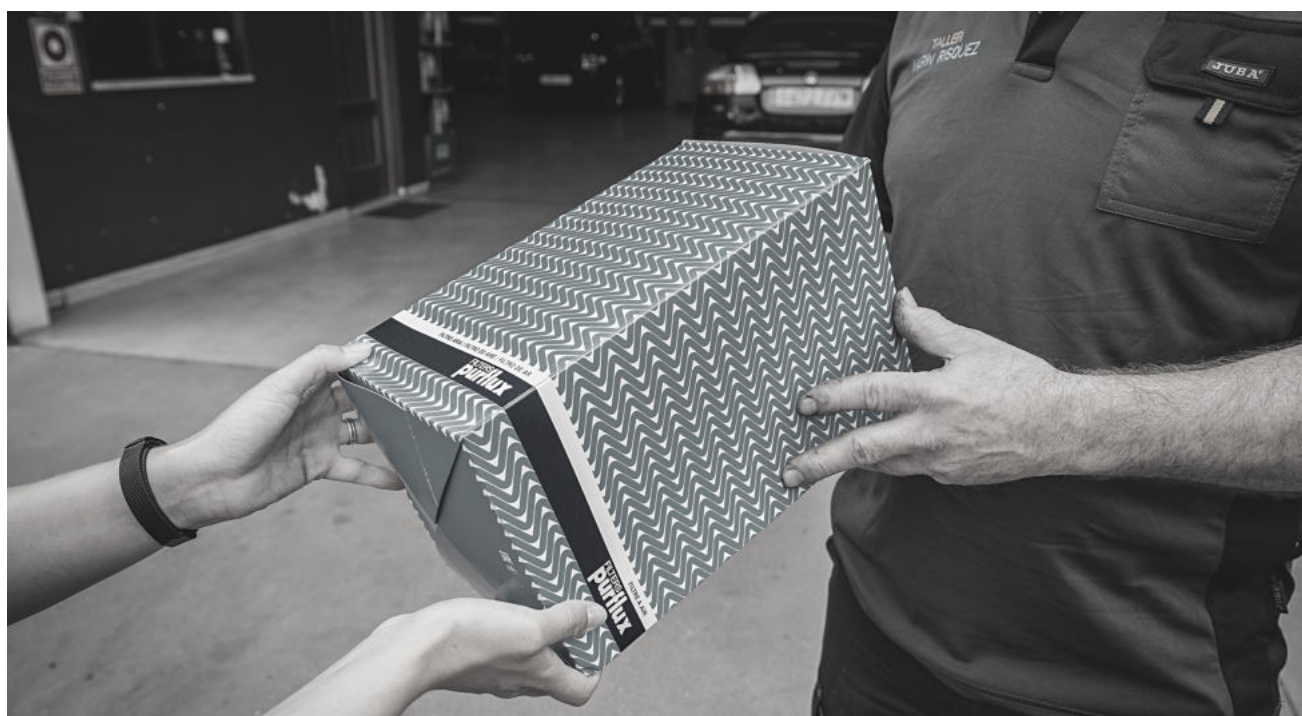
ATENCIÓN PERSONALIZADA Y DISPONIBILIDAD INMEDIATA

La **atención a los clientes** es uno de los pilares más importantes de cualquier marca, como herramienta de **fidelización**, incluso por delante de su propia producción o distribución. Satisfacer a los consumidores en el contexto de una sociedad que busca respuesta inmediata, es un reto para cualquier empresa.

En Grupo Peña el equipo clave en la atención al cliente es el **contact center**. Este departamento de la empresa gestiona todas aquellas comunicaciones que se realizan con los clientes profesionales ya sean por canales telefónicos o por canales digitales. Para esta gestión, disponen de **herramientas analíticas** que nos permiten ofrecer al cliente la mejor alternativa ante una necesidad. Estas herramientas también nos sirven para desarrollar **llamadas proactivas** enfocadas a mejorar la rentabilidad del cliente.

Desde el contact center se da un **servicio personalizado** a cada cliente ofreciendo la información tanto de marcas disponibles, condiciones comerciales y tiempos de suministro para que el taller pueda planificar las órdenes de trabajo en base a los tiempos de entrega de forma que la rentabilidad de las reparaciones del taller sea la mejor. En el caso de que no se disponga del material siempre se lo buscamos para que en una llamada el cliente tenga resuelta todas las necesidades de recambio.

Por otro lado, este departamento refleja diariamente no solo las ventas que realiza, sino que también deja huella de aquel material que el cliente solamente consulta, permitiendo así anticiparnos a una posible **demanda** de este **producto**. Esta información es vital para mantener nuestro **catálogo actualizado** conforme a lo que diariamente se consulta, se venda o no.





Dado que uno de los objetivos de la organización es conseguir la **mejor experiencia del cliente** del mercado de la posventa la **buena gestión del contact center** es clave, por lo que diariamente se analiza tanto el porcentaje de llamadas atendidas, el tiempo medio de espera en cola y el tiempo medio de cada llamada entre otros indicadores. Este estrecho **seguimiento** nos permite adaptar los recursos a las necesidades que tenemos para atender de la mejor manera a nuestros clientes.

Nuestro equipo es un **equipo especializado** en los diferentes negocios que Grupo Peña ofrece al cliente como son recambios de vehículo Turismo, Agrícola, Industrial, Pinturas y herramientas. Además, contamos con especialidades comunes como son carrocería, electricidad, climatización,

inyección, electrónica y recambio oficial lo que nos convierte en verdaderos especialistas en el recambio difícil.

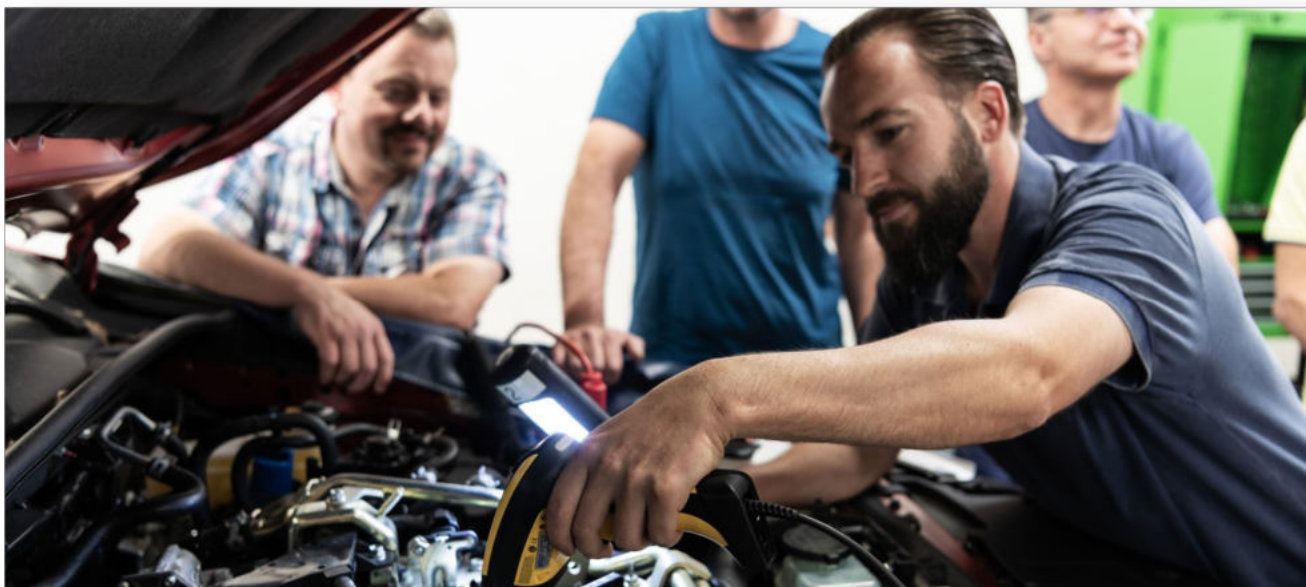
Recientemente, hemos formado un equipo de personas dedicado a ofrecer a nuestros clientes un portfolio de **servicios** que ayudan a mejora la **rentabilidad del taller**, ya que es uno de los aspectos que más preocupan a los talleres como medio de supervivencia en el futuro y pensamos que contar con buenos asesores en esta materia puede ayudarlos a afrontar los **retos de futuro** con la seguridad de una buena gestión. En esta materia nuestros **promotores digitales** están haciendo un magnífico trabajo, que sin duda, está repercutiendo en que muchos talleres están mejorando sus procesos y por ende, su cuenta de resultados.

JOSÉ ANTONIO RODA

Director Comercial en Grupo Peña Automoción



¿DE QUÉ MANERA PROPICIA BOSCH LA RENTABILIDAD DE TU TALLER?



Bosch mantiene una amplia variedad de **productos**, equipamiento y **servicios**, con los que los talleres pueden beneficiarse del acceso a todos los conocimientos, experiencia tecnológica y práctica acumulada por Bosch durante décadas de asistencia a los talleres. Lo que se traduce en rentabilidad.

Formación

Bosch ofrece su amplia experiencia en formación de la mano de expertos altamente cualificados tanto en su propio centro de formación como en las instalaciones de sus distribuidores, para mantener al día al personal del taller en las últimas tecnologías.

Asistencia técnica

Bosch ofrece Asistencia Técnica para el trabajo diario del taller, a través del **soporte técnico** para la reparación de vehículos (atendidos por nuestros expertos). Con este servicio el taller podrá dedicar su tiempo a reparar y efectuar las reparaciones en lugar de emplearlo en averiguar cuál es la avería (un tiempo que siempre es difícil facturar).





SPANESI®

Equipamiento para talleres especialistas en carrocería



SKF

EL FUTURO DEL VEHÍCULO AGRÍCOLA

La supervivencia del taller agrícola supone un reto en un entorno en el que uno de los condicionantes viene dado por un agente externo tan aleatorio como es la condición meteorológica. Sin embargo, hay tres desafíos claves que pueden hacer el taller agrícola más rentable: la **electrificación**, la **hidráulica** y pertenecer a una **red de talleres**.

Dado el escenario actual, la electrificación y la hidráulica en la maquinaria agrícola cada vez tienen un papel más protagonista. Nos consta que en este ámbito hay un **tráfico de reparaciones que no se está atendiendo**. Uno de los factores entre otros es que no se cuenta con una **herramienta de diagnóstico adecuada** para detectar fallos y calibraciones de la reparación, etc. Tener una herramienta para diagnosticar estos fallos de forma más eficiente, aumenta la rentabilidad del taller.

Pertenecer a una **red de talleres** cubre al menos dos necesidades básicas del taller agrícola: la **formación** y el **asesoramiento**, los otros dos factores claves que aumentan vuestra rentabilidad. Ser Cliente de Grupo Peña te permite unirte a **Agrotaller**, la primera red europea de reparadores multimarca de maquinaria Agrícola.

En AgroTaller disponemos de las herramientas más innovadoras con el objetivo de mejorar la productividad del taller especialista y la atención del cliente de este sector tan exigente. Con un equipo especializado y preparado para resolver los retos del sector, por lo que la **sinergia** entre **taller** y **distribuidor** se vuelve **esencial**.

Además, Grupo Peña no solo ofrece negocio de productos específicos de Recambio agrícola sino que complementa otras especialidades con productos vinculados a la agricultura. Por ejemplo: productos de aire acondicionado, inyección etc.

También es importante destacar el **asesoramiento** que se proporciona en cuanto a rentabilidad del negocio y sobre todo la experiencia de los **promotores digitales** que aportan su visión en cuanto a la posibilidad de orientar el negocio. Por último, es importante tener en cuenta que la formación es indispensable adaptar la transformación digital que necesita un taller específico de agrícola dotándolos de despieces de recambio para optimizar **tiempos en el pedido** y sobre todo dar la información necesaria para trasladar la situación de su pedido en tiempo y forma.

ENRIQUE RODA

*Responsable División Agrícola en
Grupo Peña Automoción*



EL TALLER ES EL CLIENTE FINAL

Petronas es un proveedor de lubricante de turismo, agrícola e industrial que se propone aportar rentabilidad a quienes trabajen con ellos: distribuidores y talleres.

¿Y cómo pueden contribuir a ello? De muchas formas. Todo aquello que ayude a que el producto y servicio se pueda vender con facilidad, comodidad, margen.... aporta rentabilidad a los colaboradores. Comprar a un buen precio es solo un elemento en esta fórmula, y ni siquiera es el más importante. Disponer de una marca que está ligada al máximo nivel de competición, como es la Fórmula 1, ayuda a aportar rentabilidad. Porque **la fortaleza de la marca ayuda al verdadero prescriptor de la misma, que es el taller.**

Para el taller, tener la tranquilidad de estar recomendando y montando en sus instalaciones un producto de primerísima calidad... suma, y aporta rentabilidad.



En términos de imagen, identificarse con una marca de prestigio, ayuda al taller a **vender**, no solo el lubricante, sino su imagen y servicio en general. En consecuencia, más rentabilidad.

Avanzando en la cadena de valor, se observa como de la mano de distribuidores, como es Grupo Peña, disponer de producto con un servicio óptimo, que permite tener productos para toda la flota que entra en el taller, sin la necesidad de tener demasiadas referencias almacenadas en el taller también es rentabilidad.



Y, por último, también ayuda a obtener rentabilidad disponer de **argumentos de venta, técnicos y comerciales**, que ayudan a **defender el servicio**: el por qué aplicar un producto u otro, cuáles son las diferencias entre ellos... etc. **Todo ello se consigue con formación, conocimiento del producto que se ofrece**, y argumentos que permiten diferenciarse de la competencia.

LIMPIEZA DE ULTRASONIDOS COMO SINÓNIMO DE RENTABILIDAD

TierraTech® es una compañía puntera en la fabricación y comercialización de Equipos y Sistemas de Limpieza por Ultrasonidos con más de 20 años de experiencia en la tecnología de los ultrasonidos.

La limpieza por ultrasonidos se ha ido estableciendo a lo largo de los últimos años como el mejor y más exhaustivo método de lavado en la industria, englobando la producción, la renovación y el mantenimiento de utensilios y maquinaria, para eliminar cualquier tipo de suciedad e incrustaciones en líneas de motor y taller.

¿Qué **ventajas** mantiene la limpieza por ultrasonidos en el sector?

La eficacia de los sistemas de limpieza por ultrasonidos TierraTech® sobre piezas de automoción es excelente. **Se eliminan fácil y rápidamente aceites, grasas y carbonillas.** La línea de equipos MotorClean está especialmente diseñada para la limpieza de todo tipo de componentes pertenecientes al ámbito del motor, como bloques, culatas, turbos, inyectores, o filtros de partículas, así como para la limpieza de frenos, cajas de cambio, radiadores, transmisiones, etc.

- Limpieza de máxima calidad
- **Reducción del tiempo de limpieza en un 80%**
- **Reducción de costes energéticos.**
- Ahorro de agua y detergentes
- Tecnología más respetuosa con el medio ambiente

La serie **MotorClean** comprende equipos con capacidades entre los 30 y los 8000 litros que están expresamente diseñados para la limpieza de motores, componentes y accesorios.



Nuevo modelo: MOT-200N ADVANCED

En este sentido, el nuevo **modelo MOT-200N ADVANCED** es lo último en este tipo de limpieza.



¡Escanea el Código QR para estar al tanto de sus funcionalidades!

MOT-200N ADVANCED

MotorClean
BY TIERRATECH

215 LITROS

CARACTERÍSTICAS ELÉCTRICAS

- Alimentación: 240V / 400V.
- Resistencia de calentamiento: 3750W.

CARACTERÍSTICAS DE ULTRASONIDOS

- Potencia de Ultrasonidos: 2000Wp (4000Wp-p).
- 1 Generador de Ultrasonidos con una potencia de salida de 2000Wp (4000Wp-p).
- 1 emisor sumergible de 2000Wp (4000Wp-p) construido en acero inoxidable AISI 316 de 2,5mm con 36 transductores PZT (lead zirconate titanate) con cuerpo de aleación de aluminio.
- Frecuencia de trabajo: 40 KHz con sistema de barrido de frecuencia (sweep system $\pm$ 2%).

PANEL DE CONTROL

- Pantalla táctil capacitiva de 5.7" TFT.
- Pantalla intuitiva con acceso directo a todas las funciones y la posibilidad de crear diferentes programas de trabajo.
- Programación en todos los idiomas, calendario semanal, control de tiempo para el precalentamiento del equipo y alarmas.

ACABADOS Y ACCESORIOS

- Cuba construida en acero INOX AISI 304 de 2 mm.
- Panelado exterior en polipropileno.
- Aislante termo - acústico de 20 mm.
- Plataforma neumática de elevación reforzada para carga e inmersión. Capacidad máxima de carga: 200kg.
- Tapa en acero inoxidable AISI 304 con aislamiento térmico-acústico y sistema de apertura / cierre mediante cilindro neumático.
- WFS (separador de aceites), tanque independiente para la captación de aceites y partículas en la superficie de la cuba principal de limpieza, con drenaje para la salida de aceites y mantenimiento con capacidad de 38 litros.
- (Opcional) Filtro de bolsa TTF1 para la retirada de lodos del fondo de la cuba construido en acero inoxidable AISI 304 con manómetro y la posibilidad de integrar bolsas de 5 a 200 micras.

DATOS TÉCNICOS

- Capacidad: 215 litros
- Medidas internas: 760x520x590 mm
- Medidas útiles: 730x465x370 mm
- Medidas externas: 1400x927x940 mm
- Peso: 190kg



GARANTÍA Y CALIDAD DEL PRODUCTO: Todos los equipos comercializados por Tierratech® en conformidad con la normativa Europea sobre marcado CE, se suministran con un manual de instrucciones en castellano. Los equipos son conformes con las directivas sobre compatibilidad electromagnética y seguridad del material eléctrico: Directiva 2014/30/CE y Directiva 2014/35/CE. Este equipo cuenta con una garantía de 2 años contra todo defecto de fabricación.

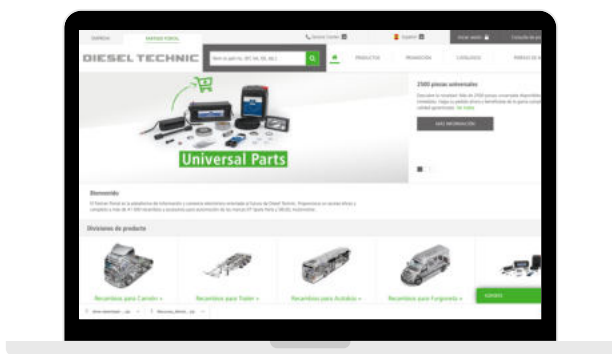
PARTNER PORTAL DE DIESEL TECHNIC



El ecosistema de servicios y ventajas enfocados a los profesionales de los talleres y flotas de vehículos comerciales que ofrece Diesel Technic continúa creciendo.

Instrucciones de montaje en el Partner Portal

Su web también nos indica cómo acceder y utilizar el Partner Portal, el **mayor buscador gratuito de recambios para camiones, semirremolques, autobuses y furgonetas**. Incluye más de 10 millones de cruces de referencias para identificar rápidamente los recambios necesarios entre los más de 41.000 que se comercializan a través de distribuidores. Además, miles de ellos también disponen de **instrucciones de montaje**.



Asistencia Técnica –HelpDesk–

Los mecánicos también pueden obtener **soporte inmediato** si les surge cualquier duda o problema gracias al panel de ayuda disponible en la web. Para agilizar y personalizar la respuesta, serán atendidos por los Parts Specialists locales de las distintas delegaciones de Diesel Technic Group.

Formación

Diesel Technic imparte interesantes **jornadas** de formación —siempre coordinadas con los **distribuidores** locales— que permiten ampliar conocimientos y aprovechar al máximo las ventajas de la amplia gama de recambios y accesorios. Por ejemplo, se hace hincapié en la división para furgonetas, que cuenta actualmente con más de 7.000 recambios y representa una excelente oportunidad de ampliar su negocio a los talleres que habitualmente no trabajan este tipo de vehículos.



FUERTE COMPROMISO CON LA INVESTIGACIÓN

Sogefi Group es proveedor líder mundial de Primer Equipo para el sector de la automoción, con más de 40 años de experiencia. Su labor principal es diseñar, desarrollar y producir **sistemas de filtración y componentes de suspensión flexibles**, así como **sistemas de gestión del aire y refrigeración del motor**.

A través de su fuerte compromiso con la **investigación**, el Grupo Sogefi mejora continuamente sus componentes con desarrollos tecnológicos en todos los sectores de productos, optimizando el rendimiento en términos de ciclo de vida, efectividad, tamaño, peso y compatibilidad ambiental. A lo largo de los años, la estrategia de crecimiento de Sogefi ha sido convertirse en líder internacional en la industria de componentes de automoción.



En conjunto **el Grupo Sogefi** tiene como objetivo, además de ofrecer el **mejor producto con Calidad OE**, ayudar a distribuidores y talleres a alcanzar el mejor resultado de sus negocios.



¿CUÁL ES LA MEJOR POLÍTICA DE PRECIOS?



Un taller rentable es la base del negocio en el que se apoyan distribuidores y fabricantes. La marca, MANN-FILTER, siempre ha sido sinónimo de rentabilidad debido a su **política de precios**, ya que entienden que el mejor precio no es el más bajo, sino el que, estando ajustado al mercado, permite al taller obtener una mayor rentabilidad. La orientación de la marca MANN-FILTER, referenciada a los precios OES y establecida como “precio de mercado” en toda Europa, permite al taller ofrecer un producto de calidad original en toda su gama, a unos precios que justifican esa calidad.

A esa política se suma el **apoyo continuo** que MANN-FILTER ofrece al taller en diferentes ámbitos:

- **Marketing:** Apuesta por la imagen de calidad que ofrece un taller que trabaja con marcas originales.
- **Formación e información técnica:** Un taller que invierte en formación, incrementa su rentabilidad, poniendo el foco en los cambios tecnológicos que estamos viviendo.

- **Soporte comercial:** Una red de ventas no solo está para incrementar ventas en distribuidores, sino también para asesorar al taller multimarca en todos los aspectos relacionados con la filtración.
- La **gama más completa** del mercado: 6.200 referencias que permiten dar servicio completo en filtración sin recurrir a otras marcas, con el consiguiente ahorro de tiempo y, por tanto, de dinero.
- No solo de coches vive el taller: MANN-FILTER ofrece soluciones de filtración para sectores como turismos y vehículos comerciales ligeros, vehículos industriales, motos, maquinaria agrícola, maquinaria de obras públicas y construcción, compresores y bombas de vacío, electroerosión e industria en general.
- Cobertura del mercado europeo superior al 98%.

Ser un proveedor global de filtración, ofreciendo todo tipo de soluciones al taller, es una pieza clave en su rentabilidad.

Desde el origen

MANN-FILTER – para Primer Equipo y el mercado posventa de automoción.



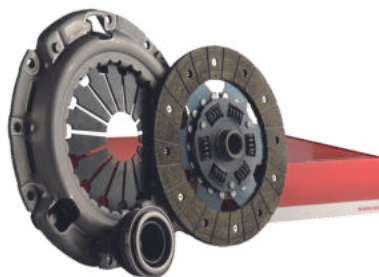
MANN-FILTER, La marca líder en filtración en el sector del recambio, ofrece las soluciones más innovadoras para los nuevos retos en sistemas de filtración. Tanto en equipo original como en recambio, en su famosa caja verde y amarilla, para turismos, vehículo industrial y soluciones para maquinaria agrícola y aplicaciones para vehículos especiales: los auténticos filtros MANN-FILTER con calidad de primer equipo son reconocidos mundialmente. Elige siempre MANN-FILTER, calidad de equipo original 100%

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.com

LA CALIDAD ES LA RECETA PARA LA RENTABILIDAD

Herth+buss son especialistas en sistemas eléctricos y piezas de repuesto para modelos de vehículos asiáticos y europeos. La calidad es su receta para el éxito y, gracias a ella, gozan hoy en día de un sólido prestigio a nivel internacional.

Con más de **noventa años de experiencia** en la elaboración de conceptos de **almacenamiento** y la organización de eventos feriales y de clientes, cuentan con un excelente servicio.



¿QUÉ APORTA HERTH+BUSS A LA RENTABILIDAD DEL TALLER?

- Aporta **SIMPLIFICACIÓN Y RAPIDEZ** en la **búsqueda** y localización de las **piezas**: al disponer de un catálogo de 20.000 referencias para vehículo asiático y más de 10.000 referencias en recambio eléctrico.
- Apoya la **REDUCCIÓN DE COSTES Y TIEMPOS** al proporcionar, desde una sola fuente de aprovisionamiento, los diferentes productos que normalmente podrían requerir el concurso de varios proveedores.
- Proporciona **ESTÁNDARES DE CALIDAD** garantizados en sus productos por el **proceso** previo de **homologación** y la certificación de procesos que Herth+Buss garantiza a sus clientes.
- Herth+Buss aporta **ACTUALIZACIÓN** DIARIA DE SUS CATÁLOGOS, con la inmediata incorporación y lanzamiento de las últimas **novedades** lanzadas al mercado por los fabricantes de automóviles.
- Transmite MÁXIMA **COMPETITIVIDAD** en sus productos mediante una adecuada combinación de Calidad, Variedad, Novedad, Proximidad y Coste al presentarlos en el mercado.



Herth+Buss aporta los ingredientes indispensables para poder asegurar a sus clientes el ÉXITO EN SU ACTIVIDAD de reparación y mantenimiento del vehículo.



herthundbuss.com

Una marca. ¡Las dos gamas de producto más fuertes!

Elparts ofrece todos los componentes del sistema eléctrico del automóvil, ya sea para turismos o vehículos industriales, como una única gama de artículos. Y Jakoparts suministra, para el vehículo asiático, el mayor surtido de piezas de desgaste del mercado. Y como es habitual, somos los primeros en hacerlo. Por esta razón somos siempre la primera elección.

Passt immer!

SOLUCIONES INDISPENSABLES PARA EL TALLER DE VEHÍCULO INDUSTRIAL

El **Vehículo Industrial** es indispensable para el día a día de todos nosotros, son los que mueven las mercancías que consumimos. Para ello Grupo Peña está apostando por la **calidad** y **eficacia** en nuestros **materiales** para que nuestros talleres y clientes queden completamente satisfechos y seguros, ya que estos detalles son los más importantes en el vehículo Industrial.

La clave en la rentabilidad de un taller de Vehículo Industrial o de un flotista es trabajar con marcas de primer nivel que **aseguren la duración y seguridad de tu camión**. Por eso Grupo Peña apuesta por marcas como **Shell**, líder en la distribución y fabricación de lubricantes de primera calidad y diseñados a partir de gas natural. También trabajamos con marcas líderes en los sistemas de frenos neumáticos como **Knorr Bremse** y cuyo material es poseedor del primer equipo de una gran parte del sistema de frenos del parque de Vehículos Industriales.

La tecnología del camión hace que en este sector tengamos que estar más preparados para los nuevos **retos** que se presentan. Las nuevas tecnologías y técnicas de trabajo del camión ya están introducidas en el día a día del taller, por lo que todos los talleres deben **formarse regularmente** para seguir en primera línea.

Grupo Peña trabaja sin descanso para que sus clientes siempre tengan una formación y una información de lo que demanda el mercado. Nuestra empresa sigue apostando por la formación de los mecánicos a través de nuestra red Internacional **Top Truck** que pertenece a Groupauto Unión Ibérica y que es la mayor red multimarca de Vehículo Industrial de toda Europa.

RAFAEL ESPEJO

*Jefe de Producto Industrial en
Grupo Peña Automoción*



TECNOLOGÍA INNOVADORA PARA EL ACEITE DEL MOTOR



Shell ha sido el proveedor de lubricantes N°1 del mundo durante 14 años consecutivos. La marca es reconocida a nivel mundial y es sinónimo de innovación y experiencia técnica.

Los **aceites** para motores Shell **Helix**, **Rimula** y **Spirax** se basan en la innovadora Tecnología PurePlus, que utiliza gas natural para producir aceites base cristalinos sin prácticamente ninguna de las impurezas que se encuentran en los aceites base convencionales. Lo que se traduce en prestaciones por parte del taller cada vez más **mejoradas** y actualizadas.

Asociaciones Tecnológicas con OEMs

Shell trabaja en estrecha colaboración con los principales fabricantes de equipos originales de automóviles, como BMW, VAG, Mercedes Benz, **Ferrari**, Maserati. Esto permite **co-diseñar**, desarrollar y **probar productos** que están formulados para cumplir los **exigentes requisitos** de los motores de hoy en día y ofrecer el máximo rendimiento.

Un ejemplo de su desarrollo técnico en curso es su asociación en innovación con **Scuderia Ferrari**, tanto en pista como en carretera. De hecho, los lubricantes que se encuentran en los motores de alto rendimiento de la Scuderia Ferrari comparten varios componentes (aceites base y aditivos) que los que se encuentran en Shell Helix Ultra con Tecnología PurePlus. Todos los coches que salen de la fábrica de Ferrari en Maranello llevan Shell Helix Ultra.



STAND X

KYB Suspension Solutions

KYB ofrece una serie de herramientas de soporte, diseñadas específicamente para hacer más fácil y ágil el montaje de los componentes de la suspensión.



Vídeos de montaje

Con más de 5 millones de visitas, **KYB** ha creado vídeos de montaje para aquellos vehículos en los que la instalación de la suspensión resulta más compleja.



Realidad virtual

KYB ofrece una serie de vídeos de realidad virtual, diseñados para mostrar al usuario los peligros de conducir con la suspensión deteriorada.



Códigos QR

Algunos amortiguadores de **KYB** tienen una etiqueta en la que puede verse una llave inglesa y un código QR. Escanearlo le dará acceso a instrucciones y vídeos de montaje específicos de la pieza.



Imágenes en 360°

KYB tiene la gama más amplia de imágenes en 360° del mercado europeo de recambios. Así se ayuda a garantizar la selección de la pieza correcta a la primera, ahorrando tiempo en el taller y reduciendo las devoluciones.

Haga clic aquí para visitar la Zona de Soporte de **KYB** y para obtener más información.

Aportando soluciones al mundo de la iluminación



¿CÓMO AYUDA WOLF A LA RENTABILIDAD DE TU TALLER?

Wolf proporciona a los talleres las herramientas ideales para aumentar sus ventas de lubricantes de alto valor ¡y al mismo tiempo les permite mejorar su eficiencia en la realización de cambios de aceite!

Cabinas de aceite y cubetas que exaltan tu imagen profesional

La cabina de aceite puede llegar a almacenar hasta **10 modelos distintos de aceite**. No solo permite **mejorar la gestión del inventario del taller**, sino que permite **disponer** del número de **referencias** suficiente para dar cobertura a una gran parte del parque automovilístico español. Esta herramienta almacena 2 bidones de 60L para productos de mayor rotación y 8 bidones de 20L para aceites más específicos. Dentro de su programa, Wolf ofrece composiciones para talleres independientes, así como para talleres pertenecientes a redes y que dan servicio a vehículos de leasing. Asimismo, la cabina cumple con la legislación medioambiental y se puede cerrar con llave.



De esta manera, el taller exalta su **imagen profesional**, ofreciendo un aceite diferente para cada tipo de vehículo y en las cantidades necesarias para no desechar aceite.



SOLUCIONES DE ALTO VALOR AÑADIDO QUE FIDELIZAN AL CLIENTE



PHILIPS es una marca de iluminación de LUMILEDS.

Sus innovadoras **tecnologías Xenon, LED y Láser**, así como sus gamas de producto en lámparas halógenas avanzadas mejoran la rentabilidad del taller y aumentan notablemente la satisfacción del cliente. Especialmente la de ese automovilista que valora sobremedida aspectos como la seguridad, el confort o el estilo inconfundible de una fuente de luz de atractivo diseño con la que **personalizar** la **carrocería del vehículo**. Son soluciones diseñadas para la plena satisfacción del conductor. Soluciones de alto **valor añadido** que **fidelizan** al cliente, ayudan a captar y proporcionan un **retorno** interesante al empresario de la reparación de vehículos.

Los productos de iluminación con mayor valor añadido son los que más beneficios aportan al cliente. Sin olvidar, que también son los más interesantes desde el punto de vista de la rentabilidad del taller. Por eso, desde LUMILEDS ponen a disposición del mecánico la **formación e información que necesita para transmitir al cliente las ventajas**.

Ventajas innovadoras, seguras y confortables y con un diseño que marca la diferencia.



PHILIPS

¿Qué lámpara xenón necesita?



Brillo mejorado



Hasta un **150% más de visión***

Xenon X-tremeVision gen2



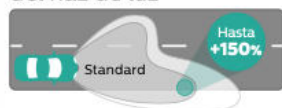
Standard



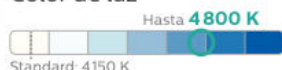
Xenon X-tremeVision gen2



Rendimiento del haz de luz*



Color de luz



Disponible en
D1S, D2S, D2R, D3S, D4S, D5S

Ideal como **repuesto**

Xenon Vision



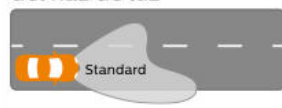
Standard



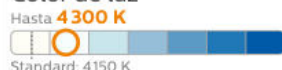
Xenon Vision



Rendimiento del haz de luz



Color de luz



Disponible en
D1S, D1R, D2S, D2R, D3S, D3R, D4S, D4R, D5S, D8S

Estilo único



Efecto LED **blanco homogéneo**

Xenon WhiteVision gen2



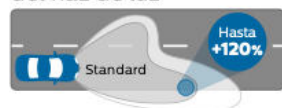
Standard



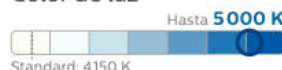
Xenon WhiteVision gen2



Rendimiento del haz de luz*



Color de luz



Disponible en
D1S, D2S, D2R, D3S

Vida útil extendida



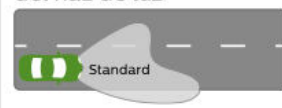
Conciencia tranquila
4 + 3 años garantía

Xenon LongerLife™

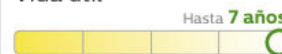


4 años garantía +3

Rendimiento del haz de luz



Vida útil



Disponible en
D1S, D2S, D2R

Imágenes solo para fines ilustrativos.

* En comparación con el requisito legal mínimo (excepto D2R, que proporciona hasta un 20 % más de y D5S que proporciona hasta un 120 % más de visión).

** No disponible en todos los países, póngase en contacto con su representante de ventas.

philips.com/xenon

AUXOL Y LA RENTABILIDAD DEL TALLER

Auxol lleva más de **25 años fabricando aditivos** para la reparación y el mantenimiento de vehículos. Garantiza **formulaciones de calidad** profesional, eficaces y seguras. Reúne un equipo de profesionales expertos en aditivos para atender las necesidades técnicas y comerciales del mercado de la post-venta.

El uso de sus productos ayudan a **disminuir el tiempo de una operación**. Pero, sobre todo por su calidad y eficacia, los aditivos Auxol permiten al taller ofrecer servicios al cliente final. Estos servicios que, en muchas ocasiones, constituyen una alternativa a la sustitución de una pieza, generan negocio y aportan **rentabilidad** al taller.



>>> **Kit Limpieza Álabes Turbo**

- Liberación de los alabes del Turbo de geometría variable
- Servicio rentable. Sin desmontaje



¡Escanear el Código QR para conocer la ficha técnica!



SUSPENSIÓN NEUMÁTICA SIMPLIFICADA



Arnott es el líder mundial en productos de **suspensión neumática** del mercado de repuestos para vehículos de lujo, camionetas o todoterrenos. Con una línea extensa de productos de alta calidad para más de veinte fabricantes de vehículos, puede estar seguro de que encontrará lo que necesita para reparar su suspensión. Le ofrecen una opción cuando repare o sustituya su sistema de suspensión neumática defectuoso. Puede elegir entre **amortiguadores remanufacturados** que proporcionan la misma funcionalidad que el sistema original o bien repuestos completamente nuevos y diseñados por Arnott, que incluyen balonas neumáticas, puntales, amortiguadores o compresores de suspensión neumática.

Arnott brinda al taller un **apoyo técnico profesional** a través de sus recursos de instalación: **vídeos y manuales de montaje**. Además, cuenta con un gran equipo técnico que está disponible para ayudar al taller con las preguntas o problemas que no puedan resolver los manuales de instalación.



AS, UN EXCELENTE ALIADO DEL TALLER

Los catalizadores y filtros de partículas, componentes del sistema de escape que controlan y reducen las emisiones nocivas derivadas del funcionamiento del motor, se desgastan y pierden eficacia con el uso. De acuerdo con los datos del Ministerio de Industria, el **exceso de emisiones contaminantes** constituye uno de los **defectos** graves más **comunes** que se detectan en las **inspecciones** técnicas periódicas. No es infrecuente, por tanto, que un taller deba reemplazar estas piezas.

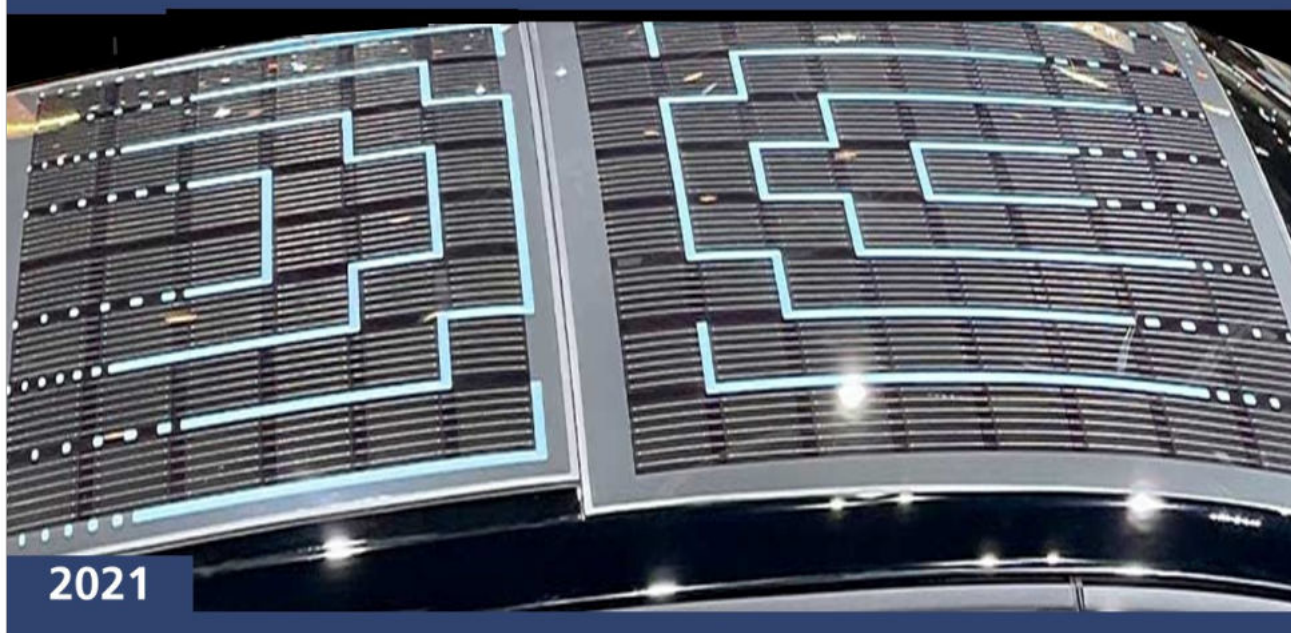
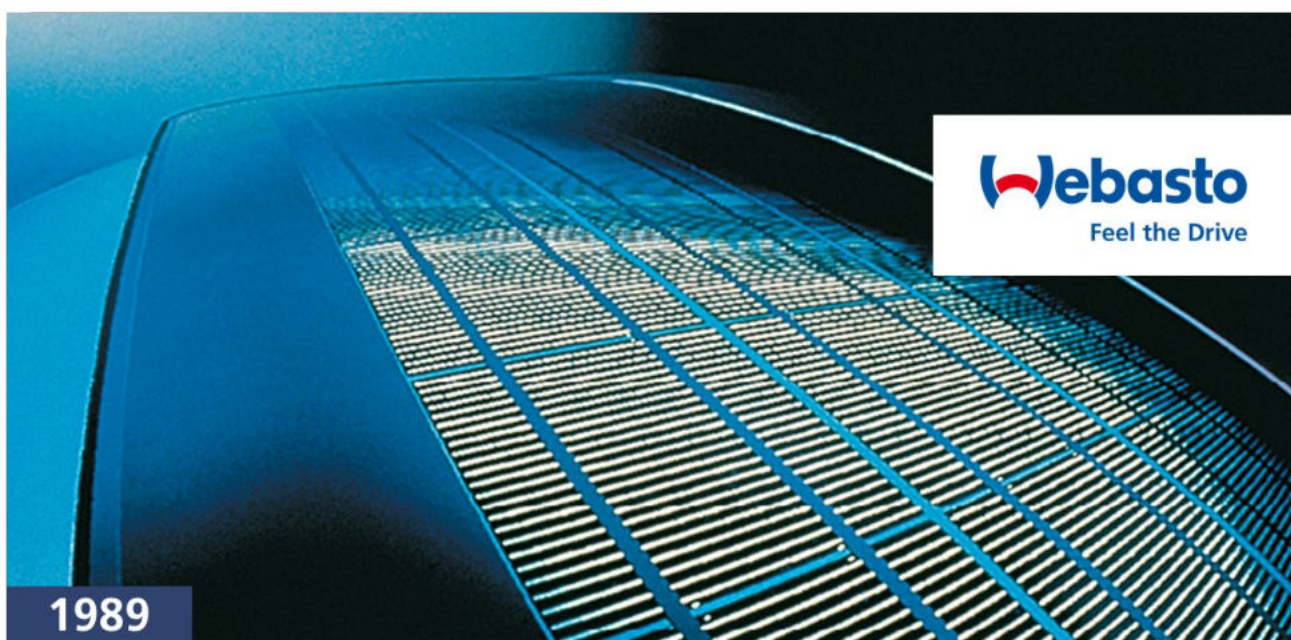
Un taller siempre puede contar con AS para suministrar una pieza a la altura de sus **exigencias**. Todas las **referencias** se desarrollan y **prueban** en los vehículos correspondientes para **asegurar un montaje fácil y preciso**. Por su parte, tal como establece la normativa europea



vigente, tras haber superado los ensayos necesarios, toda la gama está 100% homologada. De acuerdo con los Reglamentos 1400/2002 y 461/2010 de la Comisión Europea, sus referencias se consideran **recambios de calidad equivalente a la de los componentes originales**.

Un taller siempre puede contar con AS para ayudarle en todo lo que necesite. Para asegurar su **disponibilidad inmediata**, Grupo Peña cuenta en sus instalaciones con los artículos de mayor rotación.





En 1989, equiparon el **Audi A80 Coupé** con el **primer techo solar** con células solares monocristalinas para la ventilación de los aparcamientos, convirtiendo a **Webasto** en un pionero de los techos solares en los vehículos. Más de 30 años después, ¡siguen confiando en esta tecnología!



COMPROMETIDOS EN MEJORAR TU MOVILIDAD

Bridgestone, líder mundial, ofrece soluciones avanzadas y de movilidad sostenible.

Cuentan con una gama de productos innovadores, diseñados y fabricados con los más altos estándares de calidad y con una importante **inversión en I + D**, que da cobertura a la demanda de neumáticos tanto de verano como invierno.

En continua innovación, aportando soluciones únicas a los puntos de ventas ligados al neumático y adaptándose a las necesidades del usuario final, con soluciones de movilidad como **MOBOX**, y con **neumáticos con etiquetado A**, en agarre sobre mojado en todas sus gamas principales de neumáticos de reposición de Turismo y SUV: **Turanza T005**, **Weather Control A005 Evo**, **Blizzak LM005** y **Potenza Sport**. Además, cuentan con la **tecnología exclusiva Run Flat Driveguard** disponible en sus neumáticos de Verano, Invierno y Todo Tiempo.

Bridgestone como **socio** de equipo de origen de los principales fabricantes de vehículos, con más de **80 nuevas homologaciones**, está en continuo desarrollo de las nuevas tecnologías de la mano de los principales fabricantes de vehículos, como la **tecnología ENLITEN** de ultra baja resistencia a la rodadura, los neumáticos B-Silent, B-Seal o con tecnología Ologic.

Apoyándose en la digitalización de los procesos, ofrecen las mejores herramientas de promociones para mejorar la **experiencia** de los **clientes**.



Neumático Bridgestone Turanza





NRF PRIMAVERA & VERANO

PROMOCIÓN DE CONDENSADORES

GAMA
TOTAL DE
9.500
REFERENCIAS DE
AFTERMARKET

¡Compra un condensador
NRF y llévate gratis una funda
de móvil impermeable!*



* Promoción válida hasta agotar stock

LA RENTABILIDAD DEL TALLER DE LA MANO DE MIRKA

El contacto directo de **Mirka** con el cliente final les permite conocer sus necesidades reales, les impulsa a buscar una **solución innovadora** y les ayuda a aportar la respuesta a su necesidad, siempre procurando una reducción de costes, un proceso más rápido, facilidad de uso para el operario o un ambiente de trabajo más saludable... Lo que sea para garantizar el mejor resultado de su producto final y una experiencia más gratificante.

Y buena prueba de ello son:

Abrasivos de malla, como OSP, Autonet y Abranet® Ace HD: Su estructura de malla permite una excelente extracción del polvo al tiempo que proporciona una experiencia de lijado gratificante y con un resultado impecable. Además, al eliminar el polvo del ambiente reducen la necesidad de soplar las piezas, alargan la vida útil de los filtros, hacen posible que el operario trabaje en un entorno más saludable y contribuyen a acortar los tiempos del proceso. En el caso de OSP, limitándolo a 4 fases, o en el caso de Abranet® Ace HD, de grano cerámico, gracias a su increíble agresividad, fuerza y rapidez.



Lijadoras eléctricas, compactas, ergonómicas y las más ligeras del mercado: Con motor sin escobillas, permiten que el operario trabaje de forma cómoda, dinámica, eficiente y rápida. Destaca Mirka®DEROS, lijadora rotorbital de 150 mm. Está disponible en órbitas 2.5, 5.0 y 8.0.

Lijadoras eléctricas para pequeñas reparaciones o "Smart Repair": Con 77mm de diámetro, permiten reducir al mínimo la superficie de trabajo, aumentando la eficiencia. Mirka® DEROS 325 y 350CV forman esta línea de producto.



Máquinas orbitales, como Mirka®DEOS 383 (70x198mm): estas lijadoras sustituyen a las rotorbitales tradicionales en la primera fase de lijado mejorando la eficiencia del proceso, que sólo requiere de un breve repaso posterior con la rotorbital.



Máquinas quitamotas: Mirka AOS 130NV, o su versión inalámbrica, Mirka® AROS-B, permiten eliminar las motas en cuestión de segundos. Un ligero repaso con la rotorbital elimina las posibles marcas que se hayan podido generar con su uso.



La gama Polarshine: Es la Solución de Mirka® para el proceso de Pulido: Pastas con base de agua que no manchan y que posibilitan que, con un solo producto y un solo paso, se puedan eliminar las motas que se generan después del barnizado.



Soluciones inteligentes: Las lijadoras eléctricas de Mirka® incorporan tecnología Bluetooth para el acceso a la aplicación myMirka® con la que se puede, entre otros, controlar el nivel de vibraciones, controlar la revoluciones o acceder al catálogo de productos de Mirka.

Kit de lijado Mirka: Solución por Excelencia. Fácil movilidad con gran estabilidad, posibilidad de acoplar dos lijadoras y mantiene todo ordenado, máquinas y lijas. Funcionalidad ante todo.



ELEVADA CALIDAD Y TECNOLOGÍA PUNTERA EN BATERÍAS

DAISA es el socio comercial y logístico de CLARIOS (fabricante de VARTA) para España. Es la Líder Absoluta en el mercado ibérico de **baterías de automoción**, y la empresa referente, en todo lo relacionado con la Acumulación de la Energía, incluido el mercado de baterías industriales.

En **DAISA** se preocupan por ofrecer a los clientes una solución completa en el negocio de las baterías y por ello se ha desarrollado **Battery Training Program (BTP)**, un programa de formación muy completo. Las formaciones están dirigidas

principalmente a los Talleres y al personal de las Tiendas de Recambios, son impartidas por profesionales especializados y actualizados en las nuevas tecnologías de baterías y sistemas de gestión de energía de los vehículos.

La **plataforma D-4.0** está diseñada para acercar el mundo de las baterías al Taller. Disponible en formato Web y APP (móviles y tablets), **facilita información técnica, formación online, buscador de baterías, acciones de marketing y promociones**, al registrar las baterías VARTA mediante su Código QR.

¿SABES CUÁNTAS BATERÍAS LLEVA TU COCHE?

Muchos de los vehículos que se venden actualmente llevan una batería Auxiliar de **12V**, también los vehículos híbridos y **Eléctricos**



COCHE ELÉCTRICO

TODOS LOS CONSUMOS CON SUMINISTROS 12 VOLTIOS



EN CASO DE FALLO DE LA BATERÍA DE ALTA TENSIÓN

BATERÍAS AUXILIARES

LAS BATERÍAS AUXILIARES VARTA GARANTIZAN QUE LAS PRESTACIONES DE CONFORT, LOS DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD Y LAS FUNCIONES DE AHORRO DE COMBUSTIBLE FUNCIONEN PERFECTAMENTE.



SILVER DYNAMIC AUXILIARY AGM



Para respaldar otros sistemas del vehículo



Sustituir AGM solo por AGM

SILVER DYNAMIC AUXILIARY SLI



Para respaldar otros sistemas del vehículo



Fabricadas en Alemania en la planta de producción de baterías AGM más grande del mundo



Sustitución por el mismo modelo de batería



DAISA

VARTA

COMPRESORES EN LOS QUE PODER CONFIAR

Con más de 60 años de experiencia, PUSKA aporta la máxima rentabilidad para tu taller con **equipos de aire comprimido**, con una amplia gama de compresores de pistón, tornillo, tratamiento de aire comprimido y gases.

En PUSKA trabajan desde la innovación tecnológica y desarrollo de todos sus productos industriales para **optimizar el gasto energético** del cliente con nuevos productos como la **gama LOTAN** de compresores insonorizados y la nueva gama de compresores de

de tornillo PKE con múltiples opciones de configuración.

Todos estos productos se han diseñado y fabricado con los mejores componentes de calidad del mercado para obtener las máximas prestaciones partiendo de la misma potencia instalada como los **compresores de variador electrónico**, compresores que con la misma potencia **generan más caudal y con ello más aire y más ahorro para el cliente**.



Con el tratamiento del aire comprimido se consigue **optimizar la calidad del aire comprimido** con los secadores **gama COOL o PLX** de última generación y los filtros de línea para conseguir un aire libre de humedad e impurezas.

Separadores de condensados PUSKA: La humedad en el aire y el polvo atmosférico aspirado por el compresor, se vuelven a encontrar después de la compresión mezclados con residuos de aceite. Estos contaminantes se separan normalmente por los secadores de aire y los filtros, que generan cantidades importantes de **condensados**, que cargados de aceite no pueden ser evacuados sin un tratamiento de condensados, que permite la separación previa del aceite

del condensado y por tanto su eliminación.

Una gran novedad es el **sistema ICONS 3G**, un sistema que permite mantener **controlado** el compresor las 24 horas. Funciona de forma autónoma con un sistema 3G mandando a un servidor toda la información necesaria y monitorizada las 24 horas para su control de mantenimiento preventivo y avisos para posibles paradas o averías que se puedan originar.





CRISTAL DE RECAMBIO

220 NUEVAS

REFERENCIAS

CÓMO APOYA LA DIGITALIZACIÓN LA RENTABILIDAD DEL TALLER CARROCERO

Gracias a su dilatada experiencia en los mercados OEM y de Posventa, **Nexa Autocolor y MaxMeyer** aportan al taller de chapa y pintura las herramientas, soluciones y productos que necesitan para ser más eficientes y productivos a través de la digitalización, siempre con el objetivo de ser cada día más **rentables**.

Además de las herramientas de color (espectrofotómetros de última generación y los programas de gestión más punteros del mercado) Nexa **Autocolor**, por ejemplo, acaba de renovar su página web, adaptándola a la renovada línea gráfica de la marca. De navegación intuitiva, y adaptada a cualquier dispositivo, ofrece a los **usuarios**, como siempre, toda la **información que necesitan** perfectamente estructurada para facilitar su consulta (productos, servicios...).

Asimismo, desde la home de la web, los clientes tienen acceso directo al nuevo canal de **videotutoriales** de la marca. Una sección que se enmarca dentro de la política de la marca de ofrecer **contenidos digitales sobre las nuevas tecnologías para el pintado de vehículos**, y el apoyo constante a la **formación de los pintores**, aprovechando las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías.

APP Producto

Acceso online a la información de producto



Disponible para:



3RG APOYA LA RENTABILIDAD DE TU TALLER

La gama “**CERINE 4MOBILE**” se ha convertido en una de las más vendidas a nivel nacional e internacional. El objetivo de los productos de esta gama es la **regeneración del filtro de partículas**.

Los vehículos con motorización PSA, OPEL-VAUHHALL o VAG GROUP, tienen un sistema para minimizar la cantidad de

partículas nocivas que salen de los sistemas de gases de escape de los vehículos diésel. Si el DPF se obstruye, puede producir daños en el motor. Estos motores llevan **dos sistemas distintos, para realizar la limpieza** correspondiente. Bolsa flexible o botellas de líquido para depósito rígido. Vamos a analizar ambos productos:

- **Bolsa flexible de aditivo:** Actualmente, la bolsa de aditivo ha sido mejorada respecto a la de origen, mayor espesor (0,4mm), nuevo conector automático y una única soldadura perimetral. Para el taller, la sustitución de dicha bolsa es mucho más rápido, menos complicado y económico.



¡Escanear el Código QR para ver el proceso de sustitución!

- **Botella de líquido aditivo:** Hasta el día de hoy, se conocía este líquido por generaciones (1º, 3º y 4º). Sin embargo, 3RG ha lanzado el 4 generaciones en 1. Esta fórmula **regenera** perfectamente **cualquier DPF**. Tiene mucho éxito en el mercado europeo, ya que, al almacenar con 2 referencias (formato de 1L y 3L), se cubren todos los productos existentes en el mercado. Esta botella se comercializa con su kit de llenado correspondiente.



VALORES AÑADIDOS PARA EL MERCADO DE LA POSVENTA

La empresa CASCO SpA. nació con un objetivo muy ambicioso: Ofrecer con su marca SANDO soluciones distintas para el mercado de la postventa en el sector de la automoción.

¿Cuáles son los **valores añadidos** de sus productos?

- **Gamas** variadas, **completas** y siempre **actualizadas**.
- **Disponibilidad** del producto con una tasa de servicio muy elevada con más del 92%
- La relación **calidad/precio**.
- **Rapidez** en tiempo de entrega de pedidos, sean de reposición o urgentes

- Soporte, Servicio y **Atención al cliente**

Todos estos puntos son **claves** para aportar la máxima ayuda a sus clientes, así como a nuestros clientes, los talleres. Esto se traduce en una **relación** muy **estrecha** entre ambos formando al final un equipo ganador.



Grupo Peña





ALTERNADORES
MOTORES DE ARRANQUE
COMPONENTES
SISTEMAS DE DIRECCIÓN
SISTEMAS DE LIMPIAPARABRISAS
SISTEMAS TÉRMICO
INTERRUPTORES
SISTEMAS TURBOCOMPRESOR
SISTEMAS EGR
COMPRESOR DE AIRE ACONDICIONADO
SISTEMAS DE COMBUSTIBLE

Quien tiene Sando tiene un tesoro.

www.sandocatalog.eu






SOLUCIONES DE LA MANO DE GLASURIT

Glasurit, como **marca de pintura líder** del sector, combina su experiencia de más de 130 años con los avances tecnológicos más avanzados y su amplio conocimiento del sector, para ofrecer las mejores soluciones que permitan al taller optimizar el rendimiento a su actividad. Desde su **nueva serie** de pintura, hasta el **asesoramiento** del equipo de consultoría, pasando por la más amplia **biblioteca de color** del mercado o su tecnología de secado ultravioleta, su objetivo a la hora de desarrollar cualquier producto o servicio es siempre la búsqueda de la máxima competitividad y rentabilidad para el taller.

- **Aparejo Ultravioleta.** En un mercado donde minimizar el tiempo de permanencia del vehículo se hace cada vez más importante, **reducir los tiempos de secado** apenas unos segundos resulta una ventaja competitiva de vital importancia. Su uso, indicado para todo tipo de reparaciones, evita que el pintor tenga que trabajar con varios vehículos a la vez, reduciendo la necesidad de espacio y la congestión del taller, y **aumentando el rendimiento del pintor**.

- **Serie 100.** Esta nueva tecnología es capaz de **aumentar la capacidad** de la **cabina** incrementando el número de ciclos diarios, gracias a su aplicación a mano y media sin tiempos de evaporación entre manos. En aquellos talleres donde el cuello de botella se localiza en la cabina, esta nueva serie bicapa permite incrementar el número de pasos del taller sin necesidad de realizar ninguna inversión adicional, **incrementando la facturación** y sacando un mayor provecho de las instalaciones.



- **Consultoría.** Además del equipo interno de Glasurit, su red de concesionarios cuenta ya con su propio equipo de “**expertos en procesos**”. Certificados por la marca a través de un exigente proceso de evaluación, esta formación junto con su ya dilatada experiencia y su conocimiento del taller les permite evaluar sus necesidades y aportar las mejores soluciones posibles.
- **Boost.** Nada mejor que esta herramienta online para ofrecer al taller los **resultados** de las **evaluaciones** realizadas por consultoría, permitiendo no solamente acceder al resultado general, sino al detalle de cada sección evaluada junto con fotos y mediciones, así como a las medidas incluidas en el plan de acción y su evolución en el tiempo.
- **Glasurit MIT.** Cuadro de mandos de KPI's online que permite hacer un **seguimiento** de los principales indicadores entre los que se encuentran la **productividad y eficiencia**, rentabilidad de mano de obra, de recambios y pintura, coste hora, precio hora medio, etc. Configurable para cargar listados de los principales sistemas de gestión.
- **Colorimetría.** La combinación de la tecnología de 6 fotos y 12 geometrías de ángulos de sus **espectrofotómetros**, la biblioteca de color más amplia del mercado, junto con el poder cubriente de sus básicos, permiten que el proceso de igualación de color sea **rápido y fiable**, y por tanto, el más productivo del mercado, asegurando la calidad de los acabados a la primera con un mínimo de aplicación.



Ha nacido una nueva generación.



A brand of BASF –
We create chemistry

Nuevos productos. Nuevas soluciones. Nuevas ventajas.

Glasurit AraClass es nuestra gama más avanzada de productos y soluciones, que ofrece una combinación única de calidad, rapidez en los procesos y ecoeficacia. AraClass, líder en la industria en todos los sentidos, ofrece una nueva y revolucionaria gama de productos, acompañada de soluciones diseñadas para crear el mejor acabado sin dejar de garantizar la sostenibilidad. Como resultado, todos los productos AraClass son productos ecoBalance, certificados para una reducción significativa de CO2. AraClass, altamente eficiente e innovadora, está configurada para impulsar tu negocio hacia el éxito.

glasurit.com/es



COMPROMISO CON LA CALIDAD

Cascos Maquinaria es un fabricante integral de **elevadores** de vehículos. **Controlan todo el proceso productivo** de principio a fin, incluido el diseño de los elevadores y la postventa. Desde el corte, taladro y prensa, hasta la soldadura, pintura y ensamblaje final. Esto les permite un **control absoluto** de la calidad en sus productos, y permite obtener nuestro objetivo principal **fiabilidad**.

La entidad cuenta con la **certificación ISO 9001** desde el año 1999, y desde entonces nuestro compromiso con la calidad ha sido y es cada día mayor.

Los elevadores están **homologados** por las principales empresas de certificación BUREAU VERITAS y TUV NORD que certifican el cumplimiento de la directiva europea 2006/42/CE sobre máquinas y elevadores según las normas armonizadas EN-1493:2010 (UNE-EN 1493:2011) y gozan de una gran aceptación en todo el mundo. Sus más de **45 años de experiencia** y liderazgo como fabricantes de elevadores de vehículos en el sector, avalan sus productos y servicios, que cumplen con todos los requisitos marcados por las normas más estrictas de calidad en cada uno de sus campos de actuación.



PEÑA DE BAENA: ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA NATURAL



Pocas zonas reúnen las características físicas necesarias para que el olivo pueda desarrollarse como lo hace en Baena, siendo sin duda un regalo de la naturaleza.

Todas las **aceitunas prensadas proceden de fincas propias y son molidas también en almazara propia.** En ellas practicamos una agricultura respetuosa con el medio ambiente, desarrollada por personas que conocen a la perfección el cultivo del olivar. El resultado es un **aceite de oliva virgen extra totalmente natural**, un zumo molturado en frío para que cada gota conserve todo su aroma, su sabor y sus propiedades vitamínicas.

Actualmente, ofrecen dos marcas cuya calidad está avalada por los exhaustivos controles del consejo regulador más antiguo de Andalucía, el de la denominación de origen Baena: **Peña de Baena y Corona de Baena.** Ambas marcas, acumulan numerosas medallas de oro y plata otorgadas por el consejo regulador, y la confianza demostrada por sus clientes.



¡Escanear el Código QR para acceder al catálogo!

01

ADIOS A LOS PULIDOS

Gracias a la tecnología integrada en las cabinas de pintura ASTRA, el proceso de pulido, que por desgracia en demasiadas ocasiones acompaña el trabajo del pintor una vez que se saca el coche de la cabina de pintura, pasa al olvido ya que **nuestras cabinas garantizan acabados siempre perfectos.**

Trabajando en las cabinas de pintura ASTRA diga adiós a los pulidos.



02

REGULACIÓN DE PRESIÓN AUTOMÁTICA

Las cabinas de pintura ASTRA disponen de un sistema de regulación automática de la presión interior que **permite mantener constante la presión en el interior de la cabina a pesar del desgaste de los filtros.** Este sistema garantiza la eliminación total del riesgo de pulverizados.

En las cabinas de pintura ASTRA se trabaja con la misma calidad de aire tanto con los filtros nuevos como con los filtros a punto de ser sustituidos.

Además, este sistema de regulación alarga considerablemente la vida útil de los filtros, consiguiendo un ahorro sustancial en consumibles.

La calidad de acabados y el ahorro energético siempre están presentes en todas las cabinas de pintura ASTRA.

03

SISTEMA WSP -AHORRO ENERGÉTICO-

La nueva generación de cabinas de pintura ASTRA permite conseguir importantes ahorros energéticos gracias al novedoso sistema WSP.

Gracias a este sistema, la cabina de pintura detecta de forma automática cuando el pintor esta aplicando pintura o cuando se encuentra en una fase de reposo. En el momento que se detecta la fase de reposo los motores de **la cabina se posicionan automáticamente en stand-by disminuyendo el consumo energético cerca del 50%.**

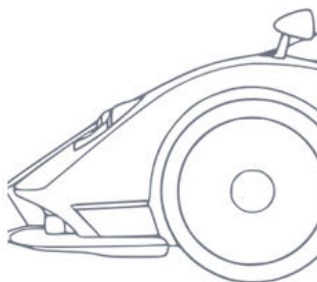
En una cabina ASTRA los costes de aplicación son siempre más bajos.



04

MÚLTIPLES VENTAJAS

- ✓ Calidad en los acabados
- ✓ Ahorro energético de casi el 50%
- ✓ Alarga la vida de los filtros
- ✓ Ahorro en consumibles
- ✓ Control eficaz y una Gestión optimizada
- ✓ Tecnología de vanguardia



05

ASTRA CR-D NOVEDOSO SISTEMA DE COMUNICACIÓN

El novedoso sistema de comunicación instalado en las cabinas de pintura ASTRA **permite registrar y controlar en tiempo real toda la actividad de una o varias cabinas de pintura.**

Desde el ordenador puede disponer, al finalizar el día o la semana, del resumen de las todas actividades realizadas en el interior de la cabina: horas de inicio de pintado, temperaturas de aplicación, presión interior etc...

El dispositivo **ASTRA CR-D** facilita un control eficaz y una gestión optimizada de todos los trabajos realizados con la cabina de pintura. ASTRA A la vanguardia de la tecnología.

ASTRA

TECNOLOGÍA INNOVADORA PARA EL ACEITE DEL MOTOR

Cautex es una compañía de referencia en España en el suministro de recambios de postventa en caucho y metal para el sector del automóvil. Fundada en 1956 y con sede en Barcelona, Cautex cuenta con una **extensa gama de repuestos** y con una **firme apuesta por garantizar una alta calidad de sus productos** y un **alto nivel de servicio**. En la actualidad, el amplio catálogo, incluyendo las marcas Cautex y Facet, ya supera las 18.000 referencias en stock.

- **Recambios para vehículo pesados**

Cautex dispone de una nueva familia de productos, recambios para vehículos pesados, con 213 referencias para camiones, autobuses, e incluso tractores. Destaca un amplio surtido de manguitos, botellas de expansión y tapones.



¡Escanea el Código QR para ver el proceso de sustitución!

- **Limpiaparabrisas traseros**

Cautex recopila en un catálogo toda su oferta de limpiaparabrisas traseros, 285 referencias que aplican a 35 marcas diferentes, para un total de 497 modelos de vehículos. Una gran amplitud de gama con materiales de larga duración.



¡Escanea el Código QR para ver el proceso de sustitución!

- **Tubos de turbo**

Sin parar de lanzar novedades de turbo, dan un paso de gigante con 395 novedades, y presentan un catálogo en pdf con la gama completa de 855 referencias.



¡Escanea el Código QR para ver el proceso de sustitución!



DENSO

Uno de los fabricantes más importantes de sistemas avanzados y componentes para automoción y, entre sus clientes, cuenta con los principales fabricantes mundiales.



CORTECO[®]

54 - PEÑA PROFESIONAL 2022

a brand of
FREUDENBERG



LOS 5 MEJORES TRUCOS PARA QUE TUS HERRAMIENTAS ESTÉN ORDENADAS Y SEGURAS

Desde Bahco, comparten con los mecánicos 5 trucos para mantener el taller ordenado, y de esa forma, incrementar la eficiencia y el rendimiento.

1. **Elige la herramienta** que necesitas para desempeñar tu trabajo y separa las herramientas por categorías.
2. **Separa la herramienta estropeada.**
3. **Elige el continente que mejor se adapte al trabajo a desempeñar.**

- Carro, maleta, caja, bolsa...

Dependiendo de si la herramienta se utiliza siempre en el mismo sitio, o si el operario necesita moverse con ellas.

- Para los casos en los que las herramientas se utilizarán en un mismo lugar de trabajo, Bahco cuenta con una amplia gama de carros de diferentes calidades, colores, distribución de cajones, etc., así como con una extensa gama de accesorios.

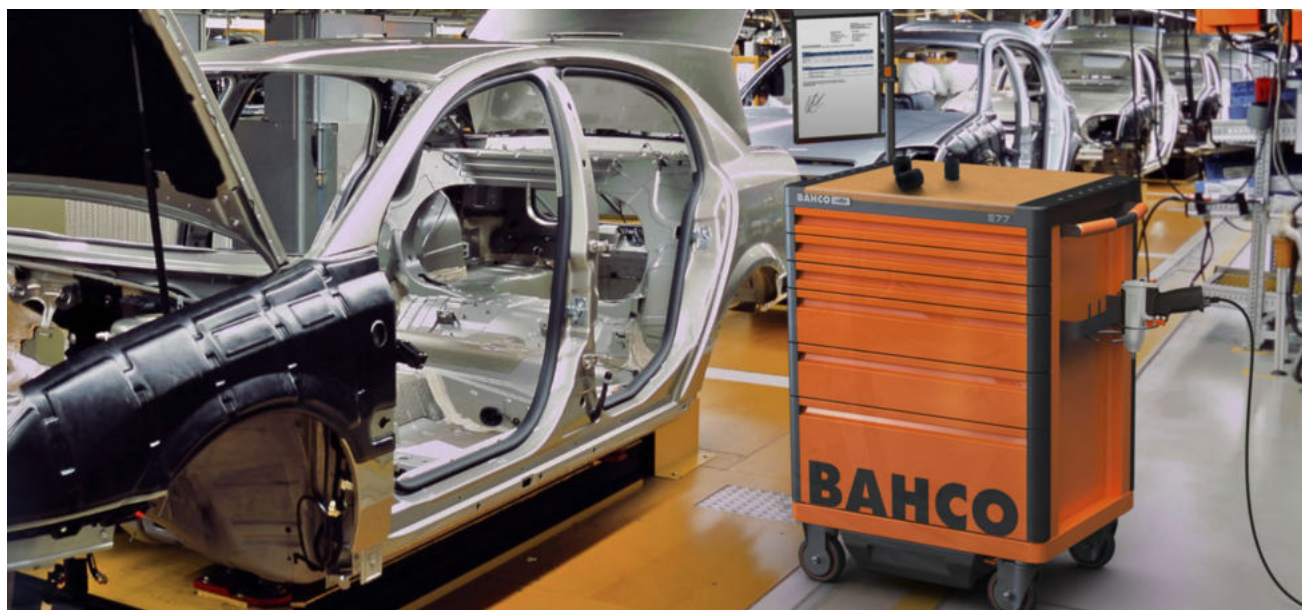
- Si las herramientas van a ser utilizadas en diferentes lugares de trabajo, van a sacarse fuera de la fábrica o taller, etc. opte por una maleta, caja o bolsa.

4. **Equipo con herramientas por operario.**

- Es necesario que cada puesto de trabajo cuente con su propio equipo de herramientas organizado como más convenga para el trabajo.

5. **Añade accesorios al carro.**

- Los carros Bahco cuentan con una amplia gama de accesorios que se pueden añadir: Paneles laterales o superiores, porta-rollos, porta-latas, etc. para que el trabajo sea más cómodo y todo esté al alcance del operario.



SOLUCIONES DE ALTO VALOR AÑADIDO QUE FIDELIZAN AL CLIENTE



Durante sus 30 años de trayectoria, Cojali S. L. ha acompañado a miles de talleres en todo el mundo y ha sido testigo de cómo han cambiado sus necesidades a lo largo del tiempo, motivadas, en gran medida, por la evolución de la electrónica presente en los vehículos industriales y maquinarias agrícolas

Como proveedores de referencia, nos centramos en ofrecer soluciones globales que ayuden a aumentar la rentabilidad de sus negocios, enfocadas a aspectos tan importantes como la innovación, la eficiencia y la calidad de la reparación, la organización de recursos dentro del taller, la formación de sus empleados o la diversificación de su actividad.

Cojali cuenta, además, con un amplio catálogo de componentes para vehículo industrial bajo la marca Cojali Parts, ofreciendo al taller otro recurso más que ayuda a garantizar una reparación eficiente, de calidad, y en tiempo récord.

En este sentido, Jaltest Diagnostics, equipamiento de diagnosis multimarca y multisistema, aporta un alto valor añadido, al ofrecer recursos, información técnica y guías de reparación paso a paso, destinadas a agilizar la detección de errores y la resolución de averías en cualquier tipo de vehículo, con un solo hardware.

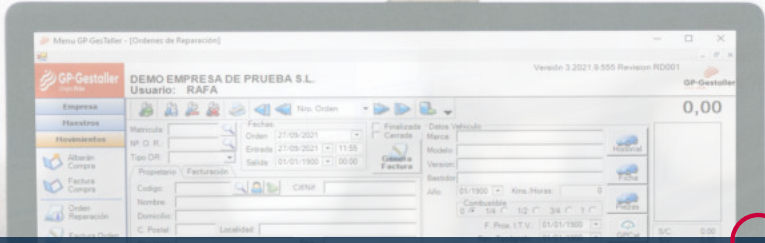
Jaltest Diagnostics cuenta con tres actualizaciones anuales de software, en las que se incluyen nuevos modelos y sistemas con el objetivo de mantener al taller a la vanguardia. Además, ofrece un completo servicio de asistencia técnica a disposición del usuario, atendido por profesionales cualificados y capacitados para resolver cualquier consulta durante el proceso de reparación.

¿CÓMO SE MIDE LA ACTIVIDAD EN UN TALLER MECÁNICO? SOLUCIONES

Hablar de **rentabilidad en el taller mecánico** implica hablar de **control y la medición de la actividad**. En la actualidad es primordial disponer de un buen programa de gestión donde podamos consultar todo el proceso de la reparación de una manera global. En Grupo Peña este apartado siempre ha sido un objetivo claro que hemos considerado esencial en el taller, por ello desarrollamos **GP-Gestaller** como programa de cabecera en la gestión y la facturación del taller. Una herramienta que utilizan talleres adheridos a alguna red, y también otros profesionales, que

confirman cómo ha aumentado su rentabilidad con su uso.

Trabajar con una aplicación que actúe y controle cada fase de la reparación se hace fundamental, pero una de las ventajas que hace diferente a GP-Gestaller del resto de software de gestión es su interconexión con Grupo Peña. Esto hace que sea la herramienta idónea para la realización del **cálculo de costes**, la **estimación del tiempo** de la **reparación** y de la **disponibilidad del recambio** de manera milimétrica.



*El ser capaz de realizar procesos digitalmente identificando el vehículo tan solo con la matrícula conlleva rentabilidad, ya que se introducen los datos en una plataforma como **GP-Gestaller** y a partir de ahí la plataforma identifica automáticamente ese vehículo aportando cualquier tipo de información necesaria.*

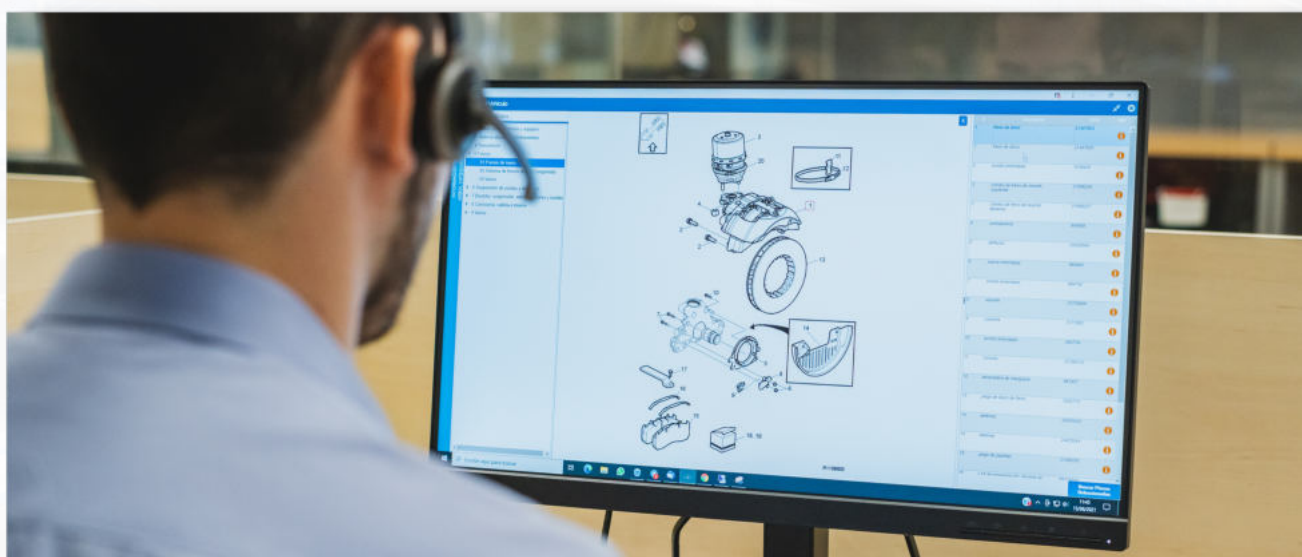
Carlos Calleja

Para poder atender la necesidad del taller, **GP-Gestaller** dispone de diferentes modalidades, desde la versión Basic a la Expert. Esta última modalidad, la más avanzada, te permite **agilizar todos los trámites de la recepción activa** de un vehículo: realizar la inspección visual del vehículo, captura de imágenes, rapidez en la entrada del mismo al taller...

Otra herramienta básica para el taller digital, es la de disponer de un catálogo donde poder consultar el **despiece de un vehículo** de una manera fácil y sencilla. Con **GP-Cat** hemos conseguido poner en manos del profesional un localizador de recambio por matrícula o referencia, teniendo la posibilidad de acceder al catálogo OEM en el caso de los vehículos

turismos, industriales e incluso agrícolas. Además GP-Cat dispone de diferentes buscadores para los especialistas de carrocería/pintura, neumáticos, químicos... Con esta aplicación, le damos la autonomía al taller para que seleccione el recambio que necesita según el criterio que precise de **precio, disponibilidad** o marca y reduciendo al mínimo el margen de error.

GP-Gestaller y GP-Cat se han convertido en dos programas altamente solicitados por los reparadores de todas las especialidades, demostrando así que son una **apuesta firme por parte de Grupo Peña en la aportación presente y futura de los servicios al taller**.



FRANCISCO GALIOT

*Responsable de Redes en
Grupo Peña Automoción*



¿CÓMO SE PUEDE MEJORAR EL RENDIMIENTO DEL TALLER?

Desde Groupauto Unión Ibérica trabajamos, desde años antes de la pandemia, en conseguir que los talleres que colaboran con nosotros sean rentables. ¿Cuántos de los distribuidores de recambios se preocupan de que sus clientes ganen dinero? Para nosotros es estratégico que el negocio de la posventa sea beneficioso para todos los eslabones de la cadena, empezando por

el taller, para garantizar una colaboración saludable y duradera.

Según un estudio de GIPA previo al COVID-19, el **rendimiento medio de un taller en España estaba en torno al 60%**. ¿Qué significa esto? Que el 40% de las horas de trabajo de los operarios (horas compradas por el taller), no se facturan al cliente final. Pongamos un ejemplo:



• Ejemplo

Considerando 1.764h laborables al año (según convenio de talleres), un taller con dos operarios tendría 3.528h al año para vender a sus clientes.

Como el taller medio deja de vender el 40% de esas horas, deja de facturar 1.411h al año. Estimemos un PVP de la mano de obra modesto, de 30€ la hora, para hacer un cálculo estimado: **este taller estaría dejando de facturar más de 42.000€ al año.**

Si se consiguiera mejorar solamente un 5% la eficiencia, facturaría 5.200€ más año.

Es decir, trabajando en conseguir facturar más horas de mano de obra al cliente final, la cuenta de resultados de un taller medio con dos operarios podría mejorar entre 5.000 y 42.000€ al año.

¿Cómo se puede trabajar en mejorar este rendimiento?

En EuroTaller e InterTaller tenemos formaciones, con nuestro colaborador Overlap, para ayudar al taller a analizar y mejorar estos datos. Además, ofrecemos servicio de consultoría telefónica, o incluso presencial, para analizarlos en cada caso particular.

Para poder mejorar el rendimiento del taller, lo primero es **medirlo**. Aquí entran los clásicos conceptos de productividad de taller:

- a. **Ocupación:** Horas trabajadas / Horas de presencia
- b. **Eficiencia:** Horas facturadas / Horas trabajadas
- c. **Rendimiento:** Horas facturadas / Horas de presencia

Posiblemente, en el caso más común, existirá una combinación de ambos factores.

Para mejorar el primero, el taller tiene que **saber argumentar y vender todos los trabajos realizados al vehículo**. Esto se trabaja mucho en los cursos de Overlap.



También es necesario que los **trabajos mecánicos** se realicen de una manera más eficiente, con **menos tiempos muertos o no facturables**. Para ello, tenemos a Autotecnic, que con Datatecnic, Autotecnic TV y su servicio de Asistencia a la Reparación nos ayuda a encontrar antes la avería.

Con respecto a la ocupación, desde EuroTaller desarrollamos acuerdos con clientes corporativos, especialmente los grandes operadores, para conseguir miles de mantenimientos y reparaciones para nuestros talleres. Pero también trabajamos en atraer al cliente particular mediante campañas, promociones y acuerdos de colectivos, tanto en **InterTaller** como en **EuroTaller**.

Si habéis leído el artículo hasta aquí, habréis podido percibir que estamos completamente volcados en mejorar la rentabilidad del taller a través del rendimiento. Aprovechad estos servicios y vosotros mismos veréis los resultados.

ÁLVARO LEÓN

*Director de Eurotaller en
Groupauto Unión Ibérica, S.L.*





DRIVER'S BEST FRIEND

¡Las mejores piezas y soluciones para el mercado libre posventa!

Nuestro surtido de productos: 24.000 buenas razones para elegir MEYLE

- Piezas del chasis y la dirección
- Piezas de propulsión
- Filtros
- Piezas de goma-metal
- Piezas para motor y caja de cambios
- Componentes de freno
- Piezas de suspensión y amortiguación
- Componentes de refrigeración
- Piezas para electrónica y sensores
- Líquidos

Pensamos en el futuro

- Digitalización de los procesos empresariales en todos los ámbitos
- Enfoque en el desarrollo de nuevos productos para vehículos eléctricos y en formaciones adecuadas
- Desarrollo y oferta de piezas con una vida útil más larga

Compartimos el conocimiento técnico

- Formaciones físicas o digitales
- Para distribuidores y talleres
- Amplia gama de temas

Por un objetivo común: ¡ser el mejor de la clase con sólidos conocimientos técnicos!

Tenemos soluciones innovadoras para el taller



Ahorro de dinero:

Kits completos con todos los componentes necesarios para montaje y desmontaje



Ahorro de tiempo:

Piezas pre-montados como el cojinete y el cubo de rueda



Ahorro de material:

Soluciones sostenibles para la reparación como el kit de casquillos ranurados MEYLE-HD



www.meyle.com

DRIVER'S BEST FRIEND

MEYLE

¿CÓMO APORTA DELPHI TECHNOLOGIES RENTABILIDAD AL TALLER?



Un claro ejemplo del apoyo que ofrece **Delphi Technologies** al taller son nuestros **equipos de diagnóstico**, que **permiten a los talleres realizar diagnósticos rápidos y así ahorrar tiempo y costes**. De este modo, lo que pretendemos es proporcionar a los talleres las herramientas adecuadas para que puedan ofrecer una reparación y servicio al cliente completo y más eficiente y así incrementar su rentabilidad. Además, teniendo en cuenta que los vehículos cada vez incluyen más componentes electrónicos y digitales, las herramientas de diagnóstico son esenciales para cualquier taller.

A este respecto, el **equipamiento multimarca ADAS** de Delphi Technologies y el software de diagnóstico DS con procedimientos OEM integrados proporcionan a los talleres un coste adecuado y una guía precisa en todos los procesos relacionados con los sistemas ADAS. En cuanto a su **solución de calibración**, es fácil de utilizar

y permite al taller calibrar sensores y dispositivos de manera segura.

También cabe destacar la incorporación más reciente a la gama de productos de diagnóstico de Delphi Technologies Aftermarket; la herramienta **BlueTech**. Analítica, innovadora y fácil de utilizar, BlueTech, ofrece a los talleres una **extensa variedad de funciones de diagnóstico, ajustes operativos, datos en tiempo real** y mucho más. La herramienta BlueTech ofrece una cobertura que abarca más de 1300 modelos de turismo y más de 730 modelos de vehículos industriales. Además, la nueva **VCI BlueTech**, combina una variedad de elementos esenciales para el taller en una sola herramienta, como el Pass-Thru, compatible con los principales fabricantes de vehículos, con una funcionalidad flexible y amplia cobertura de aplicaciones que siempre va en aumento, ofreciendo a los talleres una mayor cobertura de vehículos, funcionalidad adicional y apoyo técnico integrado.

Cremalleras de dirección mecánicas e hidráulicas

NUEVA
FAMILIA



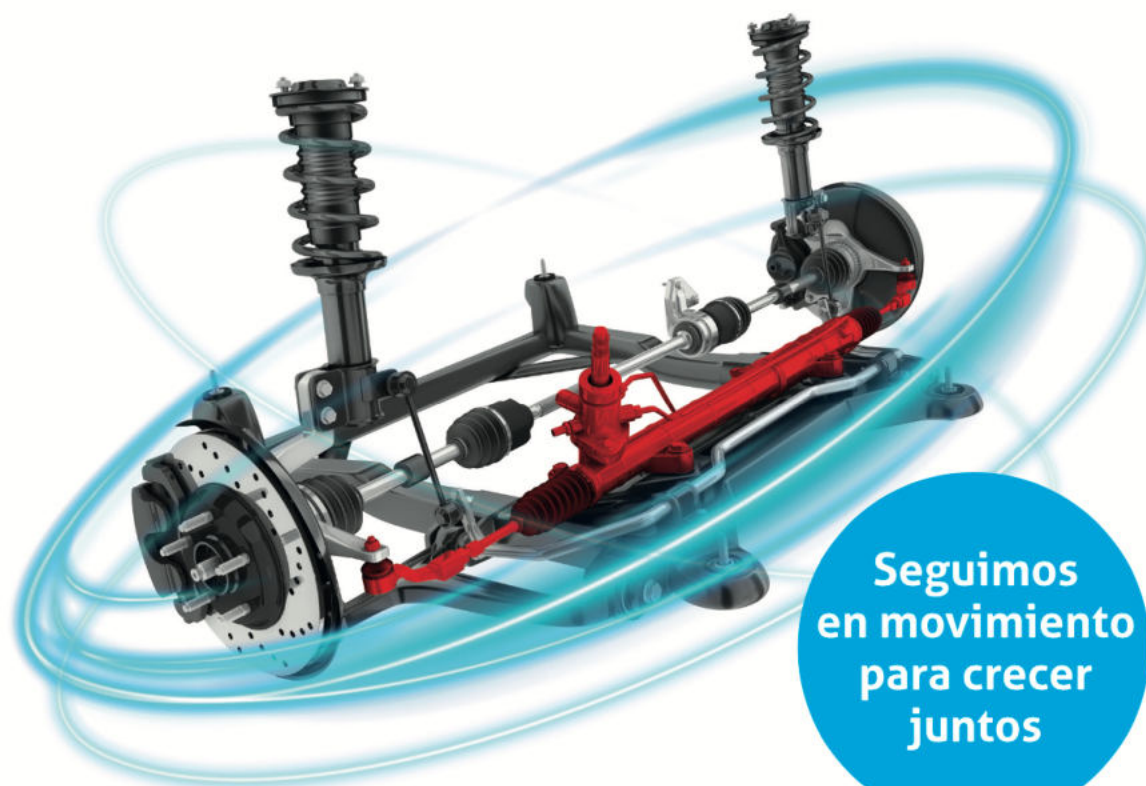
Metalcaucho.com
Spain

Formamos parte del grupo:



www.bbbind.com

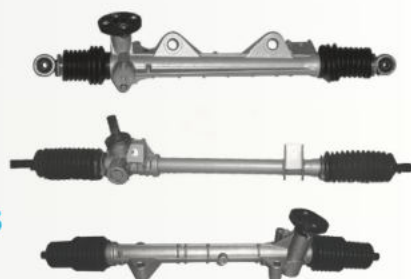
Líderes mundiales
en cremalleras
de dirección.



Seguimos
en movimiento
para crecer
juntos

Producto
**100%
nuevo**

Verificadas en
nuestro laboratorio
de calidad
con ensayos dinámicos



»» **Metalcaucho** apuesta por la innovación constante y cuenta con una extensa gama de repuestos de más de 28.000 referencias. Realizan un exhaustivo control en todos los procesos de producción, desde el diseño de la pieza inicial hasta la producción en serie, lo que nos permite garantizar la calidad constante, equivalente a **OEM** pero a un precio más competitivo. En esta feria de muestras podrás encontrar Silentblocks, fuelles de transmisión, soportes de motor y poleas.

SOLUCIONES INDISPENSABLES PARA VEHÍCULO TURISMO

No hay duda de que la **electrificación** de los vehículos y la incorporación de **sistemas de seguridad** suponen una ayuda para los conductores de turismos. Los datos demuestran que en este tipo de coches, el número de reparaciones de un vehículo se verá disminuido al tener un menor número de componentes mecánicos. En lugar de ser una amenaza, este descenso nos abre un **amplio abanico a nuevas reparaciones de componentes eléctricos y electrónicos**. Sin embargo, dado su complejidad, es indispensable **formarse continuamente** y contar con **herramientas** tanto de **diagnosis** de última generación como de **calibración de sensores**, consiguiendo con esto poder atender un mayor tráfico de reparaciones.

Para ser más rentable en la reparación de vehículos modernos cada vez más mecánicas consideran fundamental contar con un software de gestión de

taller. Trabajar hoy día con una aplicación con la que puedas llevar un exhaustivo **control de tiempos de reparación del vehículo** y a su vez llevar un control de costes por cada reparación se presenta indispensable. De esta forma, conseguiremos rentabilizar al máximo cada reparación que visite nuestro taller.

Y si nuestro objetivo es que nuestro taller crezca y captar más clientes, uno de los factores importantes es pertenecer a una **red de talleres**. Adherirse a una red permite realzar la imagen de nuestro negocio, además de poder contar con campañas de marketing personalizadas con las que conseguir un mayor tráfico de visitas en nuestro taller.

Oportunidades de negocio y productos que hacen más rentable una reparación:

- **Kormoran**

El **neumático** cobra relevancia para el taller rentable de futuro. Teniendo en cuenta los componentes que poco a poco se irán sustituyendo del vehículo de combustión por los del vehículo eléctrico, el neumático nos abre una oportunidad de negocio que puede generar un incremento importante de ingresos para el taller, al no verse afectado por todos estos cambios.

Desde Grupo Peña queremos destacar al fabricante europeo Kormoran -marca Budget de Michelin-, el cual produce unos neumáticos que cubren el segmento calidad-precio para el usuario, asegurando la **rapidez de montaje** al disponer siempre de una amplia gama en todos sus productos.



 **kormoran**

- **Carrocería Certificada**

Utilizar **recambios de carrocería certificados** tanto por **Centro Zaragoza, TÜV o Equipart** es otra de las herramientas con las que conseguir que la reparación de un siniestro sea más rentable. En ocasiones no somos conscientes del valor que tiene la **mano de obra en un taller** cuando son nuestras manos las que nos identifican como el profesional que somos. Por esto, cuando pedimos un recambio de carrocería Certificado nos estamos asegurando trabajar sobre esa pieza el tiempo estimado. Es muy importante hacerlo, ya que cuando ponemos en valor el **precio** en lugar de la **calidad**, el tiempo que dedicamos a ajustar o reparar un producto hace que el valor de la mano de obra sea superior al diferencial en precio, por lo que hace que dicha reparación sea menos rentable.



SERGIO PEÑA, JESÚS MÁRQUEZ Y CHRISTIAN RAMOS

*Jefes de Producto Turismo
en Grupo Peña
Automoción*



Geimex

Fundada en 1984, Geimex es una **distribuidora de productos de carrocería de calidad** para turismos: Chapa, paragolpes, iluminación, espejos y otros elementos de carrocería componen nuestro catálogo con más de 25.000 referencias.

Nuestros almacenes en Barcelona, Madrid, Valencia, Málaga y Miranda de Ebro cuentan con más de 20.000m² y nos permiten ofrecer un servicio ágil con tiempos de entrega mínimos para que ninguna reparación se demore más tiempo del imprescindible.

NUESTRAS PRINCIPALES MARCAS

ORAN: principal fabricante Europeo de chapa desde 1.939

TONG YANG: principal fabricante Mundial de paragolpes

TYC: único fabricante de iluminación con productos certificados

PRASCO: mayor distribuidor Europeo de productos de carrocería

VENTAJAS DE CONTAR CON GEIMEX

Mayor Catálogo con productos certificados

Certificaciones: Centro Zaragoza / CAPA / Tuv Rheinland

Gama completamente actualizada

Servicio 24/48 horas en toda España

TEC-DOC

CÓMO AYUDA GEIMEX A TU NEGOCIO

Precio competitivo

Ahorro de costes

Mayor rentabilidad en cualquier reparación

Garantía del producto por su certificación

Menor tiempo en el Montaje

Ahorro de Tiempo y rentabilidad

Productos reconocidos en el mercado

Ningún rechazo por seguros, flotas o clientes

Garantías para nuevas reparaciones

Gama para últimos modelos

Posibilidad de acceso a la reparación de Modelos recientes

Volumen de Trabajo en cualquier situación

Servicio en tiempo mínimo

Entregas en 24/48 horas

Reparaciones Sin demoras

Geimex

Distribuidores de
recambios de
carrocería con más
de 25.000
referencias de
primer nivel



ORAN
Part of the future

TYE

PRASCO

TYG

Barcelona | Madrid | Valencia | Málaga | Miranda de Ebro

www.geimex.net

Geimex
siempre en marcha



ICER
ICER BRAKES S.A.

GAMA COMPLETA DE PASTILLAS DE FRENO PARA TURISMO Y VEHÍCULO INDUSTRIAL

INFORMACIÓN TÉCNICA COMO FACTOR DEL TA

Conocer el producto que compramos, entender poco a poco su **funcionamiento** y su **comportamiento en el mercado**, hará que se suministre de la mejor manera que existe; aportando un especial valor a la venta, **valor** que sin duda enriquece negocios y empresas.

La **información Técnica** relacionada con los componentes que se suministran, la asistencia resulta motivadora por la simple comprensión de conceptos, tal vez ignorados, y que en ese momento se comienzan a contemplar desde el sentido común. ¿No es ese el comienzo? ¿No es así cómo deberían comenzar a trabajar un producto, para comercializarlo e instalarlo con solvencia y seguridad?

Por eso la **Formación e información Técnico- Comercial en Climatización**, bien planteada, es tan significativa, hasta el punto de anticipar este conocimiento antes incluso que la propia venta del producto; tal es su compromiso con las empresas que eligen confiar en ellos.

Necesariamente su Producto, por su propia naturaleza, se mostrará



Cinquecento12	Next PRO	Flag	3900 Premium
Versión Refrigerantes R-134a / HFO1234yf	Versión Refrigerantes R-134a / HFO1234yf	Versión Refrigerantes R-134a / HFO1234yf	Versión Refrigerantes R-134a / HFO1234yf
Para un número moderado de servicios a la semana	Para un número moderado de servicios a la semana	Para un número moderado de servicios a la semana	Para un número moderado de servicios a la semana
Para un alto número de servicios al día	Para un alto número de servicios al día	Para un alto número de servicios al día	Para un alto número de servicios al día
IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida KIT HIBRIDOS Opcional WIFI Opcional	IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida KIT HIBRIDOS Incluido ANALIZADOR GAS Opcional WIFI Opcional KIT LAVADO Opcional	IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida KIT HIBRIDOS Incluido ANALIZADOR GAS Opcional CONTROL FUGAS N2 Incluido KIT LAVADO Opcional WIFI Incluido	IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida KIT HIBRIDOS Incluido IDENTIFICADOR GAS Opcional CONTROL FUGAS N2 Incluido KIT LAVADO Opcional
			

R IMPRESCINDIBLE EN LA RENTABILIDAD TALLER



4000 R-134a / VDA	TWIN 12	LAND	BUS PRO
Versión Refrigerantes R-134a / HFO1234yf	Dual R-134a / HFO1234yf	Versión Refrigerantes R-134a / HFO1234yf	Versión Refrigerantes R-134a
Para un número moderado de servicios a la semana	Para un número moderado de servicios a la semana	Para un número moderado de servicios a la semana	Para un número moderado de servicios a la semana
Para un alto número de servicios al día	Para un alto número de servicios al día		Para un alto número de servicios al día
IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida KIT HIBRIDOS Incluido ANALIZADOR GAS *Opcional CONTROL FUGAS N2 Incluido KIT LAVADO Opcional	IMPRESORA Incluida BASES DE DATOS Incluidas KIT HIBRIDOS Incluido ANALIZADOR GAS Opcional CONTROL FUGAS N2 Incluido KIT LAVADO Opcional WIFI Incluida	IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida FACIL TRANSPORTE	IMPRESORA Incluida BASE DE DATOS Incluida CONTROL FUGAS N2 Incluido
			

claramente en todas su opciones y variantes, así encontrarán Recambios y Componentes para Climatización Originales y Alternativos, con aplicación en Turismo, Camión, Agrícola o Industrial, igualmente ocurre con la familia de Refrigeración Motor nutrida a partir de Fabricantes como **AVA Cooling**, y recientemente TitanX, que se integra a su catálogo para Camión y vehículo industrial. Estaciones de Carga Ecotechnics para Refrigerantes R-134a o HFO1234yf, y capaces de dar servicio a cualquier vehículo, Lubricantes y Productos Químicos, o Herramienta y Utillaje.

Son una Compañía que entiende bien las necesidades del Distribuidor y del Taller; con muchos años ya en el sector, y firmemente creen que, para Comercializar un producto como el suyo, deben optar por invertir el tiempo y los recursos necesarios para facilitar una demanda tal, que genere verdaderos compañeros de viaje.

Suministrar el componente que necesita el Taller, a través de su **Distribuidor, solucionando cualquier duda Comercial o Técnica** que pueda surgir, significa **crecer** en todos los sentidos; al fin y al cabo, es de lo que se trata.

IADA Y LA RENTABILIDAD DEL TALLER

Un buen **líquido refrigerante** debe evacuar el exceso de calor generado en los motores de combustión de una forma rápida, protegiendo de la corrosión los metales del sistema.

ADA dispone de una amplia gama de refrigerantes-anticongelantes, de bajo punto de congelación y alto punto de ebullición, cumpliendo con las **normas de calidad, estándares** nacionales e internacionales, tanto para vehículo ligero como para vehículo pesado.



Desde hace más de 30 años son fabricantes y distribuidores de piezas de recambio de óptima calidad para vehículos. Son reconocidos a nivel nacional como una empresa líder en la fabricación de **transmisiones, juntas homocinéticas, direcciones manuales, direcciones asistidas hidráulica, pinzas de freno, COLUMNAS DE DIRECCIÓN y bombas de dirección** aptas para cualquier tipo de vehículo de fabricación europea y/o asiática.

SOLUCIONES PARA EL TALLER MECÁNICO DE LA MANO DE ERA

ERA es una empresa italiana que lleva 40 años de experiencia distribuyendo recambios de calidad en más de 80 países en el mundo.

Con sus dos marcas cubre un amplio abanico de productos. La marca ERA es un referente para los productos eléctricos y electrónicos. Gracias a la marca **NIPPARTS**, ERA ha ampliado su oferta a la mecánica, convirtiéndose en el socio ideal para el segmento asiático.

ERA ofrece al taller una gama completa a unos precios altamente competitivos. Esto le permite al taller poder dar un **servicio completo** a sus clientes a unos precios más que razonables y al mismo tiempo obtener un beneficio importante en las reparaciones.

El catálogo de ERA cuenta con más de 28.000 referencias agrupadas en 50 familias de producto. Entre ellas destacan la **electricidad** y **gestión de motor, motores de arranque y alternadores** con su despiece, sistema de **encendido, bombas de combustible y aforadores, conmutadores**, sistema de refrigeración, **climatización**, interruptores mecánicos.

Entre los productos mecánicos, se destacan **filtros, suspensiones, sistema de frenado, transmisión, dirección y distribución**. En los productos mecánicos la oferta se basa únicamente en el vehículo asiático, cada vez más presente en el parque automovilístico europeo.



BILSTEIN GROUP ES CALIDAD, DISPONIBILIDAD Y SERVICIO

La calidad es un imperativo. Como fabricante, el cumplimiento de los más altos estándares de calidad es algo natural para nosotros. Los componentes relevantes para la seguridad están sujetos a las especificaciones más estrictas para verificar la calidad del material y la precisión de ajuste.

Para satisfacer la demanda en toda la gama de productos, varios **departamentos** controlados **centralmente** trabajan en estrecha colaboración para la **gestión de calidad**.

Algunos de los **productos destacados** de febi y Blue Print en esta **feria** de muestras:

- **Embragues de Blue Print.** Para marcas y modelos tanto asiáticos como europeos. Blue Print ofrece más de 1.100 kits de reparación, cubriendo más de 30.000 aplicaciones para turismos y vehículos industriales.



- **Kit de cadenas febi:** Múltiples cadenas de distribución de febi tienen el recubrimiento patentado TRITAN®. El **recubrimiento TRITAN®** es un proceso desarrollado para cubrir los pasadores de la cadena. De este modo, en comparación, se reduce significativamente la dilatación producida por el desgaste de la cadena de distribución mediante la reducción de la fricción. Además, estos **kits disponen de todos los recambios necesarios en una sola caja** facilitando la selección de la referencia adecuada y **ahorrando**, así, **tiempo y dinero**.



AUMENTA LA RENTABILIDAD DE TU TALLER CON WYNN'S

El **mantenimiento** de **vehículos** engloba, sin duda alguna, una de las acciones cotidianas más frecuentes en el día a día del taller. Para aumentar la rentabilidad en el taller, Wynn's ofrece tres productos cuyo uso alternado en los mantenimientos permiten a éste incrementar la satisfacción y fidelización de sus clientes, mientras aumentan su facturación con un mínimo esfuerzo.

- **El Oil System Cleaner (18223):** que realiza una limpieza profunda del motor
- **El Diesel System Cleaner (18303) y Fuel System Cleaner (18293):** realiza una limpieza completa del sistema de inyección tanto para diésel como para gasolina.

Wynn's Oil System Cleaner es un concentrado de limpiadores que añadido al aceite usado antes del cambio de este, permitirá **eliminar efectivamente todos los residuos** generados por la contaminación y

degradación del aceite motor de manera rápida, efectiva y segura. Con ello se consigue eliminar restos de agua y combustible presentes en el aceite usado, devolver compresión al motor mediante la eliminación de los depósitos acumulados en los segmentos de los pistones, y desatascar los minúsculos canales de lubricación presentes en el interior del motor, protegiendo con ello la vida del turbo, los taqués o los casquillos de biela.

Por otra parte, la limpieza del sistema de inyección restablecerá el correcto funcionamiento de los inyectores, lo que resultará en menores consumos, emisiones contaminantes y formación de carbonilla que acabará contaminando el turbo, la válvula EGR y el colector de admisión y el filtro de partículas.

El uso regular de uno de los productos mencionados durante los mantenimientos **permitirá a los talleres facturar 7.500€ más en el año**



¿BUSCAS OBTENER UNA MAYOR GANANCIA...

SIN INCREMENTAR TUS
HORAS DE TRABAJO?



Te brinda una solución profesional para proteger y mantener las partes más importantes de los vehículos de tus clientes.

¿Sabías que?

La principal razón por la que los vehículos visitan talleres es por
"prevención. Evitar pagar arreglos."

85%

DE LOS CONDUCTORES

están dispuestos a pagar un poco
más caro
para prevenir averías

¿Cómo funciona?

SERVICIO	PRODUCTOS	BENEFICIOS	
	 Limpieza profunda del sistema de inyección Ref: 18293/18303  Limpieza profunda del motor Ref: 18223	CLIENTE ✓ Extiende la vida del vehículo ✓ Reduce emisiones ✓ Reduce costes de mantenimiento ✓ Protege el motor	TALLERES ✓ Incrementa la rentabilidad del taller ✓ Genera valor añadido al servicio ✓ Ayuda a fidelizar a los clientes
» SERVICIO ESTÁNDAR	» Diesel y Fuel System Clean » Oil System Clean (Flush)  		

1 SERVICIO POR DÍA GENERA 7.500€ DE GANANCIA EXTRA PARA TALLER POR AÑO

EL MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS DE LA MANO DE HENKEL

En **Henkel**, llevan más de cincuenta años fabricando productos **LOCTITE** y **TEROSON** para la reparación y el mantenimiento de vehículos.

Cuentan con productos tecnológicamente más avanzados en cuanto a:

- **Mejora de la resistencia térmica** (productos como LOCTITE 243 y 270 soportan 180°C, mientras que los fijadores estándar del mercado están en torno a 150°C).
- **Mayor velocidad de curado** y acortamiento de los tiempos de reparación, para el montaje de sustratos inactivos: aluminio, inox, bicromatados, zincados..
- **Mejores prestaciones adhesivas** para piezas aceitadas o difíciles de limpiar por completo.

Como punto final cabe destacar la gama patentada de adhesivos híbridos que se caracterizan por:

- **Universales**, aptos para una amplísima gama de materiales.
- La opción de reparación **más rápida** para lo que llaman “soldadura química plástica o metálica en frío”.
- Inmejorables prestaciones en salud y seguridad para los trabajadores del taller.
- Mejoras en la **resistencia térmica** de sus adhesivos, teniendo en cuenta que las temperaturas de trabajo de los vehículos son cada vez más altas, este es un punto que marca la diferencia respecto a las posibles aplicaciones de sus productos.
- **Formatos cómodos**, manejables y en algunos de los productos, de fácil aplicación al no requerir pistola dosificadora.



¿RENTABILIDAD EN EL TALLER DE PINTURA?

¿Es posible que un taller de chapa y pintura sea rentable? Hace más de 10 años que este es el principal talón de Aquiles de muchos profesionales. **Paco Romero, responsable de la división de Pinturas, nos da la respuesta desde la perspectiva de Grupo Peña.**

Paco, ¿es posible que un taller de chapa y pintura mejore su rentabilidad en pleno siglo XXII?

- Definitivamente sí, siendo urgente y necesario. El principal motivo por el que un emprendedor monta un taller es para obtener beneficios del negocio. Pero este camino no suele ser fácil. En términos de eficiencia, la mejor forma de hacerlo es optimizar el beneficio de cada intervención. Eso implica **gestionar** adecuadamente los **gastos**. En general, estamos hablando de **cuatro tipos de gasto:** personas (horas de trabajo), recambios, pintura y otros.

Además de la búsqueda de materiales de calidad, ¿qué más puede hacer el profesional de la pintura para ser más eficiente?

- A día de hoy, raro es el taller que no ha realizado una formación de gestión o de producto. La **formación** es muy importante para mantenerse actualizado en un sector en el que la **tecnología** está avanzando mucho para ayudar al taller a atender los vehículos más rápido.
- También, considero que el **distribuidor** tiene un papel importante para ayudarle en este objetivo, ya que puede aportar medios y servicios al taller para poder medir los gastos e identificar aspectos de mejora.

FRANCISCO ROMERO

Responsable División Pinturas en Grupo Peña Automoción



MI PISTOLA GASTA MUCHA PINTURA... O NO...

Cuando mezclamos pintura con aire comprimido, inevitablemente, se genera niebla de pulverización, también llamada “**overspray**”. Esta niebla es producto perdido. Pintura, aparejo o barniz que hemos pagado y que nunca llegará a la pieza.

Entre un **20% y un 50% de la pintura** que introducimos en el depósito de una pistola aerográfica **se perderá**... Es el precio que debemos pagar por obtener la gran calidad de acabado que demanda el sector de la carrocería. Si pintamos los coches a brocha y rodillo tendríamos un 100% de transferencia pero, obviamente, el acabado no estaría a la altura.

A diario se habla y se escribe sobre **qué marca de pistola gasta más o menos pintura**. Cada taller y cada pintor tiene su propio ranking y es curioso comprobar que, normalmente, nada tiene que ver con el ranking del taller vecino. ¿Por qué?

Normalmente, los juicios sobre el consumo de una pistola en un taller se limitan a agitar el depósito a contraluz y comprobar el remanente tras haber terminado una pieza: “Si esta pieza la suelo pintar con 200 g. y después de hacer 250 g. casi no queda pintura en el bote, esta pistola gasta mucho”. Lamentablemente, esto no es suficiente para saber si nuestra pistola gasta mucho o poco.



Mientras el pintor del ejemplo frunce el ceño revisando la poca cantidad de pintura que le ha quedado en el depósito, utilizamos un **Elcometer 311T** para medir el espesor de pintura dejado en la pieza y descubrimos que ha dejado el doble de micras de las requeridas por el fabricante. Luego prestamos esa misma pistola a su vecino el Pintor 2, tiene otro estilo de pintado, más rápido que el Pintor 1. Terminada la aplicación medimos el espesor y Pintor 2 ha dejado menos micras de las requeridas.

En el depósito del Pintor 2 hay más cantidad de pintura; piensa que la pistola en cuestión tiene un buen consumo de producto y en cambio, su vecino, que gasta mucho. ¿Cuál de ellos tiene razón?

Ninguno de los dos. **Si no se dispone de herramientas para medir espesores de pintura, nunca podremos saber si nuestra pistola gasta mucho o poco.**

Porque aunque parezca obvio, la pintura que se pierde es la que se queda en el aire... no la que falta en el depósito de nuestra pistola. Si la pintura ha llegado a la pieza, la pintura no se ha perdido.

Medidores de espesor de pintura como el **Elcometer 311 o el Elcometer 415** deberían ser herramientas esenciales en talleres que quieran **rentabilizar** su actividad controlando consumos pero, desgraciadamente, son difíciles de encontrar en carrocerías de nuestro entorno. En **Sagola** trabajamos intensamente la formación de nuestra red de distribución para ayudar al taller a ser más rentable.





2022 TU HERRAMIENTA

TCMATIC, EL SERVICIO MÁS COMPLETO EN LA VENTA DE CAJAS DE CAMBIO



El valor que **TCMATIC** transmite a cada uno de los talleres que confían en ellos, va mucho más allá de lo material, ya que la preparación y el trabajo que hay detrás de cada pedido es el que realmente hace que los sigan escogiendo.

TCMATIC cuenta con unos excelentes profesionales del sector en cada una de sus áreas. La **efectividad** de sus servicios comienza con la labor de mejora y novedad de producto que realizan día a día sus ingenieros. A través de este servicio, mantienen un contacto estrecho y actualizado con sus clientes, que saben

que están a su disposición diariamente. Un soporte beneficioso para todos, ya que al mismo tiempo que les ayudan con sus procesos, estas llamadas les permiten ser conocedores de sus dudas más recurrentes. Este proceso les lleva a una mejora constante en el trato a los talleres que confían en ellos y por ello, la efectividad en sus respuestas es inmejorable.

Por tanto, lo realmente **rentable** para sus clientes no se queda solo en la calidad del producto que reciben, sino en el **servicio integral de venta y consultoría** que les ofrecen.

SELLO DE CALIDAD TOOLHUB



Toolhub es una empresa española especializada en la venta de herramientas y utillajes para automoción, contando también con una amplia gama de productos para vehículo industrial.

Son un equipo humano respaldado por su gran **experiencia** que le ayudará a resolver cualquier duda, informando y **asesorando** en todo momento de cuál es la herramienta más adecuada a las **necesidades** de sus clientes, en su afán por ofrecer siempre el mejor servicio.

Todos sus productos han sido verificados minuciosamente, pasando todos los controles de calidad y cumpliendo las máximas exigencias solicitadas a sus fabricantes.

El **Sello de Calidad Toolhub®**, asegura la **calidad y confianza en el funcionamiento** de todos sus productos, siendo por ello una de las empresas líderes en la venta de herramientas y utillajes de automoción en España y Portugal.

RENTABILIDAD EN TOP TRUCK

Forma parte de la primera red europea para la reparación de vehículo industrial multimarca. **TopTruck** ofrece la innovación y agilidad que necesita cualquier profesional del transporte.

Servicio 24 horas y garantía europea en sus reparaciones.

La rentabilidad en el negocio de nuestros talleres abanderados de Top Truck es el gran reto al que nos enfrentamos en la circunstancia actual, con un entorno cambiante en cuanto a actores en el mercado, tecnologías que irrumpen debido a cambios en las normativas y tipologías de servicio distintas a las habituales hasta ahora.

Atrás queda la época donde los talleres se debían al negocio del camionero autónomo, con poder de decisión directo sobre su pequeña flota de dos o tres vehículos, una visión a largo plazo sobre la vida útil de sus camiones y con una gran confianza en los criterios técnicos de su taller, labrada durante años de



buen servicio. **Hoy el actor principal son las grandes flotas**, cuyo enfoque es la rentabilidad de sus operaciones y donde el taller es solo un factor más a ponderar con el resto de costes. Y esto redundo en que la rentabilidad de los negocios de posventa que han pasado a trabajar mayoritariamente con este tipo de flotistas se ha visto reducida notablemente, forzando a los talleres a incrementar su volumen para mantener facturación, en un entorno donde no siempre es factible mejorar la rotación de vehículos, ampliar instalaciones o buscar nueva mano de obra.



Ante esta situación, se torna imprescindible por parte del taller analizar con la misma eficacia todos los aspectos de su operativa: desde los propios **KPIs de explotación** (ocupación, eficiencia, rentabilidad), la correcta **gestión de márgenes y stock** en la parte del recambio y sobre todo, un **análisis** de la **rentabilidad por tipología de servicio ofrecido**. En Top Truck trabajamos para que todos estos aspectos se puedan controlar de manera sencilla y eficiente, mediante la mejora en los procesos de reparación y las herramientas de gestión que desde Groupauto Union ofrecemos a nuestros talleres abanderados por **dos vías**:

- Pautas, **metodologías** y planteamientos que se imparten en nuestro **plan de formación Mastertruck** (comercial y de gestión)
- Posibilidades de **control y seguimiento de KPIs** que permite nuestra plataforma Gsmart para gestión integral del taller.



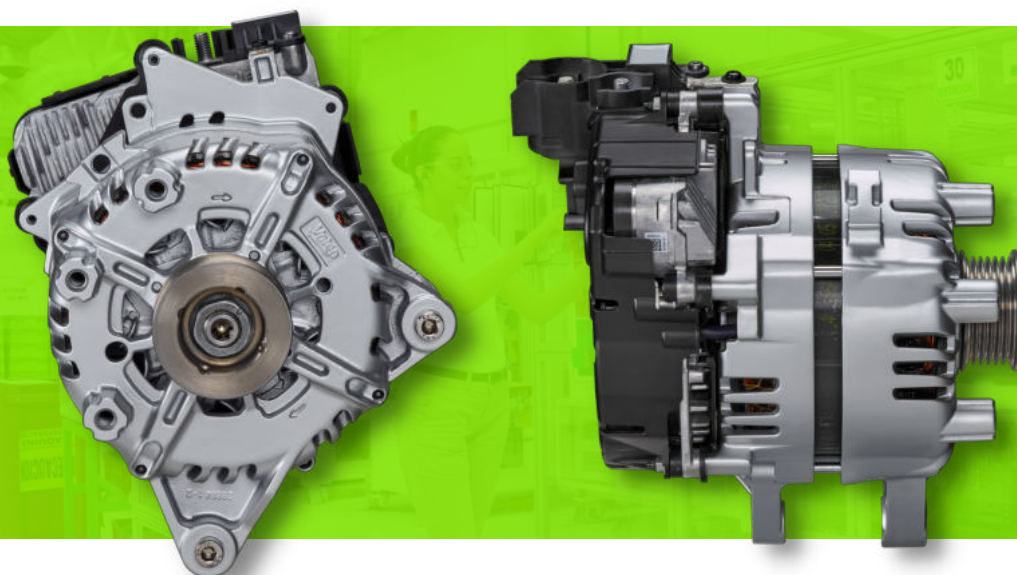
La experiencia nos confirma que los talleres que analizan, miden, mejoran procesos y hacen seguimiento de sus ratios son más eficientes, más **rentables** y también reaccionan mejor cuando alguna de las variables del mercado requiere de ellos un cambio en la forma de orientar sus servicios al cliente. En Top Truck estamos plenamente convencidos de ello y por ello fomentamos este enfoque en la visión del negocio a nuestros **140 talleres abanderados** en España y Portugal.

JOSÉ MORENO Y JESÚS CÁMARA

Director de expansión de Top Truck y Responsable de Vehículo Industrial en Groupauto Unión Ibérica.



VALEO IBSG 48V, LA SOLUCIÓN INNOVADORA PARA REDUCIR LAS EMISIONES DE CO2



Valeo contribuye a la rentabilidad del taller poniendo a su disposición las últimas innovaciones de primer equipo en el recambio independiente, así como completos paquetes formativos para conocer y entender estas nuevas tecnologías y poder afrontar las posibles operaciones a las que se pueda enfrentar.

Un claro ejemplo de ello es el último lanzamiento de los nuevos **IBSG 48V** de Valeo que viene acompañado un completo programa de formación en hibridación 48V con un alto contenido técnico dirigido al taller.

En 2017, Valeo empezó a suministrar a **Primer Equipo sistemas IBSG 48V con electrónica integrada**. Además de funcionar como **alternador y motor de arranque**, este sistema cumple cuatro funciones adicionales que **reducen el consumo de carburante**

y por lo tanto la producción de CO2.

- **Recarga la batería** para asistir al motor y para suministrar potencia a los servicios del vehículo.
- **Asiste al motor** cuando el vehículo circula a una velocidad constante (en autopista, por ejemplo) para cortar el consumo de carburante.
- Entrega un **apoyo adicional al motor** durante la aceleración.
- **Permite al vehículo circular cortas distancias** en modo 100% eléctrico.

Con su **sistema IBSG**, Valeo contribuye activamente a la **electrificación** de los vehículos. El Grupo produce 30 millones de máquinas eléctricas cada año, confirmando su duradera experiencia en la fabricación de sistemas eléctricos mientras ofrece una respuesta efectiva a las nuevas regulaciones y a los problemas actuales en materia medioambiental.



JUMASA

Jumasa, con una experiencia de más de 40 años, es la referencia en la distribución de carrocería en España. Jumasa pone a disposición una gama de productos que cubre más de 34.000 aplicaciones abarcando diferentes familias: Chapa, Plástico, Iluminación, Espejos, Lunas, Elevelunas, Manillas y Cerraduras.

Así mismo, de manera permanente, se trabaja en la ampliación de la gama con el fin de satisfacer todas las necesidades de carrocería.



Continua Evolución



La disponibilidad de producto y la rapidez de la entrega es de máxima importancia en la rentabilidad de la reparación de los vehículos evitando esperas o interrupciones en el proceso.

Jumasa brinda su máximo compromiso en la rapidez de entrega desde la cercanía de 7 plataformas logísticas en España. Con una capacidad de almacenamiento de más de 40.000m², un moderno Sistema de Gestión de Almacenes (SGA) y un equipo dedicado de más de 100 profesionales.

CREANDO OPORTUNIDADES

La **transformación** de la **movilidad** es ya una realidad: los nuevos conceptos de propulsión ya circulan por nuestras carreteras, añadiéndose a la lista de clientes potenciales del taller. Ya se trate de vehículos de combustión interna, híbridos o eléctricos, los vehículos actuales incorporan nuevas tecnologías en sistemas clave como la transmisión, el motor o el chasis.

Para el profesional, afrontar este **desafío** competitivo pasa por ser **capaz de reparar y mantener estas nuevas tecnologías**. Schaeffler da respuesta al desafío poniendo al servicio del taller una gama creada especialmente para la posventa, fruto de décadas de experiencia en el sector. Los componentes de las marcas **LuK, INA y FAG** ofrecen las ventajas de la calidad OE, presentadas como soluciones de mantenimiento que permiten llevar a cabo las reparaciones más complejas.



SCHAEFFLER

STAND X

DE NEGOCIO PARA EL TALLER



Schaeffler desarrolla sus soluciones de mantenimiento para que el taller independiente pueda realizar las reparaciones de los sistemas clave del vehículo con total seguridad y fiabilidad. Bajo las marcas LuK, INA y FAG, el profesional tiene a su disposición, en una sola caja, todos los componentes y accesorios necesarios para llevar a cabo una reparación.

La oferta de servicios **REXP** Sin embargo, para reparar un embrague doble con LuK RepSet o la distribución auxiliar de un automóvil híbrido con INA FEAD KIT es necesario algo más que una solución integral de mantenimiento. El taller debe tener también a su alcance todos los **servicios necesarios:** manuals de reparación, instrucciones de montaje, videotutoriales, cursos de formación, etc.



Calidad OE, soluciones creadas especialmente para la posventa y la mayor oferta de servicios para el taller: estas son las claves para aprovechar todas las oportunidades de negocio que ofrece la posventa independiente.

ZF AFTERMARKET, APOYANDO LA RENTABILIDAD DE TU TALLER



ZF Aftermarket, a través de las marcas SACHS, LEMFÖRDER, TRW y BOGE pone a tu disposición diferentes servicios para mejorar la rentabilidad de tu taller.

Por un lado, desde la campaña de TRW "Talleres Originales", te facilita información y consejos prácticos sobre **cómo reducir los tiempos de entrega de los vehículos, mejorar el servicio al cliente**, incluso como **actualizar** tu **contenido online**, lo que finalmente repercute en la rentabilidad del taller.

También pone a tu disposición el concepto de taller **ZF [pro]Tech**, a través del cual, mediante información técnica, formación práctica, contacto directo con los técnicos de ZF, imagen de marca para poner en tu taller y muchos servicios más, hará que tengas ese apoyo para mejorar la rentabilidad de tu taller, acortando los tiempos de reparación.

Además, ZF Aftermarket tiene disponible su portal, en el cual, únicamente iniciando sesión, entre otras muchas cosas podrás encontrar, bajo el título

"Información técnica", **instrucciones en formato video para el montaje**, datos interesantes sobre cambios de material o diseño, soporte técnico para la instalación y extracción de repuestos, información del producto (por ejemplo, fichas de datos de seguridad o listas de lubricantes), soporte para el diagnóstico de vehículos, consejos para evitar daños en el producto y mucho más.

Con todas estas herramientas, ZF Aftermarket busca mejorar la vida diaria del taller, haciendo tu trabajo mucho más fácil y rápido, ayudando así a mejorar la rentabilidad de tu taller.



dINEX



VTEQ[®]



¿QUÉ HERRAMIENTAS NECESITA MI TALLER PARA SER MÁS RENTABLE?

Los últimos modelos de automóviles han incorporado determinadas medidas para evitar el acceso no autorizado a la **electrónica del vehículo**, ya que puede poner en peligro la seguridad del propio vehículo y de sus ocupantes. Estas medidas hacen necesario un desbloqueo previo para poder realizar una **diagnos**
completa, ya que algunas funciones no se encontrarán disponibles. Sin embargo, existen algunas alternativas de la mano de los principales fabricantes de diagnóstico, como **Autel, Bosch o Delphi**, que puedes encontrar en Grupo Peña.

Los talleres deben tener un **equipamiento especializado y adaptado para coches eléctricos**. Al tener que trabajar conectados a alta tensión, la seguridad para el mecánico toma un papel protagonista en el lugar de trabajo. Es necesario contar con un **box eléctrico** que elimine los riesgos. Además, los

bancos de trabajo no pueden ser metálicos, ya que serían peligrosos al entrar en contacto con el alto voltaje de las piezas de los coches eléctricos.

La seguridad también es importante en un taller de coches tradicionales, pero en caso de los eléctricos debe serlo más, ya que las cargas son muy elevadas. Por eso, es importante que el taller cuente con un **protocolo de seguridad** que se debe cumplir antes y después de la manipulación de los vehículos, así como el uso del equipo de protección aislante que debe llevar cada mecánico. Además, se debe disponer de un punto para poder cargar y comprobar el vehículo.

Todos estos **consejos** ayudarán a que los mecánicos puedan desempeñar su trabajo en un entorno seguro y de forma eficaz, para dar el mejor servicio a sus clientes.

RAFAEL ROMERO

*Responsable División
Herramientas en Grupo Peña
Automoción*



CALIBRADOR ADAS IA800

AUTEL evoluciona el sistema de calibración ADAS CSC600 con la calibración óptica inteligente de los accesorios IA800.

El conjunto de las **seis cámaras HD**, las **cuatro garras** con sus **paneles de calibración** y la **barra de calibrado**, son los accesorios que componen el nuevo sistema de calibración ADAS IA800 que **AUTEL Ibérica** pone a tu alcance. Aquí puedes ver un vídeo en el que te muestran cómo funciona y demostrar la facilidad y rapidez de uso.

Si usted quiere adquirir este sistema de calibración óptico inteligente, no hace falta que compre de nuevo todo el carro ADAS de AUTEL, si ya dispone de la MaxiSYS ADAS CSC600 es **compatible** con el nuevo IA800 y solo tendrá que acoplar las 6 cámaras HD en su carro.

Para aquellos talleres de cambio de lunas o talleres mecánicos que se quieran especializar en ajustar y calibrar los sistemas ADAS de los vehículos modernos, este nuevo IA800 será ideal. En el vídeo podrá ver que el ahorro en el posicionamiento del carro ADAS CSC600 será muchísimo más rápido y preciso. Esto solo puede traducirse en ahorro de tiempo, rapidez y eficacia de su taller mecánico.

Recordamos que el **ADAS CSC600 de AUTEL es el carro de calibración multimarca** que ha tenido un gran éxito desde que salió al mercado. Los

ingenieros de AUTEL siguen evolucionando la tecnología para que los mecánicos de todo el mundo sean resolutivos tengan las instalaciones que tengan.



Calibrador ADAS IA800



LA RENTABILIDAD DEL TALLER DE LA MANO DE SEICAR

Los productos de la gama **SEICAR** están desarrollados por los mejores fabricantes, colaborando conjuntamente en el desarrollo de productos innovadores que son requeridos por un mercado cada vez más exigentes.

Se pueden resaltar productos como:



>>> Barniz 660 ANTI:

- Notable **resistencia anti-descuelgue** derivado de la nueva formulación con materias primas de última generación
- Facilita una **uniforme aplicación** en superficies verticales
- Barniz apropiado para aplicaciones parciales y completas
- Muy **fácil aplicación**, se auto nivela en pocos segundos
- **Secado al tacto de 30' a 60° C.** y 7 h. a 20° C
- Acabado y brillo impresionante

>>> Barniz 655 EXPRESS:

- **Secado al aire a 20°C**
- Con un residuo seco del 59%
- **Listo al uso**, sin necesidad de aportar disolventes
- Para el barnizado de 3 o 4 piezas incluso horizontales, que abarca el **80 % de las reparaciones** del taller





>>> Pulidor GOLD 901 "All in One" 20:1:

- Pulidor imbatible por su **facilidad y resultados**
- De corte rápido y fino
abrillantado. **"TODO EN UNO"**
Tecnología IPT - Intelligent Powder Technology - última tecnología de abrasivos disminuyentes-
- Desarrollado para trabajar sobre los modernos barnices con tecnología **AIRTECH** así como barnices y pinturas cerámicas resistentes a arañazos

>>> Abrasivo CERAMIC FAST CUT 696 RED:

- Nuevo tipo de **abrasivo sintético**
- Mayor **capacidad** de **penetrar** en las **superficies**
- Resistencia a la rotura y durabilidad.
- El grano se fractura generando nuevas aristas afiladas microcristalinas
- Necesita menos presión en el lijado
- Los discos cerámicos consiguen por lo general entre un **30 y un 50% más de rendimiento** que los discos abrasivos convencionales
- Soporte plástico -mayor resistencia al corte y rotura-
- Con **resina de doble fenol**
- **Doble anti-embozante**: transparente al horno y blanco base agua





ESTANFI
AUTOMOCION

ESTANFI AUTOMOCIÓN es líder en España en el suministro y la gestión de fabricación de recambios y accesorios para LAND ROVER (Santana, Defender, Discovery, Range Rover, Freelander y 4x4 en general), BMW, Ford, Honda, Hyundai, Isuzu, Jeep, Mercedes, Mitsubishi, Nissan, Opel, SsangYong, Subaru, Suzuki (Samurai, Vitara y Jimny) y Toyota, así como conjuntos y subconjuntos para la mayoría de modelos 4x4.



***¿Daños en el **turbo** por
objetos extraños?***

TECNOLOGÍA PARA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS

EQUIPAMIENTO PARA SERVICIO DE VEHÍCULOS



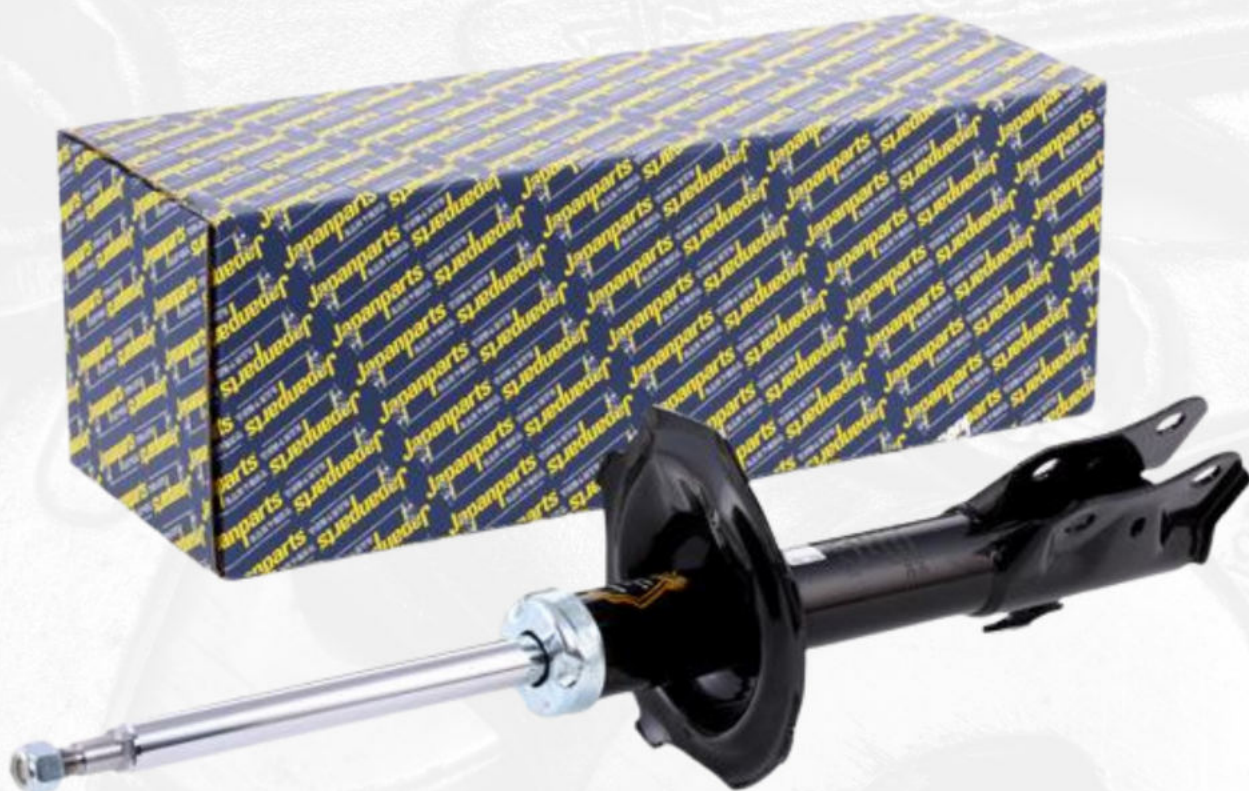
SAMOA es un fabricante líder europeo de **equipamiento para manipulación y gestión de fluidos**, y uno de los más importantes del sector a nivel mundial. Todo ello gracias al equipamiento y tecnología vanguardistas que posee combinado con su personal altamente cualificado. SAMOA diseña, desarrolla, fabrica y distribuye sus propios productos.

Los productos SAMOA son utilizados principalmente para **trasvase**,

dispensado, dosificación y recuperación de diferentes **fluidos** con diferentes grados de viscosidad. SAMOA diseña y fabrica bombas neumáticas de pistón y bombas neumáticas de doble membrana con **tecnología Directflo®**, contadores volumétricos, pistolas de control, componentes electrónicos para sistemas de gestión de fluidos, enrolladores de manguera, bombas manuales y otros productos y accesorios para la gestión de fluidos.



Realizamos el
proyecto y
diseño de su
taller al **mejor
precio**



TIEMPOS Y COSTES: CLAVES DE LA RENTABILIDAD



La propuesta de valor del **Grupo Lechler** para el negocio de **Refinish** se basa en un conjunto de productos, procesos y servicios de valor añadido que tienen como objetivo principal **alcanzar la máxima eficiencia en tiempos y costes**. Respetar la excelencia en términos de calidad y adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente son también **fundamentales** en la propuesta.

A nivel de proceso, el uso de nuestros **sistemas tintométricos**, basados en la polivalencia y la flexibilidad de aplicación, consigue garantizar al usuario:

- **Optimización de tiempos** frente a tecnologías convencionales, lo cual incide directamente en la reducción del tiempo de inmovilización del vehículo en el taller. El resultado es una mejora en los costes derivados de dicha inmovilización, que impactarán en la competitividad del taller en un entorno tan cambiante como el actual.

En la línea de dicha optimización, Lechler anuncia en Mayo su nuevo "Pack" de productos UV, compuesto por **Ultrafan UV-Putty UV100, UV-TECH 300 Filler y EnergyLine Spray UV-TECH 300**. Productos que reducen los tiempos de secado.

- **Una reducción de costes energéticos de proceso**, especialmente reseñables en tiempos como los actuales, donde los costes de la energía se han disparado.

En la línea de dicha reducción, Lechler anuncia en Mayo su nueva imprimación de secado al aire **AIR-TECH**, lista para recubrir después de 5 minutos en húmedo sobre húmedo y lijar después de 30 minutos en seco sobre seco: El nuevo **MACROFAN AIRTECH HS SEALER MF402 -406 -410...** con Cero coste energético!

- **Una reducción de costes de material** que se consigue en base a un sistema de pintado Hydrofan "One-Step", cuya aplicación en manos consecutivas proporciona óptimos niveles de cubrición, distensión y difuminación en las condiciones más diferentes. Dicha aplicación consigue maximizar el ahorro de materiales y tiempos.





RHEINMETALL

PASSION FOR TECHNOLOGY

tss Tecsolda

REPARACIÓN DE **CARROCERÍA**
Y APARATOS PARA
SOLDADURA

EVMOBIE - ¿CÓMO CARGAR TU COCHE ELÉCTRICO? TODO LO QUE NECESITAS SABER

La **movilidad eléctrica** en España sigue avanzando y el número de usuarios que desean informarse sobre cómo funciona y se recarga un cargador de coche eléctrico aumenta en proporción. Lo cierto es que el proceso a seguir es bastante sencillo, aunque no deja de tener su protocolo.

Punto de recarga vs. enchufe convencional

Cargar el coche con un enchufe convencional sí es posible, pero no es lo más recomendable. Ciertamente se trata de una solución a la que poder optar para hacer una recarga ocasional. ¿Por qué? En primer lugar, el tiempo de recarga es superior y, en segundo lugar, generar una potencia elevada durante largo tiempo puede suponer un riesgo en la instalación eléctrica.

En estos casos se hace **necesario emplear un punto de recarga o wallbox** especialmente fabricado para hacer este tipo de recargas. Con ello impedimos un sobrecalentamiento en la red eléctrica. Como hemos mencionado, un uso inadecuado de las tomas de corriente puede acarrear el deterioro de la instalación eléctrica con todos los problemas que eso conlleva.

Además, en circunstancias normales, necesitarás un cargador potente al que poder conectar tu vehículo para que el tiempo de carga sea inferior y puedas conducir con libertad. Debes tener en cuenta que **cuanto mayor sea la potencia, menor será el tiempo de carga**.



MECAFILTER

YOUR SMART CHOICE



Your smart choice



