

**Aceite específico para scooter de la Red KYMCO**

## **WORKS responde con la mejor nota a los ensayos de calidad de Repsol**

- Exclusivo y de alta gama que mejor cumple con lo que espera el usuario de un aceite: protección frente al desgaste (motor, embrague y caja de cambio); limpieza y durabilidad del motor; aumento de la vida útil del aceite; y comodidad en la conducción.
- Comparativa WORKS frente a seis marcas de aceite del mercado (gama Repsol excluida).

**Madrid, 24 de abril.** El aceite específico para scooter WORKS, el aceite de referencia en los servicios técnicos oficiales de KYMCO de toda España, ha obtenido la mejor calificación en los análisis de calidad realizados por Repsol en el Technology Lab de Móstoles (Madrid), el centro a la vanguardia mundial en I+D+i de la compañía energética.

Estos análisis se enmarcan en un comparativo con otros aceites populares para motocicletas que existen en la actualidad en el mercado (excluida la gama de aceites Repsol). De los 13 análisis del estudio, WORKS ha obtenido la mejor nota posible en 10 de ellos (nota de 1 a 4, donde 1 es mejor); y en los tres restantes ha obtenido un 2. La suma de estas pruebas ha sido de 16 puntos, frente al resto de los aceites del comparativo que han obtenido notas superiores a 20 puntos.

WORKS es un aceite **Premium**, de alta gama, con una viscosidad **SAE 10W-40** y **certificación máxima** (API SN y JASO MA-2). Destaca por ser un aceite **único con una formulación específica para scooter**, cuya fórmula ha estado volcada en **minimizar la oxidación y los residuos y ganar en estabilidad**.

Tras el estudio se desprende que WORKS, que se comercializa desde 2017 fruto del acuerdo entre KYMCO y Repsol (las iniciales de las dos marcas se incluyen en la marca WORKS), es el **aceite de 4 tiempos (4T) de alta gama que mejor responde a las cuatro preocupaciones** que tienen los usuarios de motos cuando se trata del mantenimiento del vehículo y el uso del aceite. Un aceite de moto ha de proteger el motor, el embrague y la caja de cambio frente al desgaste; ha de limpiar el motor y velar por su durabilidad; ha de aumentar la vida útil del aceite; y ofrecer una conducción cómoda y suave.

El principal reto de un aceite para motocicletas de 4T es proteger y lubricar un motor que opera a mayores revoluciones y temperaturas de trabajo que un automóvil. Los motores de scooters tienen más exigencia de lubricación en comparación con las motos o los turismos. La fricción en estos motores puede ocasionar un mayor desgaste metálico en los engranajes del cambio y se percibe por los ruidos y vibraciones.

¿Cómo saber si el lubricante cumple bien con su función protectora? Muy relevante es la información que se desprende de los análisis sobre el comportamiento del aceite en frío y su capacidad para minimizar el desgaste, como son los análisis MRV y CCS, donde WORKS ha obtenido la mejor calificación.

En cuanto a la **limpieza del motor**, WORKS destaca por sus propiedades detergentes y dispersantes que minimizan la contaminación exterior (como el agua, el combustible, polvo o carbonilla). Además, ofrece una gran resistencia a la oxidación. En la formulación de WORKS se ha tenido en cuenta el ensayo de

#WORKS

prensa@kymco.es

Tel. +34 679791562

kymco.es

oxidación CEC L-48-A-00 que simula las condiciones a las que está sometido el aceite en el motor; es una oxidación acelerada a alta temperatura y con un caudal de aire para degradar premeditadamente al lubricante. Al final del ensayo, se mide la degradación del aceite y la formación de depósitos en el matraz. Cuanto más limpio se encuentre el matraz mayor grado de detergencia-dispersancia tendrá el lubricante y por tanto mayor limpieza en el motor. La calificación de WORKS ha sido la mejor posible (1 sobre 4).

En cuanto a la vida útil del aceite, este tiende a espesarse con el paso del tiempo, lo que significa que aumenta su viscosidad. Se puede degradar por oxidación térmica y por pérdida de componentes volátiles. Cuando esto ocurre la lubricación se transforma en muy deficiente. Por ello, los aceites con mejor consumo por evaporación son mejores. El ensayo sobre la volatilidad (NOACK) ha dado en WORKS el mejor resultado.

Por último, en lo que se refiere a la **comodidad de la conducción**, para valorar la suavidad y la rápida respuesta de embrague hay que tener en cuenta su fricción. Los coeficientes de fricción de WORKS en la máquina HFRR han sido los mejores (nota 1).

### **Mayores exigencias**

Los motores de scooters tienen más exigencia de lubricación en comparación con los de las motos o turismos y estas se han de cubrir con aceites de muy buena calidad. Los scooters trabajan con menor volumen de aceite en comparación con los motores de las motos o turismos. Su **cárter es pequeño** (de un litro o menos; frente a los 2 litros de las motos o los 4 de los coches), y además, hay algunos motores de scooters que, como en las motos, el mismo aceite lubrica el motor, la transmisión y el embrague (se ensucian más).

Por último, los scooters exigen aceites que **refrigeren mejor el motor**, ya que frente a los turismos y motocicletas, dan más potencia para su baja cilindrada. Este hecho se une al tipo de conducción urbana, caracterizado por sus constantes paradas y arrancadas.

WORKS se empezó a comercializar desde la primera mitad de 2017 en toda la red de KYMCO. A primeros de ese año consiguió la máxima certificación posible para aceites de scooter (la homologación JASO MA-2, que obliga a formular aceites con aditivos para minimizar el deslizamiento del embrague). Formulado por un equipo de 14 expertos de Repsol en su centro de I+D+i de Móstoles (Madrid), en tiempo récord de 300 horas. El aceite está disponible en los 1.000 servicios oficiales KYMCO repartidos por toda la geografía española y se comercializa en botellas de un litro a un PVR de 11,50 euros + IVA.

### **Sobre KYMCO España**

Primera marca de movilidad urbana, especializada en la comercialización de scooters (cuota del 18,5%, 2018). Se fundó en 1994 en Madrid bajo la directriz de un plan de crecimiento a largo plazo basado fundamentalmente en la creación de una red de distribución sólida, eficiente y rentable, y en la comercialización de una gama de gran calidad, innovadora, muy competitiva y de valor para el cliente final. Las ventas de KYMCO España se dirigen exclusivamente al canal Particular. Aunque Empresas y Renting son los canales de mayor volumen de ventas por bloque, la marca confía en el canal de consumo privado, que aporta mayor rentabilidad para la red (60 concesionarios y 1.400 agentes). El principal baluarte de la marca es el servicio de posventa, que ha consolidado un sistema inédito de gestión de recambios con una plataforma electrónica propia que permite ofrecer un servicio directo e inmediato (24 h) de suministro de repuestos a más de 1.000 puntos de venta en España. Hace dos años, la marca inició su transformación digital, y desde entonces la operativa en la red se produce en un entorno totalmente digital e APP y tabletas electrónicas. KYMCO España se encuentra en constante evolución y desarrollo de nuevos productos y negocios que aportan soluciones de movilidad urbana y de valor a todos sus clientes, en el centro de todas sus decisiones.

#WORKS

prensa@kymco.es

Tel. +34 679791562

kymco.es



# NOTA DE PRENSA

KYMCO España es parte del **Grupo KYMCO** (Kwang Yang Motor Company) fundado en 1963 en Kaohsiung, la segunda ciudad más grande de Taiwán. KYMCO desarrolla y fabrica motores, chasis y componentes y está presente en el mercado de ciclomotores, motocicletas, scooters, ATV'S, vehículos propulsados por gas, scooters eléctricos, sillas de ruedas motorizadas y bicicletas eléctricas. El grupo comercializa sus vehículos a 102 países de los cinco continentes y lleva más de 30 años exportándolos fuera de Asia. En Taiwán, KYMCO lidera el mercado desde hace más de 17 años con 3.600 concesionarios. En Europa, KYMCO disfruta de una posición de mercado significativa cuyos ingresos representan más del 50% de las ventas totales del grupo en el exterior. KYMCO es líder en el mercado de scooters en España. Su presidente Allen Ko ha puesto en marcha un plan de crecimiento basado en producir vehículos capaces de ganarse el corazón de todos los usuarios (*Win My Heart*) y para ello confía en los valores de la compañía (Distinción, Orgullo y Perseverancia).