

329

julio/agosto
2010

www.mryt.es

mundo recambio y taller

mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL



30

**INFORME
CORREAS**

Resumen XXIII
Congreso de
ANCERA



12 a 23

GECORUSA:
aniversario y homenaje



24

41



36

Al alcance de tus manos

www.ad-europe.com

+ADEMÁS +ADEMÁS +ADEMÁS

- + Entregados los Europremium
- + Lizarte se traslada
- + CESVIMAP cierra el ciclo de conferencias

*Perfectos
en todas las situaciones.*



Elige la calidad original. Siempre.

En el sector automovilístico, las nuevas tecnologías de fabricación exigen productos de muy alta calidad. Los filtros UFI, instalados de serie por las principales marcas, están en grado de satisfacer en todo momento los más altos estándares de calidad. También en el caso de los filtros de aceite, las sofisticadas técnicas de fabricación y la elección de los materiales han permitido a UFI crear productos originales de avanzada tecnología.



**UFI®
FILTERS**



Fundada en 1980 por
Jordi A. Viñals Viñals

ISSN 1139-8647

Depósito Legal B-22343-1980

CONTENIDOS

Directora

Yvonne Rubio
yvonne@ceiarsis.com

Coordinador de Edición

Ernest Viñals
ernest@ceiarsis.com

Redacción

Manel Martínez
manel@ceiarsis.com

Colaboradores

Joan Garriga, Hermógenes Gil,
Christian Machío, Raquel Robalo,
José Carlos Velasco, Josep Mompert
Sección constructores
Ernest Viñals, Yvonne Rubio

PUBLICIDAD

Glòria Viñals
gloria@ceiarsis.com

SUSCRIPCIONES

Departamento propio
suscripciones@ceiarsis.com

PRODUCCIÓN

Diseño y maquetación
Twtotypes_Comunicació Gràfica

Impresión

Gramagraf, S.C.C.L.

Los criterios expuestos y firmados por sus autores pueden no ser necesariamente compartidos por la Editorial. Queda prohibida la reproducción total o parcial de trabajos (textos y/o imágenes) publicados en esta revista sin la autorización expresa de sus editores.

Creación y Estudio de la Imagen
ARSiS S.L.
C.E.I.

París 150, 4º 3ª · E-08036 Barcelona
Tel: (+34) 93 439 55 64 · Fax: (+34) 93 430 68 53
mryt@ceiarsis.com · www.mryt.es

DIRECTORA GENERAL
Pilar Grau
GERENTE
Glòria Viñals
DIRECTOR ADJUNTO
Ernest Viñals

Más madera...

Pues sí, en medio de una canícula intensa (que ha tardado en llegar, pero que cuando se ha instalado, vaya si se ha hecho notar), el verano nos trae noticias calientes. La distribución parece no tener sosiego, y anduvo unos meses día sí, día también proporcionándonos buenos titulares y un sinfín de especulaciones sobre un segundo semestre igual de movido.

Tras el punto de inflexión que fue el XXIII Congreso de ANCERA (del que encontrarán todos los contenidos resumidos en este ejemplar), en el que el sector tuvo la impresión de haber perdido una buena oportunidad de cohesionarse para aprovechar la repercusión del Reglamento 461/2010 (que el usuario aún no lo tiene muy claro, aunque los conceptos no hayan cambiado tanto), el protagonismo lo ha seguido llevando la distribución.

Uniones, alianzas, cierres y migraciones nos han tenido estos meses bien atentos. De ello les hablamos en el Especial Distribución, que también tienen en sus manos si le dan un giro a nuestra edición ordinaria.

Pero por lo que parece, se augura una vuelta al trabajo interesante. Con más movimientos.

Aunque quizá estaría mejor explicar que, de un tiempo a esta parte, el sector (sus profesionales, claro) no se va y vuelve. Como antaño. Con muy buen criterio, se turna, que no está el horno como para dar un cerrojo hasta el 1 de septiembre.

Un septiembre que está marcado por la celebración de Automechanika Frankfurt, esa feria que nunca para de crecer y que será un buen punto para tomarle el pulso a la situación en nuestro continente (aunque nosotros seamos en nuestro Estado especialmente "creativos", por decirlo suave).

Pero de eso también les hablaremos en próximas ediciones.

Entretanto, aprovechen el periodo estival que les toque para el descanso veraniego.

Descansen e intenten relajarse. Nosotros haremos lo propio.

Por lo que parece, lo vamos a necesitar todos.



ACTUALIDAD

06 NOTICIAS
Un resumen de lo más destacado en estos dos meses estivales.

09 FABRICANTES
Previsor y solidario
Avisador de radares Mini Coyote de Magneti Marelli.

10 FABRICANTES
Nuevas instalaciones en Barcelona
Lizarte traslada su almacén.

12 DISTRIBUCIÓN
Desigual
Resumen del XXIII Congreso de ANCERA, en Bilbao.

23 TALLERES
Europremium: 11 mosqueteros
Los premios a los mejores de la red EuroTaller de GAUE se entregaron en Madrid.

24 DISTRIBUIDORES
Gecorusa: 30 aniversario y homenaje a Javier Herrero
Dos hechos destacables y destacados en un solo evento.

26 POSVENTA
4ª Jornada del Primer Ciclo de Conferencias de la Cátedra CESVIMAP
La última de las jornadas de este ciclo se cerró con éxito en Ávila.

29 OPINIÓN
Mi punto de vista
Julia Escribano con su sección "Posventa en las Venas".

TEMAS DEL MES

30 INFORME
Kit, te necesito.
Correas de transmisión.



9



10



12



23



24

&P
+
SUPLEMENTO

41



36

automechanika

ARGENTINA

www.automechanika.com.ar

¡Regístrese por Internet!

Exposición Sudamericana Comercial e Internacional
desde el Diseño al Mantenimiento y Reciclaje Automotriz

17.-20.11.2010, La Rural Predio Ferial
Buenos Aires, Argentina



Metrópolis de la Movilidad

M.F. Ferias, S.L. Delegación Oficial para España y Andorra

Tel.: + 34 91 5 33 76 45, + 34 91 5 33 75 86

e-mail: info@spain.messefrankfurt.com

Indexport Messe Frankfurt S.A. e-mail: info@automechanika.com.ar



messe frankfurt

ESPECIALMENTE EN ESTAS FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS POR VACACIONES

MANN+HUMMEL recomienda cambiar el filtro de habitáculo



Durante estas fechas de verano en la que la mayoría de familias realizan los desplazamientos en coche más largos del año para disfrutar de las vacaciones, **MANN+HUMMEL** está recomendando a los talleres que aconsejen a sus conductores clientes el **cambio de filtro de habitáculo** y la **revisión del sistema de aire acondicionado**.

Un sistema de aire acondicionado en óptimas condiciones complementado con un filtro de habitáculo que rinda al 100% aumenta el

confort de marcha y, por lo tanto, reduce el estrés en el habitáculo derivado del calor. Por otra parte, cambiar el filtro de habitáculo con regularidad –es decir cada 15.000 kilómetros o una vez al año– protege al conductor y a los pasajeros contra reacciones alérgicas durante la estación del polen y evita igualmente daños permanentes a la delicada estructura del evaporador del sistema de aire acondicionado. También protege el ventilador. “El flujo de aire no se bloquea y fluye uniformemente por todo el vehículo. Y además, las ventanillas no se empañan tan rápidamente”, explica **Eugen Koch**, Director de Gestión de Productos de MANN-FILTER.

 www.mann-filter.es

NUEVOS CATÁLOGOS

Catálogo Fram 2010/2011.

Lanzado por la división aftermarket de **Sogefi**, esta nueva edición suma más de 4.000 referencias en filtros de calidad original para el mercado de reposición cuyas aplicaciones cubren buena parte de las demandas del parque circulante incluidos los vehículos de más reciente aparición. A nivel de contenidos, incluye información sobre todos los filtros originales Fram y cuenta con una guía para el usuario que facilita la identificación de las referencias. Además de la versión impresa, está disponible en la web.

 www.fram-europe.com
www.sogefifilterdivision.com

El fabricante albaceteño **Ajusa** ha iniciado la distribución de su nuevo **Catálogo General Edición 16**. Respecto a la edición vigente hasta ahora, suma 1.500 nuevas referencias para superar las 100.000 y es más fácil de consultar. En él, se recopila la amplia gama de Ajusa en juegos de juntas de culata, tornillos de culata, taqués hidráulicos y árboles de levas.

 www.ajusa.es



Pos Service Holland (ES) SA

Motores de arranque y alternadores



Pol. Ind. Els Frares
Calle K, Parcela 2
25190 Lleida
Tel: +34 973 257 206
Fax: +34 973 257 782
E-mail: ventas@psh-spain.es



WWW.PSH-SPAIN.ES

SOBRE LAS VENTAJAS DEL TALLER MULTIMARCA Y DIRIGIDAS AL TALLER Y AL USUARIO

Campañas informativas Grupo Serca

Grupo Serca Automoción ha puesto en marcha dos campañas informativas cuyo objetivo es difundir las ventajas competitivas del taller multimarca, sobre todo con la entrada en vigor del nuevo Reglamento 461/2010. A los talleres y a los clientes de los centros de reparación están dirigidas sendas campañas.

La dirigida a los talleres les informa sobre el nuevo Reglamento y los socios de Grupo Serca ya han recibido un díptico informativo que repartirán entre los talleres clientes. El díptico enumera las tres ventajas principales del nuevo marco legal: que "no se pierde la garantía del vehículo por hacer el mantenimiento, según establece el constructor en el libro de mantenimiento, fuera de los servicios oficiales de la marca"; que "no se pierde la garantía del vehículo por hacer reparaciones fuera de los talleres oficiales no cubiertas por la garantía (rotura de faros, golpes de chapa, etc)" y que "todo taller puede usar recambios de la marca del coche o de otra marca para cualquier operación". Además, bajo mensaje de "El que paga, manda", el díptico recuerda que "las reparaciones por defecto de fabricación y con el vehículo en garantía se harán donde indique el constructor del coche" (como el constructor pagará la reparación, tiene potestad para elegir dónde). Todos estos mensajes están planteados de forma muy clara en el díptico para facilitar la comprensión de los mismos.

Por lo que respecta a la campaña para el usuario final, está planteada como una segunda fase de la dirigida a los talleres, y a través de ella se van a repartir 600.000 trípticos informativos (en la imagen) a 9.000 talleres clientes de los socios de Grupo Serca. El tríptico incluye los mismos mensajes que el díptico dirigido a talleres pero es una información que debe conocer el usuario de cualquier taller porque son derechos (el de la libertad de elección de taller principalmente) que posee como consumidor y que hasta ahora no han sido suficientemente divulgados.

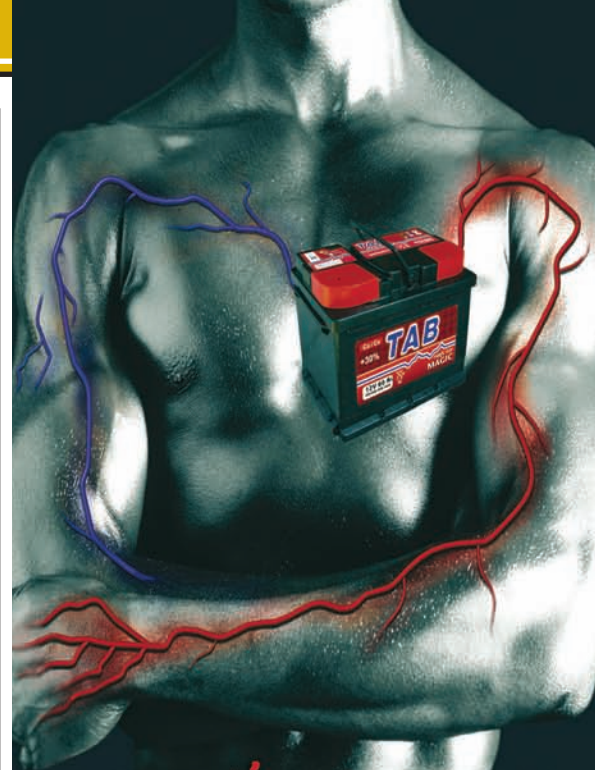
 www.serca.es



BREVES

Midas, la cadena de centros de mantenimiento del automóvil, y FACUA Consumidores en acción, han puesto en marcha conjuntamente una campaña informativa con la que quieren divulgar entre los conductores sus derechos como usuarios de los talleres y sobre el derecho a elegir libremente el taller dónde quieren realizar sus operaciones de mantenimiento sin que ello suponga perder la garantía contratada con la firma fabricante del vehículo.

 www.midas.es



LA BATERÍA TRADICIONAL HA MUERTO

NUEVAS BATERÍAS TAB SEALED MAGIC: SELLADAS, CALCIO/CALCIO, PERFECTAS



TAB

Batteries

info@tabspain.com
Tel. 93 719 79 18
Fax 93 729 27 08

También hemos publicado en www.mryt.es...

- **Dipart** estrena newsletter
- **AMARAUTO** celebra la tradicional Cena de San Cristóbal
- **ANIACAM** recuerda que el reglamento no modifica nada en relación a las garantías
- **Defensa de la Competencia**: los precios de los coches bajan, los de las reparaciones suben
- **CONEPA** aclara conceptos a Eroski
- **Filtros Cartés** lanza en la web la nueva tarifa para Mann-Filter
- **ZF Services España** integrará todas las actividades de posventa y servicios del Grupo en nuestro país
- **Norauto** lanza dos espacios on-line en su web para dar a conocer las características de sus operaciones
- **CONEPA** rinde homenaje a **ADEADA** y a las personas que la impulsan en el 30 aniversario de la entidad alavesa
- Ya está operativa oficialmente **Alianza Internacional de Recambistas**
- **Grupo UFI**, Premio Panda de Oro 2010
- Campaña de verano **Confort Auto**
- **Midas y FACUA** informan sobre el derecho a elegir dónde realizar las operaciones de mantenimiento
- **ASOTECAUTO**, Asociación de Talleres de Almería, se integra en CONEPA.
- **TAB Starter Spain**, a Eslovenia con Grupo Peña
- La nueva generación inteligente de cargadores compactos de baterías **Bosch C3 y C7**
- **SACORAUTO**, miembro de CGA
- **Bridgestone** recomienda revisar los neumáticos
- **Hella**, con la seguridad vial
- **Cecauro** se integra en Temot International

ANALIZÓ EL NUEVO REGLAMENTO Y LA MODIFICACIÓN DEL REAL DECRETO DE TALLERES

GANVAM reflexiona sobre la posventa

En el último de los “Desayunos de la Posventa” que organiza **GANVAM**, la **Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios**, se reflexionó cuestiones de actualidad como el nuevo reglamento 461/2010 de automoción o la modificación del Real Decreto de Talleres.

La principal conclusión de **GANVAM** sobre el nuevo **reglamento de distribución** es que no es positivo ni para el taller oficial ni para el marquista y que, finalmente, el cliente será

el que decidirá por uno u otro independientemente de lo que dicte la ley. Eso sí, insta a una coexistencia pacífica entre ambos colectivos. Sobre la cuestión de los recambios, **GANVAM** considera que apenas cambia nada en comparación con el anterior reglamento, el 1400/2002. También opina que, a grandes rasgos, el nuevo marco legal garantiza la competencia del sector posventa. Por lo que respecta a la **modificación del Real Decreto de Talleres**, **GANVAM** destacó sus principales novedades, el artículo 4 referente a los requisitos exigidos para abrir y ejercer como taller o los cambios a nivel de documentación. www.ganvam.es



En primer plano, Juan Antonio Sánchez Torres, Presidente de GANVAM

UNA NUEVA EDICIÓN DEL ENCUENTRO COMANDADO AHORA POR EL NUEVO SECRETARIO GENERAL, CARLES TORRAS

Cena de la amistad de la UGAC

El pasado 9 de julio, como casi siempre en los aledaños de la festividad de San Cristóbal, la **Unió de Gremis d'Automoció de Catalunya** (UGAC) celebró su tradicional Cena de la Amistad en la que unos 120 profesionales del sector de la posventa del automóvil se reunieron para hacer balance de lo acontecido en el último año y empezar el período estival festivamente.

Este año, condujo el acto el nuevo secretario general de la entidad, Carles Torras, quien sustituye al clásico Vicenç Rochina, jubilado desde febrero de este mismo año. Entre los asistentes, cabe destacar la presencia de **Ramon Praderas**, presidente del Cercle d'Empresaris desde el pasado mes de marzo, y **Juan Pedro Pirretas**, presidente de la Unió Empresarial Intersectorial.

Ameno y bien surtido, y amenizado por actuaciones musicales con el jazz y el soul como hilo conductor, el ágape que tuvo lugar en La Masia de l'Ametlla del Vallès, albergó un momento para reconocer la trayectoria profesional de los talleres que cumplen 25 años de permanencia en el gremio. En este caso, fueron **Taller Soler** de Mollet del Vallès y **Codina i Torruella S.C.P.** de Granollers los homenajeados. Del mismo modo, se entregaron reconocimientos a **Automòbils Bertran** de Granollers, **Taller Evarist** de Llinars del Vallès y **ATR Trucks** de Gurb por su capacidad de adaptación y sus extensas y fructíferas trayectorias. El jefe de estación de ITV de Granollers, **Jordi Lladó**, vio recompensada su implicación con el gremio con otro reconocimiento en forma de placa conmemorativa.

Como ya es habitual en las últimas ediciones, se entregó la **Beca Ramon Pi** que recayó en el estudiante del Ciclo de Automoción **Josep Casals**. Además, no pudo faltar el esperado sorteo de regalos por cortesía de los patrocinadores, consistente en varios viajes, estancias turísticas y actividades de motor varias en el Circuit de Catalunya, entre otros regalos.

www.unioempresarial.com



EL AVISADOR DE RADARES MINI COYOTE DISTRIBUIDO EN EXCLUSIVA PARA ESPAÑA Y PORTUGAL POR MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Previsor y solidario

Magneti Marelli Aftermarket presentó en sociedad un nuevo producto que va a distribuir en exclusiva en toda la península ibérica, el avisador de radares Mini Coyote de la firma francesa Coyote. Capaz de identificar la presencia de radares en tiempo real, avisa al resto de usuarios del Mini Coyote de sus detecciones.



El Mini Coyote es un avisador de radares por GPS. Magneti Marelli Aftermarket lo distribuye en exclusiva en España, Portugal y Andorra.



Joan Miró (izquierda) y Andrea Anfossi (derecha), Director de Márketing y Director General de Magneti Marelli Aftermarket respectivamente, flanquean a Vincent Peña, Responsable de Desarrollo Internacional de Coyote.

La cartera de productos de **Magneti Marelli Aftermarket** se ha ampliado con la distribución en exclusiva para España, Portugal y Andorra del **Mini Coyote**, un **avisador de radares por GPS** de la marca de origen francés **Coyote** que, desde su fundación en el año 2005, ha gozado de enorme aceptación, especialmente en su mercado natal, con más de 450.000 usuarios en toda Europa. Los avisadores Coyote se basan, como otros dispositivos del mercado, en las bases de datos de radares que son de acceso público. Hasta aquí nada nuevo. Pero lo realmente distinto de los Coyote es que incorporan la tecnología GPRS de transmisión de datos vía GSM. La transmisión de datos móvil permite varias prestaciones novedosas que son el factor diferencial de estos equipos.



El Mini Coyote avisa con 750 metros y dos kilómetros de antelación de la presencia de radares fijos y móviles respectivamente. Gracias a su conexión a internet por GPRS, permite avisar en tiempo real de los radares móviles avistados por otros conductores.

La comunidad Coyote

Gracias a la conexión GPRS, la base de datos de radares se actualiza cada vez que activamos el dispositivo y sin necesidad de conectarlo a un ordenador para descargar nuevas versiones. Pero la verdadera novedad que aporta el Mini Coyote es que todos los usuarios del equipo forman parte de una comunidad virtual que colabora en la creación de la base de datos de radares, especialmente los radares móviles.

El funcionamiento del sistema es realmente sencillo, tal como pudimos comprobar en la presentación práctica del pasado 7 de julio en Madrid. Cuando estamos circulando y avistamos un radar móvil (antes o después de hacernos la foto...), podemos avisar a los demás conductores

equipados con un Coyote presionando uno de los dos únicos botones que tiene el dispositivo, según si el radar está en nuestro sentido de la marcha o en el sentido opuesto. En apenas 5 segundos la señal que nosotros hemos introducido se recibe en el servidor central de Coyote y desde ahí se reparte a todos los usuarios.

Fuimos testigos de cómo el Mini Coyote avisa de la presencia de un radar fijo unos 750 metros antes de que nos crucemos con él. En el caso de los radares móviles, aún es más "precavido" ya que nos avisa de su presencia dos kilómetros antes. Los avisos solo se producen sobre los radares situados en el sentido de la marcha del vehículo. Para evitar distracciones, no avisa sobre radares que no intervienen en nuestra conducción.

Según la firma fabricante, el avisar sobre la presencia de radares en tiempo real evita reacciones inadecuadas o peligrosas por parte de los conductores. En muchas ocasiones, cuando el conductor aprecia un radar y se da cuenta de que circula a mayor velocidad de la indicada, pisa bruscamente el freno para evitar una multa o incluso puede realizar cambios bruscos de dirección con los riesgos que ello entraña. Al avisar con suficiente antelación, el avisador Mini Coyote evita estas reacciones.

El Mini Coyote se comercializa en nuestro país con un precio recomendado de **199 euros** y este importe incluye trece meses de suscripción.●

i www.magnetimarelli-checkstar.es
www.mycoyote.es

REFORZANDO SU IMAGEN DE MARCA EN LA ZONA, DONDE LLEVAN YA SEIS AÑOS DE PRESENCIA

Lizarte: nuevas instalaciones en Barcelona

Mayor capacidad de almacenaje, en una ubicación de alto interés para la empresa, que ha crecido en sus resultados, siendo la línea Mecatronics fundamental en su estrategia.



Óscar Huarte, gerente de **Lizarte** la compañía especializada en refabricación de recambios para turismos y vehículos comerciales, presentó el pasado 22 de junio las nuevas instalaciones de Lizarte, en L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona, acompañado de su equipo humano: **Miguel Ruiz**, **Carlos Tortosa** y **Fernando Ruiz**, su representante en la zona.

Intensificando la imagen corporativa y dando el mejor servicio

Las instalaciones, en las que destaca claramente el magenta de su color corporativo y el logotipo de la compañía, y desde donde se seguirá dando servicio a Catalunya y Baleares, constan de una nave de 160m² de almacén y 60m² de oficinas, y están cercanas al anterior emplazamiento, una zona que, según Huarte, "supone incrementar la imagen de marca de Lizarte, algo que perseguíamos desde hace dos años y que no podíamos materializar en la antigua nave, sin dejar de estar cerca de los clientes 'top' de la compañía que están ubicados cerca de esta zona, y que son los de tamaño medio-grande, con quienes, desde siempre, tenemos el compromiso de dar un servicio de calidad y a quienes queremos transmitir los valores de nuestra compañía, empezando por la imagen corporativa".



Mecatronics tiene ya un año, las direcciones asistidas electrónicas forman parte de las 20 nuevas referencias de producto incorporadas este año.

La proximidad del emplazamiento con el de **Wir-Sind**, el transportista especializado en recambios con quien trabaja la firma (para sus envíos a Catalunya y Aragón) es, además, un factor añadido para que se hayan decidido por las instalaciones, desde donde se suministran sus productos, especialmente los de diésel (bombas de inyección), direcciones asistidas (mecánicas y electrónicas, una de sus últimas incorporaciones) compresores de aire acondicionado y esferas de suspensión,

además de los productos línea Mecatronics, especializada en electrónica, que ya ha cumplido un año en su oferta.

Lo que se necesita, donde se necesita

En esta nave se almacenan el 60% de las referencias de Lizarte, lo que suponen un 80-85% de las ventas (según su stock ideal, calculado en base a las ventas reales y a las no realizadas); no se trata de disponer de



Con mayor capacidad de almacenaje, albergan el 60% de las referencias de Lizarte, casi un 85% de las ventas.

grandes cantidades por referencia, puesto que su reposición es de dos veces por semana (y envíos diarios de piezas urgentes ya vendidas) contando, además, con una gestión de los pedidos que implica la localización de una pieza, que en ese momento no esté en stock, y su envío al cliente o bien (para casos más especiales) la refabricación de un producto a demanda (como los de competición), estando el pedido en casa del cliente en 24 horas. La compañía sigue así con su plan de expansión, que se inició hace dos años y que ha significado la presencia con instalaciones propias (además de la sede en Pamplona y de la nueva sede en Barcelona –llevan seis años en tres emplazamientos distintos hasta llegar al actual-) de Madrid, Valencia, Sevilla, Málaga y La Coruña, la última a incorporarse a las delegaciones, además de estar presentes en Francia donde se llegó a un acuerdo con el Grupo Autolia, tal como anunciaba **Mónica Fuentes**, la directora comercial de la firma en el transcurso de EquipAuto 2009, y ha supuesto disponer de siete emplazamientos para dar servicio a ese mercado (Lille, Paris, Nantes, Estrasburgo Lyon, Marsella y Toulouse). Este plan de expansión podría suponer la apertura de nuevos puntos (quizá en Murcia o Alicante). En Canarias la compañía se halla presente a través de un representante en Tenerife y otro en Las Palmas (donde hubo modificar la estrategia de disponer de almacén).

Lizarte, creciendo

Durante la presentación, Huarte ofreció algunos datos sobre la compañía y sus resultados, como que a 31 de mayo, la compañía ha crecido en el total i un 11% (siendo el mercado nacional un 9% y la exportación un 14% -los resultados en Francia han sido significativos para conseguir esta cifra).

Por productos, la compañía ha experimentado un incremento del 19% en bombas, un 2% en direcciones, un 16% en esferas, un 134% en diésel (a pesar de que matizaba que es una cifra lógica para la compañía ya que sólo es el segundo año vendiendo el producto), experimentando un 2% de descenso en computadores.

Un año de Mecatronics

Huarte afirmaba que esta línea de componentes electrónicos y mecatrónicos, que lleva ya un año en su catálogo, es estratégica para la compañía, iniciándose con la filosofía de comercializar (ECUs, cuadros de instru-



De izquierda a derecha, Carlos Tortosa, Fernando Ruiz y Miguel Ruiz atienden a las explicaciones de Óscar Huarte

mentos, cajas de mariposa, y displays) para, paulatinamente, ir adquiriendo el know how suficiente (invirtiendo para ello en recursos humanos, formación, investigación, hardware y software) y lograr ser los primeros en refabricar elementos gobernados por CAN-Bus. Así, a su cartera se han incorporado las bombas electrónicas, las direcciones asistidas electrónicas y columnas de dirección, así como productos electrónicos, que han sumado el lanzamiento de 20 referencias de producto al mercado. ●

www.lizarte.com



SE CELEBRÓ EL 10 DE JUNIO EN EL AUDITORIO DEL MUSEO GUGGENHEIM DE BILBAO

Desigual

El XXIII Congreso de ANCERA no convence a todos y, pese a la buena capacidad de convocatoria y a la notoria participación de la sala, sus contenidos despiertan desigual interés entre la audiencia y pierde la oportunidad de consensuar acciones sectoriales conjuntas.



Distribuidores

329 - julio/agosto 2010

myt.es

12

Una asistencia de lujo, con los principales responsables de la cadena de valor de la posventa del automóvil en nuestro país, fue lo mejor del congreso (junto con el marco, el elegante auditorio del rompedor Guggenheim); por esta razón, tuvo la oportunidad de consensuar con el sector una iniciativa para, apoyándose en el contenido y repercusión mediática Reglamento 461/2010, atraer al usuario al canal multimarca a la hora de realizar cualquier intervención en su vehículo.

Los contenidos quisieron resaltar las oportunidades de futuro del sector,

si bien el núcleo de la reunión pretendía dar a conocer los ejes fundamentales del nuevo marco legal de la posventa hasta el 2023; el debate, con intervenciones poco cohesionadas entre sí, despertó una buena intervención desde la sala, pero giró inesperadamente al manido tema de PVP y descuentos, para sorpresa y disgusto de la audiencia; otras ponencias resultaron poco centradas en la tipología de los congresistas, aunque fueran interesantes en sí mismas.

Esta reunión es un foro de relevancia, y una plataforma importante para postular-

se al sector y muestra de ello fueron los mensajes de los nuevos planteamientos de IFEMA (una "reinversión ferial" que causó muy buena impresión) y el Master formativo (que resultó forzado en el programa).

Tuvo morbo ver la "escenografía" de FIGIEFA y ANCERA (a las que separan sólo un tema crematístico de cuotas), y mucho interés la exposición precisa y detallada del representante de la entidad internacional, que clarificó y amplió la información sobre el Reglamento.

Pero, al habla con los asistentes, éstos mostraron una sensación desigual, que es



con la participación de:



ESPECIAL CONGRESO ANCERA 2010

con la participación de:



Optimismo, pero haciendo los deberes



François Passaga, de GIPA, ofreció, basándose en las cifras de sus estudios, un positivo enfoque sobre el contexto y las oportunidades de futuro para la distribución, basándose en acciones a realizar; fueron tres apuntes de mercado: parque (vehículos de más de 4 años en crecimiento, lo que significa una buena noticia), mix de producto (con el neumático como una oportunidad) el concesionario (que fideliza menos, y que es un cliente a conquistar), y tres de gestión interna en las compañías: optimizar stock, conocimiento de las zonas de mejora de la empresa, clientes potenciales a conquistar (un 25% de talleres en cada zona de las estudiadas por la compañía consultora no conocen al distribuidor); no fue el mejor Passaga, y a algunos les sonó a "lección sabida y deberes hechos" para los distribuidores.



Asistencia de lujo en un entorno elegante.



con la participación de:



ESPECIAL CONGRESO ANCERA 2010

con la participación de:



Distribuidores



la misma que nos quedó a nosotros: si bien admitiendo la importancia del foro para el sector, en el que la parte "social" resulta fundamental, la parte "informativa" fue irregular y la acción que se había anunciado se resolvió con una frase y poco apoyo explicitado de las partes implicadas en la posventa.

XXIII Congreso, II Parte

Miguel Ángel Cuerno acogió a los congresistas a la "II Parte del Congreso", en su bienvenida; la primera había sido un "open"



Esto es otra cosa

Raúl Calleja, director de **Motortec Automechanika Ibérica**, consiguió que el sector reunido en el Auditorio del Guggenheim viera el cambio de actitud y de propuesta que, tras el acuerdo con Messe Frankfurt, tiene el actual equipo responsable de esta manifestación en IFEMA para conseguir darle un giro al salón a celebrar en Madrid del 30 de marzo al 2 de abril del año que viene, convirtiéndolo en EL acontecimiento ferial de la posventa. Calleja explicaba una fórmula ya probada en otras ferias bajo su responsabilidad que se basa en la escucha y el contacto permanente con el expositor para ayudarle a diseñar su evento dentro de una "feria paraguas", consiguiendo amplificar así el efecto multiplicador y dinamizador del salón: *"mis jefes sois vosotros, y tenemos que proporcionaros una feria que responda a lo que necesitáis; el sector está en la obligación de exigir y nosotros de proporcionárselo"*, decía del salón una herramienta "de dinamización sectorial y la más completa herramienta para conseguir resultados".



329 - julio/agosto 2010

myt.es
14



con la participación de:



V de VARTA



VARTA, SINÓNIMO DE TECNOLOGÍA SUPERIOR.

No importa qué modelo de VARTA elija: elegirá bien. Tendrá la máxima potencia de arranque, suministro de energía constante, fiabilidad al 100% y una tecnología superior. VARTA DynamicTrio, gracias a su tecnología de rejillas PowerFrame®, única en el mundo, reúne todas estas características. Una clara mejora en rendimiento y vida útil, perfecta para cualquier aplicación.



EL PODER QUE NO VES. Y MUCHO MÁS.



VARTA
BY JOHNSON CONTROLS



Distribuidores

Un Master



Antonio Mozas, del área de formación de ASEPA (Asociación de Profesionales de Automoción, constituida para implementar la formación) vino a presentar un master de automoción, el "Curso Superior de Especialización Posventa", para dotar de una titulación específica a los profesionales (los contenidos serían gestión, técnica, logística, comercial y un proyecto), aunque no suscitó mucho entusiasmo.



de frontenis, donde se pasó un buen rato la tarde previa al Congreso. Mucho nivel entre los locales (y eso que uno de ellos andaba "lesionado") y mucho empeño entre los visitantes, especialmente el equipo Motortec A.I., aunque no ganara.

Crisis y decisiones

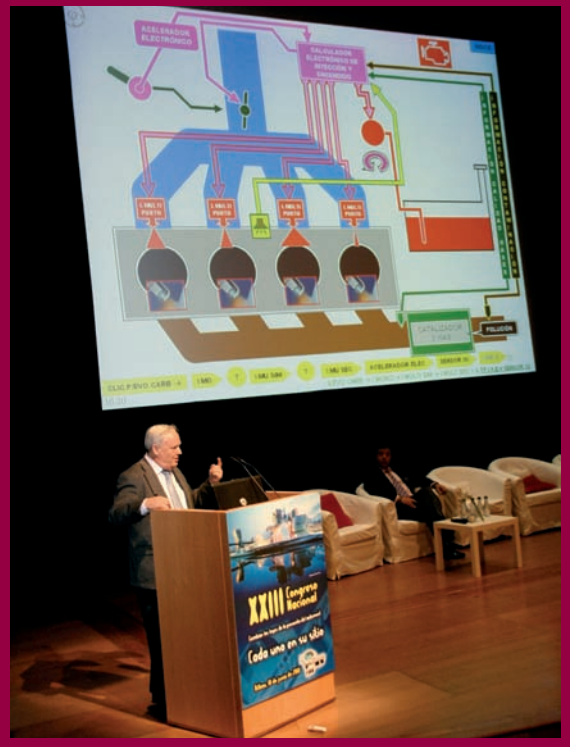
Con el marco general de la crisis, dio la bienvenida **Jesús Hermosilla**, de AD Basconia y presidente de la patronal vasca de recambistas, perfecto en su papel de an-

fitrión (un anfitrión en "son de paz" que prometía "un congreso exento de polémicas, no soy picajoso"); Hermosilla comentaba que la crisis podía ser una oportunidad "para cambiar vicios, pero sin polémica".

Los más de 225 participantes (fabricantes, miembros de la distribución, talleres, empresas de la posventa), escucharon como los responsables de la administración local, **José Luís Sabas**, del Ayuntamiento de Bilbao, y la autonómica, **Xabier Garmendia**, del departamento de industria y turismo del

Perdón, ¿dijo reparar?

Manuel Orovio, director de AUTASTE (y responsable de formación en Renault durante 24 años) ofrecía una ponencia sobre los sistemas de propulsión de los automóviles con la pregunta "¿seremos capaces de repararlos?"; fue una de las intervenciones más controvertidas, por su situación en el programa (tras el almuerzo) y por su contenido: de indudable corrección y detalle técnico, quizá fue importante para unos pocos congresistas como **Roberto Lama**, de Berton, que intervenían en el posterior turno de preguntas; tal minuciosidad, y a pesar de que fue muy activo en su intervención, reclamando constantemente la atención de la audiencia y sus respuestas, quizá no encajaba en un foro de distribución, "es que aquí hay pocos talleres..." le recordaba **Eli Ceballos**, presidente de la federación vizcaína de los reparadores.



con la participación de:





3 mecánicos motivados.
1.200 mantenimientos realizados.
Miles de promesas cumplidas.
1 MARCA DE FILTROS.



MANN-FILTER, LA MARCA DE CONFIANZA.

Ahora más que nunca el taller de reparación quiere prepararse para el futuro. En **MANN-FILTER** somos conscientes y por ello brindamos al taller el máximo apoyo y un producto de total confianza:

- Calidad de **primer equipo**, también en el recambio, para toda la gama.
- **Servicio** posventa reconocido.
- La **gama** más completa, también para vehículos **asiáticos**.
- **Agilidad** en el desarrollo e incorporación de **nuevos productos**.
- Garantía de **fiabilidad**: garantía de **rentabilidad**.

Ahora, más que nunca, **MANN-FILTER**: garantía de futuro; futuro con garantía.

MANN FILTER

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

MANN+HUMMEL IBÉRICA, S.A.



XXIII Congreso Nacional

Cambian las leyes de la posventa del automóvil

Cada uno en su sitio

Bilbao, 10 de junio de 2010

Distribuidores



Gobierno Vasco, realizaban la apertura (tras el agradecimiento en euskera) de un congreso que pretendía, tal como decía **Miguel Ángel Cuerno**, "posicionarse para que todos ocupen el lugar que les corresponde. Tras entender el Reglamento, hoy saldrá la decisión sobre lo que se hará con él". Pero pese a tener esta hoja de ruta, y aunque en la sala se contaba con lo más florido de la distribución (pudimos saludar a casi todos los principales responsables de los grupos) y destacados miembros de las patronales relacionadas con la posventa además de entidades fundamentales en la andadura de sus actores, un contexto que honra a cualquier foro del sector que se postule como imprescindible, la jornada iba transcurriendo, los temas se iban desgarrando, pero los objetivos no llegaron a cuajar. ●

Leyendo textos

Ponente estelar era **Antonio Creus**, abogado de Bird & Bird, que leyó algunas directrices (el texto del Reglamento 461/2010 como tal estaba íntegro en la documentación entregada por ANCERA). Remarcó que es un texto pensado para la Posventa, que se ha escrito menos ("legislar poco y centrado" dijo, una de las máximas del gremio) para que sea más claro, que se pretende equilibrar la posición del canal marquista y el multimarca, para favorecer al consumidor (liberalizar el mercado para conseguir una mejora materia de precios a lo largo de la vida útil de su vehículo, básicamente). Aplicable de inmediato, dispone de unas directrices que deben clarificarlo, aunque fundamentalmente, explicaba, se basa en tres conceptos: acceso a la información técnica por parte de operadores independientes, uso correcto de las garantías, acceso a las piezas por redes de talleres de reparación. En éste último punto se mencionó la figura de "intermediación por mandato" (directriz 52), es decir que como sólo se contempla la figura del taller, existe la posibilidad de abrir el acceso a las piezas del constructor a la distribución "porque existe un mandato de un taller a un distribuidor para poder realizar la reparación". Incidió en la evolución del texto ya que tras la supervisión se habla de modificar la legislación.



En este punto, se abrió el turno de preguntas, y a una cuestión planteada por el presidente de ANCERA (si se iban a liberalizar todas las referencias de los recambios de los catálogos de los constructores, apelando a una "cautividad" de determinadas piezas), **Benito Tesier**, director de Grupo Brembo España, y presidente de la Comisión de Recambios llamaba a la cautela "este es un momento de interpretación, y hay que tener cautela, porque existen variedad de casuísticas, que requieren un estudio particular", así que en casos como que las piezas estén diseñadas por el constructor o los moldes sean de su propiedad, habría que analizar si disfrutaban de total liberalización, como sí entendía las de cobranding.

Francisco Faura también intervenía para señalar que en el apartado del acceso a la información técnica (Euro V) existe un peligro para el taller con la creación de una sociedad (SERMI) para el acceso a la información sobre seguridad -antirrobo- lo que implicaría al taller tener que pasar una cualificación (el texto para acceder a ella, algo que entienden como restrictivo y por lo que pretenden presionar para su liberalización).





MONROE® ES ORIGINAL

Desde hace años, Monroe® cumple las demandas más exigentes de los fabricantes de vehículos de todo el mundo, gracias a su incesante enfoque en la calidad de la fabricación y en la innovación. Tal es el caso de los nuevos amortiguadores electrónicos para Audi, Volvo, Ford y muchos otros.

Los mismos ingenieros que desarrollan los amortiguadores para los primeros equipos, y bajo los mismos criterios técnicos, han desarrollado una amplia gama de amortiguadores para el mercado de recambio. Monroe® es un líder indiscutible del mercado de recambio en fabricación propia, alcanzando una cobertura récord del 95% del parque de vehículos europeo.



MONROE®
amortiguadores



TENNECO

www.monroe-eu.com



El debate: una oportunidad perdida

Tras las intervenciones, se planteó un debate sentándose en el estrado **Eli Ceballos**, **Benito Tesier** (como fabricante, ya que no fue presentado como presidente de la comisión de recambios de SERNAUTO) **José Manuel Carcaño**, director general de Centro Zaragoza, **Jesús Herмосilla**, **Juan Carlos Martín** (director comercial de Valeo y presentado como miembro de la comisión de recambios de SERNAUTO), **Rafael Gabriel**, director comercial de Impormovil y miembro del Comité ejecutivo de ANCERA, **Nuria Álvarez**, como responsable de comunicación y marketing de CONEPA, **Jesús Lucas**, gerente de Cecauro Centro y miembro del comité ejecutivo de ANCERA, y **Juan José Latorre**, gerente de Prasa.

"Ahora ya sabemos todo, así que ¿qué vamos a hacer ahora?", dijo Cuerno "porque ANCERA y su comité está dispuesto a trabajar"; pero el debate iba desgranando intervenciones algo deslabazadas entre sí, que no llegaron a la esperada propuesta concreta de una campaña conjunta y muchos de los asistentes, que tenían alguna idea en la cartera y que esperaban esa propuesta, vieron como de desvanecía la posibilidad.

Tras la intervención de Cuerno, y las sucesivas preguntas que iba haciendo a la mesa, Faura fue de los pocos que habló de campaña, a la que se apuntaba, "para no perder el tiempo como el anterior reglamento"; Carcaño hablaba de que el 461 es un reglamento abierto y que él representaba al centro, y no a las aseguradoras (desactivando cualquier requerimiento al respecto de los desencuentros de algunas aseguradoras con ANCERA); Latorre se manifestaba como especialista en carrocería y se lamentaba de las prácticas de las aseguradoras (sus presiones para incidir en la mano de obra del taller o en piezas "algo habrá que hacer", terminaba, pero nadie recogía la queja; Tesier se congratulaba del nuevo marco y animaba a informar al usuario alertando "no nos perdamos en grandes cosas, aunque hagamos una, que llegue,

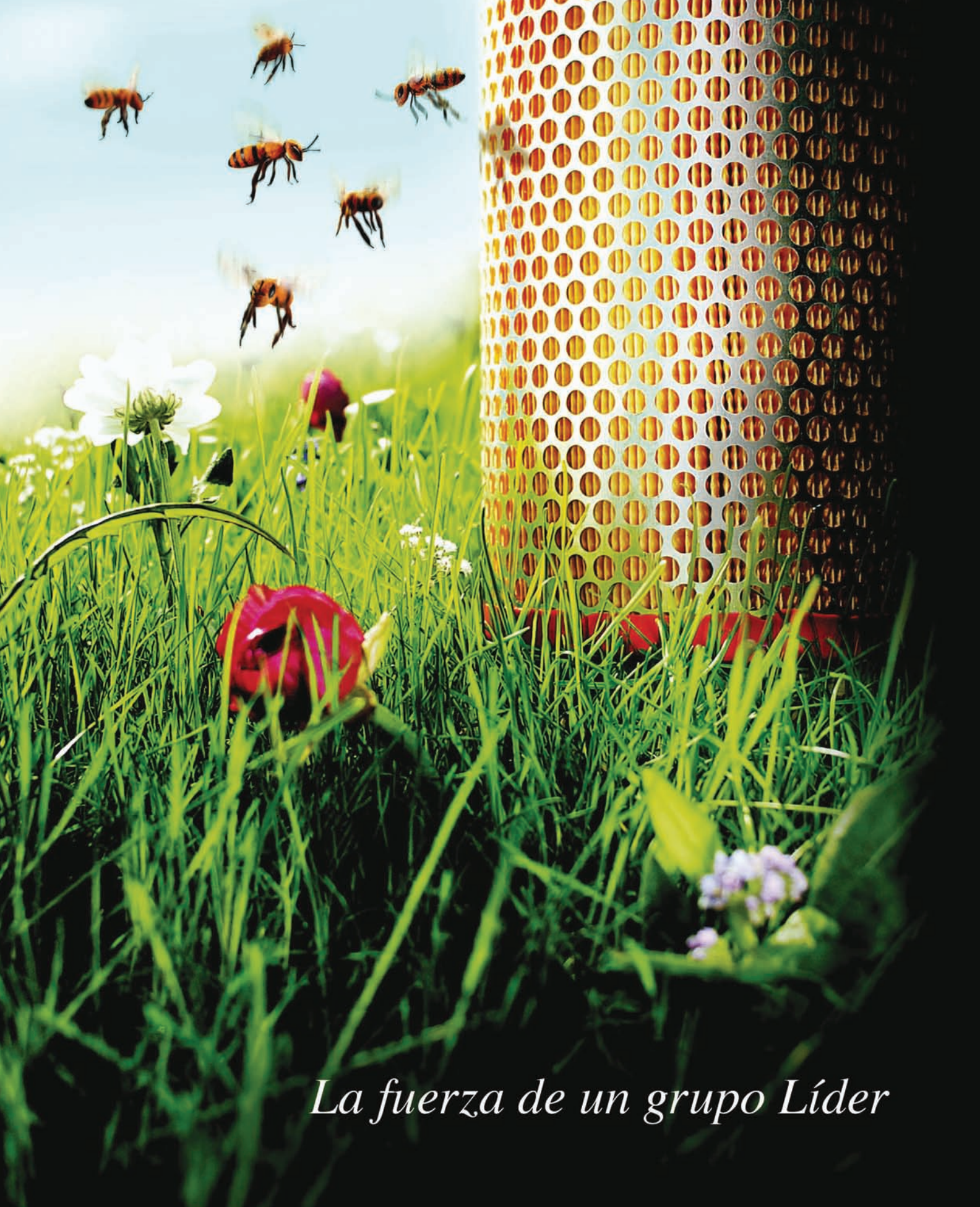
para ponernos en una mejor posición"; Álvarez habló sobre los consejos al taller por parte de la patronal que representaba: cartas a los usuarios aprovechando el "tirón mediático"; sobre la información técnica, Martín especificó que debe estar en varios formatos y se congratulaba del trabajo de distribuidores y talleres por hacérsela llegar al taller.

Pero a partir de ahí el debate derivaba hacia el tema de PVP y descuentos. El auditorio no daba crédito, y se temía lo peor: un largo debate teñido de "dejá vu", como así ocurría.

La solución la aportaba de una manera muy creativa **Antonio López** de Reynasa quien dijo que había que "echarle un par", sugiriendo que había que ser valiente y tomar decisiones e iniciativas proporcionando unas tarifas más bajas "y punto", zanjó.

Y como todo se había alargado en exceso, sin llegar a ninguna parte, y sin concretar las acciones prometidas, constreñidos por un horario muy riguroso (debido a las condiciones impuestas por el museo), Cuerno cerró el debate anunciando "a partir de mañana se inicia la campaña y el video de TV, junto con las declaraciones de Almunia, es el mejor anuncio".





La fuerza de un grupo Líder

FRAM
Filters

FAAM
FILTER

FILTROS
purflux



SO/GEFI FILTRATION

www.sogefi.it



El Reglamento según FIGIEFA

La clausura del Congreso fue más que eso: una muy clara exposición sobre el Reglamento 461 de **Jean-Ludovic Basset**, abogado senior y consultor de FIGIEFA, traducida del inglés por un preciso y rápido **Roberto Aldea**, vicepresidente de ANCERA y miembro de FIGIEFA (pese a los dimes y diretes de ambas entidades en la actualidad por temas de cuotas). Dijo que no hay nada realmente nuevo, pero permite trabajar con más comodidad, y puso el acento en las Directrices, que traducen de forma entendible el Reglamento.

Como temas clave: *Cuotas de mercado* (para que se pueda aplicar, los constructores tienen que estar por debajo del 30%), *acceso a las piezas cautivas* (reconociendo que el resultado no es el esperado, pero los talleres las tendrán porque la distribución conseguirá acceder), *definición de la pieza de recambio* ("calidad suficiente" para no dañar la imagen del constructor y su red, con lo que la pieza a suministrar al mercado puede ser la misma que las de las líneas económicas del constructor), *acceso a la información técnica* (ampliada a todos los motores), *garantías* (se clarifica que el constructor no debe confundir al usuario creándole dudas sobre mantener la garantía si se mantiene en el canal multimarca), *obligaciones de no competencia* (los distribuidores tienen más libertad de suministrar piezas al canal constructor). Y como colofón, la supervisión o vigilancia del proceso de cumplimiento, monitorizando a los constructores. Advirtió que se ha ganado una batalla, no la guerra, y que hay que seguir ejerciendo lobby, con cuatro acciones: *Informar* al mercado, *discutir* y *vigilar* cómo se lleva a la práctica el reglamento, *influir* en la Comisión Europea para que escriba un documento con respuestas a las preguntas formuladas y así matizar más el texto a conveniencia del sector, y *quejarse*, actuar: "la Comisión no sabrá que hay problemas si no se lo decimos".



Quiso terminar con otros temas que se están defendiendo en Europa: información técnica de libre acceso sobre vehículos eléctricos, pesados, comerciales y ligeros, acceso a las características de seguridad y antirrobo (la creación del SERMI), gestión de comunicación de averías de un vehículo y reparaciones en remoto. Pese a la situación actual de ANCERA y FIGIEFA, Basset felicitó a la patronal española por su trabajo y terminó su intervención diciendo: "Gracias, porque vosotros sois la posventa".

www.figiefa.org

ANCERA de Oro

Como ya estaba anunciado, tras la cena de clausura del Congreso, las insignias ANCERA de Oro se entregaron a **Jesús Hermosilla** y a **Antonio Cintado** (quien fue presentado por Fernando Pardo). Ambos muy satisfechos recordaron cuándo se conocieron, allá por el 1978.



LOS 11 TALLERES DE LA RED EUROTALLER RECIBIERON EL GALARDÓN EN UNA GALA EuroPremium: 11 mosqueteros

A principios de julio fueron entregados los galardones que premian a los mejores de la red promovida por los socios de Group Auto Union España, un colectivo que se consolida como una alternativa frente a los concesionarios de marca.



Carlos Calleja, coordinador de la red, dirigiéndose a los asistentes.



Fernando Pardo felicitó al equipo de Group Auto unión, destacando la labor de Calleja en este año al frente de la red.



Los trofeos premian a los mejores de la red basada en los cuatro estándares: formación, información, imagen y marketing.



- TALLERES AUTO TECH, de Jerez, Cádiz (atendido por AUTO SPORT JEREZ)
- TALLERES LA FUENSANTA de Coín, Málaga (atendido por AUTO SPORT MALAGA)
- CHAPISALAS MALAGA de Málaga, (atendido por NAVARRO HNOS.)
- AUTO TALLER JUANOLA de Figueres, Girona (atendido por ESTABLIMENTS COLL)
- TALLERES AUTO CASADO, de Utrera, Sevilla (atendido por LAUSAN SEVILLA)
- TALLERES ALCORCON, de Alcorcón, Madrid (atendido por LAUSAN MADRID)
- TALLERES SAN SIMON, Santander, (atendido por MILLARTO SANTANDER)
- TALLER JAVIER PRIETO, de La Manjoya, Oviedo (atendido por MILLARTO OVIEDO)
- TALLERES CHICO, de Córdoba (atendido por GRUPO PEÑA)
- TALLERES J. CAAMAÑO de Palma del Río, Córdoba (atendido por GRUPO PEÑA)
- OMEGA AUTOMOCION, S.C., de Zaragoza (atendido por LAUSAN ZARAGOZA)

Durante la entrega a la que asistieron, con sus acompañantes, talleres, fabricantes, coordinadores de zona de EuroPremium, gerentes de los socios, miembros de la prensa y equipo de Group Auto Union España, **Carlos Calleja**, el coordinador nacional de la red de talleres dirigió unas palabras a los asistentes, en las que, aparte de agradecer a todos los presentes su participación e implicación en el proyecto, comentó su satisfacción por la evolución de los miembros de la red, en la que *"debido al desarrollo y mayor empleo de las nuevas tecnologías, los EuroPremium serán mejores cada vez"*.

De hecho, entre las acciones para la red de este año este aspecto es fundamental: la

Formación es mucho más práctica, con vehículos de última generación que disponen de centralitas duplicadas para facilitar la labor de los cursos, se generaliza la **Telediagnos**, independientemente de la marca de herramienta de diagnóstico de que el taller disponga y la nueva **Web** de la red, activa desde abril, que se ha abierto mucho más si cabe al conductor, incluyendo un motor de búsqueda de talleres (con tres distintos criterios de selección, según **tags**) basado en **Google Maps**.

Un equipo motivado

Por su parte, un satisfecho **Fernando Pardo** remarcaba el cambio que ha experimentado la red con la integración de Calleja en el equipo, que han disfrutado así de una intensificación en el seguimiento de su andadura. También quiso agradecer al equipo de GAUE (**Luisa Ortiz, Beatriz Sebastián y Juan Carlos Pérez-Castellanos**) su esfuerzo para que la velada fuera un éxito. Y a ello contribuyó la amenización del grupo *Los Hobbies*, quienes estuvieron recordando éxitos y ritmos de los 60 y 70 para que los presentes bailaran hasta el amanecer.

Sábado de Ocio

Al día siguiente, excursión: salida en autobús acompañados de guía al *Real Sitio de la Granja de San Ildefonso*, visita al *palacio* y ruta hasta *Pedraza* donde se realizó un paseo panorámico para ver con calma el bello pueblo castellano, que conserva sus murallas medievales, y almuerzo en la Hostería de Pedraza.. Tras el almuerzo, ruta hacia Madrid para volver a los lugares de origen. ●

www.eurotaller.com

Con Gala en el Gran Casino de Madrid (Torrelodones), los once **EuroTalleres** elegidos en esta octava edición, celebrada bajo el lema de *"Todos para uno y uno para todos"* de los mosqueteros de Alejandro Dumas, recibieron diploma y estatuilla acreditativos, tras culminar el proceso de elección, que se lleva a cabo cruzando los resultados de la prensa especializada en posventa, entre las que figura **MRyT**, y los doce proveedores (**Gates, MANN+HUMMEL, Phillips, Delphi, Federal-Mogul, Valeo, TRW, Sachs-Lemförder, SKF, Robert Bosch, Grupo Schaeffler**) y en el cual los finalistas mostraban un perfil mucho más intenso en lo que al cumplimiento de los cuatro estándares de calidad se refiere (Formación, Información, Imagen y Marketing). Entre ellos, varios **EuroTaller Plus**, es decir que forman parte de esos 200 talleres voluntarios en intensificar su vinculación a la red pasando una auditoría (realizada por ATISAE, el pasado año, con un equipo de cuatro profesionales) y posterior consultoría (una tarea en la que les acompañarán cuatro nuevos profesionales con un perfil más de asesor) a realizar este año,

Once, uno más

Once y no diez talleres, como en otras ediciones, debido a la gran calidad de los concursantes, resultando muy disputada ambas fases de selección:

UNA NUTRIDA REPRESENTACIÓN SECTORIAL SE REUNIÓ EN MADRID PARA HACER UN EJERCICIO DE MEMORIA Y DESPEDIR AL QUE DURANTE 21 AÑOS HA SIDO GERENTE DE LA AGRUPACIÓN

GECORUSA: 30 aniversario y homenaje a Javier Herrero

Fue un evento de celebración de lo logrado en tres décadas, en el que, además de recordar a todas las personas que han contribuido al proyecto, se homenajeó a Javier Herrero, que alcanza la edad de dedicarse a otras actividades, tras 48 años en activo en el sector.



Javier Herrero, ex-gerente de Gecorusa y ex-coordinador de la red de Talleres Star; Ramón Otero López, presidente actual del grupo; y José Manuel Ibáñez, gerente de Gecorusa.

GECORUSA nació en 1980 y su directiva quiso celebrar con el Sector esa efemérides, agradeciendo a socios, proveedores, patronales, colegas de profesión, y prensa, su vinculación con el Grupo.

El evento, contó con una convocatoria de lujo, con casi todos los líderes de los grupos de distribución que operan en España, presidentes de patronales, los principales proveedores, socios en activo o históricos, prensa, junto con profesionales vinculados al grupo a lo largo, de las tres décadas; se concitaron en el *Museo del Traje de Madrid*.

Ejercicio de memoria

Tal como decía **Ramón Otero**, actual presidente del grupo, introducido por **José Miguel Ibáñez**, el actual gerente de la agrupación, se trataba de "echar la mirada atrás para reforzarnos".

Pero fue un ejercicio realizado de una manera original: tras recordar a las personas que pertenecieron a la estructura y ya no están, se proyectaba una película en la que se le encargaba a un investigador privado averiguar el "secreto"

de GECORUSA; así, se iban desgranando los principales momentos de la estructura, los datos más relevantes, además de las actividades realizadas a lo largo de estas tres décadas.

El nacimiento, las cuatro sedes (Barcelona, Bilbao, Sondika y Madrid), los intentos de fusión -los fallidos y los que se están materializando ahora con **AGERAUTO-**, los logotipos, las marcas propias **GECOR** y **GC+**, la presencia en ferias, la red de talleres Star o el programa Gec Doc aparecían en forma de imágenes, logotipos y datos obtenidos, siendo citados por la voz en off del "detective".

El colofón era una entrevista a Herrero a cargo del detective "camuflado" de reportero de un medio económico (que no de posventa) en "Extensión"; Herrero era citado como perteneciente a la estructura desde el principio (socio, secretario del consejo de administración y gerente); y por ello el ideal para llegar a conocer el secreto del éxito del modelo de gestión del grupo; en la entrevista, Herrero iba desgranando hechos ofreciendo su conclusión sobre el "secreto" de GECORUSA: presidentes, consejos de administración, consejos comerciales y, destacando, los asociados.



Javier Herrero, dijo estar "tranquilo de dejar una empresa que he sentido como propia, en buenas manos".



El sector "en pleno" acudió al museo del traje.



El grupo, simbolizó el agradecimiento al sector entregando placas a diversos profesionales en activo.



Agradecimientos

Tras la proyección, Ibáñez hacía material el agradecimiento al sector mediante placas conmemorativas por el apoyo a GECORUSA que se iban entregando a proveedores, recogida por **Benito Tesier** como presidente de SERNAUTO, patronal de la distribución, recogida por **Miguel Ángel Cuerno**, Gerentes de Grupos, recogida por **Carmelo Pinto**, y prensa, recogida por **Nuria Álvarez**. Todos ofrecieron palabras de cariño a Herrero, su felicitación al grupo, siendo mencionada la entusiasta iniciativa de sus integrantes a lo largo del tiempo.

Quizá faltó recordar a los clientes, los talleres, un detalle que nos resultó llamativo.

Un "hasta la vista" en loor de multitudes

A partir de ese momento, Ibáñez llamaba a todos los socios de todas las épocas para que se subieran al escenario y ser testigos del homenaje a Herrero que, en forma de placa, le entregaba Otero "en agradecimiento a todos los años de compromiso y dedicación a GECORUSA".

Herrero dirigió unas palabras a los asis-

tentes en las que manifestaba encontrarse *"abrumado y emocionado, contento de poder despedirse de todos los amigos y compañeros de viaje"*. Agradeciendo a todos el apoyo recibido se mostraba *"tranquilo de saber que dejó en buenas manos una empresa que siempre he sentido como propia"*.

Pero había más: **Eutimio y Asun**, de Auto Repuestos Denia, le entregaban un obsequio, así como **Juan Carlos Martín**, director comercial de Valeo (mencionando a **Marino Méndez** o **Antonio Molina**, en otra etapa vinculados a la empresa fabricante y presentes en la sala), **Alain Lez**, de Tudor, se sumaba a los homenajes, así como **Emilio Orta** (fundador de Fonos y actualmente presidente de AVIA, el cluster de automoción de la comunidad valenciana); tras la intervención de **Pepe Téllez**, el otra director comercial de **Varta**, Ramón otero cerraba el acto con un "punto y seguido", tras lo que se sirvió un almuerzo. ●

 www.gecorusa.com



Socios, y proveedores, entregando sus obsequios a Herrero.

EN COORDINACIÓN CON LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ÁVILA, SE ENMARCAN EN EL TÍTULO UNIVERSITARIO ESPECIALISTA DE POSVENTA DE AUTOMOCIÓN, Y YA SE PLANTEA UNA NUEVA EDICIÓN

4ª Jornada del I Ciclo de Conferencias de la Cátedra CESVIMAP

Una asistencia de lujo, 140 profesionales llenando la sala del Palacio Los Serrano de Ávila para una jornada que, con el título genérico de Mirando al futuro de la posventa del automóvil cerró el ciclo de este año.



Peritos y talleres, condenados a entenderse

Previo al turno de debate, se produjeron algunas intervenciones de los ponentes, en los que se iba desgarrando la postura ante negocio de reparación según los diversos puntos de vista; el presidente de **APCAS**, la asociación de peritos de seguros, comentaba en su intervención inicial que los conductores desconocen los procedimientos periciales y que ello hace que, en algunas ocasiones, ante un siniestro, "el asegurado intenta defenderse con la mediación del taller, pero éste no es más ni menos que otro agente del procedimiento con sus propios y legítimos intereses diferenciados de los del resto de intervinientes, en vez de nombrar un 'perito de parte' que es su propio perito en contraste con el del asegurador".

Respecto a las relaciones con el taller, comentaba "Cuando existe profesionalidad por ambas partes - y la hay más que nunca- así como sinergias en los modos de actuación, las relaciones son cordiales en la forma, y profesionales en el fondo. El perito y el taller deben adaptar el importe de la reparación a lo que en cada caso consideren se ajuste más a la realidad de los daños".

Acerca de los precios-hora, dijo "La fijación del precio hora del taller debe establecerse entre las partes, Taller y entidad aseguradora, dentro del respeto a las normas de la libre competencia. El perito, como técnico que es, no debe poner precio a la mano de obra, si no valorar los tiempos y materiales a emplear en la reparación de los daños."

En su intervención, el presidente de **CETRAA**, resaltaba que "la principal labor del empresario

Estas jornadas suponen la obtención de dos créditos optativos del título universitario Especialista de Posventa en Automoción (ya se ha abierto el plazo de inscripción para el próximo curso) que se ha creado junto a la Universidad Católica de Ávila ha contado con la satisfacción por la marcha de la convocatoria y su desarrollo, por parte de los organizadores, que ya están pensando en la siguiente edición.

Ponencias y dos mesas redondas

Como ponentes, **Paulo Pinto**, director general de Pepecar, quien exponía su planteamiento sobre las novedades de gestión de flotas, **Oscar Ciorda**, director general de FITSA, que habló de las perspectivas de futuro en seguri-

dad vial y **Rafael Lorza**, subdirector de área de automoción de MAPFRE Familiar.

Se contó además con mesas de debate; la primera de ellas, titulada *El futuro del taller y la valoración de daños*, estaba compuesta por **José Ángel López**, presidente de APCAS, **Francesc Faura**, presidente de CETRAA y Ramón Marcos, presidente de CONEPA.

La segunda, bajo el epígrafe *La importancia de la marca* contó con la intervención de **José Ortega**, responsable de marketing de BASF, **Fernando Pardo**, director general de GAUE, cuyos socios defienden la enseña de reparación EuroTaller, **Juan Navarro**, director de marketing de Sikkens y **Montserrat Lafuente**, responsable de apoyo a las ventas de Sikkens.



La industria del automóvil internacional confía en BERU



Bujías de encendido BERU:

Encendido seguro y fiable en cualquier situación de funcionamiento.



Calentadores BERU:

Para un arranque en frío rápido y seguro en motores diesel.



Bobinas de encendido BERU:

Desarrolladas específicamente para cada vehículo y permitir un encendido óptimo.



BorgWarner

BERU

Los productos Beru son distribuidos en España por Grovisa

- ▶ Calidad, servicio e innovación a disposición de nuestros clientes
- ▶ Gama completa de recambios con calidad original

grovisa
www.grovisa.com **S.a.**

Principales marcas



BARCELONA ■ MADRID ■ BILBAO ■ MURCIA ■ MÁLAGA



Ramón Marcos

del taller va a ser la adaptación al cambio. Para poder superarla, el taller ha de dedicar un tiempo a conocer nuevos aspectos tecnológicos (vehículos híbridos, eléctrico, o de nuevos equipos y materiales) y los organizativos como empresa, además de aspectos medioambientales, de acreditación, de formación, protección al usuario y también de documentación comercial y económica”, haciendo un llamamiento a que nunca se deje de estudiar y conocer la profesión e incluso la empresa.

Respecto a la valoración de daños, dijo “El taller, como empresa, tiene como primer deber el determinar los costes de producción y sobre ellos la política de precios que debe aplicar para cumplir con el objetivo de la empresa; su lucro, porque sin ello no hay empresa.” Reclamándole la misma filosofía al perito y aconsejando para la futura labor de valoración “transparencia, precisión conceptual y profesionalidad responsable, en los talleres, en el servicio pericial y en la aseguradora”.

Por su parte, el presidente de CONEPA afirmaba que la adaptación al cambio tiene mucho que ver con la formación continua. “Personalmente, todos los días aprendo algo nuevo que contribuye al beneficio de mi empresa. Siempre he tenido claro que el crecimiento de una organización pasa por el desarrollo de las capacidades de todos sus componentes. Cuanto más preparada esté una empresa, mayores garantías de futuro tiene. Y eso se nota especialmente en las épocas de crisis. La formación, sin duda, es sinónimo de futuro”. También hizo públicamente una reflexión sobre la importancia del asociacionismo: “Para un empresario, es primordial contar con el respaldo de una entidad que conoce tus problemas y trabaja por solucionarlos. Es verdad que todos tenemos mucho trabajo dentro de nuestras propias organizaciones, pero esa parte de ‘generosidad’ que caracteriza a los componentes más activos de las asociaciones se ve también compensado por el enriquecimiento personal y profesional que supone estar muy cerca de lo que ocurre en tu entorno. Animo a todos los presentes a implicarse en la mejora del sector a través de las asociaciones”. Sobre la relación entre los talleres y los profesionales de la valoración de daños, indicó que “desde CONEPA entendemos que esta relación siempre debería basarse en la negociación y el



Fernando Pardo



Juan Navarro

respeto entre dos profesionales, cada uno en su especialidad, que trabajan para satisfacer a su cliente final. Por lo tanto, como en cualquier negociación, el espíritu es siempre conseguir lo mejor para todas las partes que, en estos casos, somos tres, porque, insisto, no hemos de olvidar nunca al automobilista”.

Durante el debate, se produjeron alusiones a las presiones que reciben los talleres y que, como dijo el presidente de APCAS, son denunciadas (aunque también afirmó desconocer tales situaciones); quedó clara la disparidad de opiniones sobre la independencia del perito, reclamándose la necesidad de que talleres y peritos manejen un idioma común, aunque sobre los baremos se llegó a decir que los únicos referentes oficiales son los que marca el fabricante; sobre esta cuestión, el presidente de APCAS afirmaba “Yo soy antibaremos. Cada caso es distinto y la obligación del perito y del taller es ajustar los tiempos en cada reparación”.

La marca, valor añadido

Durante el debate de la segunda mesa redonda, se coincidió en proporcionar a la marca un peso específico fundamental en los negocios de la posventa, gracias a los valores que incluye que, para **Fernando Pardo** suponen “aportar una garantía para el cliente (por la uniformidad y homologación de los productos que ofrece) y valor añadido; Nuestra marca es reconocible por toda Europa. Este hecho por sí mismo ya es un éxito”.

Para **Juan Navarro**, entre los puntos clave sobre los que se asiente una marca



Francesc Faura



José Ortega



Montserrat Lafuente

están “añadir valor a los productos, clientes y distribuidores, comprometerse con el medio ambiente, reconocer las preocupaciones de la sociedad aportando soluciones tecnológicas y servicio eficientes”.

Montserrat Lafuente coincidía en que, para el fabricante de pintura la marca supone servicio al cliente “la pintura es sólo una parte: logística, formación... El éxito de los clientes es el éxito de la marca”.

José Ortega estaba de acuerdo en la innovación, servicio al cliente, calidad o rentabilidad de toda la cadena como valores de sus marcas, afirmando además que “Para contribuir al éxito de nuestros clientes necesitamos formar al mejor equipo posible. La formación es indispensable”. ●

www.cesvimap.com

POSVENTA EN LAS VENAS

MI PUNTO DE VISTA

Es de obligado cumplimiento que hablemos de la entrada en vigor del nuevo Reglamento de Posventa (UE) nº 461/2010 con un periodo de validez desde el 1 de junio 2010 hasta el 31 de mayo del 2023.

No voy a explicar todas las ventajas del nuevo reglamento, pero sí un resumen del comunicado del Comisario de Competencia de la Unión Europea Joaquín Almunia.

“Almunia anuncia que la UE intentará abaratar la reparación de automóviles”.

“Se apuesta por los talleres independientes porque incrementan la posibilidad de elección de los consumidores”.

“Las Marcas, no podrán supeditar la aplicación de la garantía del vehículo a que el cambio de aceite o cualquier otro servicio se haya efectuado únicamente en los talleres autorizados. Naturalmente los fabricantes de vehículos si podrán exigir que las reparaciones cubiertas por la garantía – que pagan ellos – se lleven a cabo en su Red Autorizada”.

Ante todas estas buenas noticias para el Sector Independiente, la pregunta que nos debemos hacer es sencilla:

¿Sabrán aprovechar los Talleres Multimarca la oportunidad que les ofrece el nuevo reglamento?

No debemos olvidar que al final quien decide (más allá del nuevo Reglamento) a que taller lleva a reparar su vehículo es el “Cliente” y que las Marcas de automóviles y su Red de Concesionarios no se van a quedar inactivas ante



esta nueva amenaza de reducción de su negocio. Por tanto debemos conocer cómo está afectando la Crisis al “Cliente” y sobretodo descubrir “EL FACTOR DIFERENCIAL DE LA RED MULTIMARCA” para atraer al Cliente a su Taller.

- Nuevo Consumidor más ahorrador
- Un Cliente menos solvente económicamente
- -700.000 Clientes nuevos en el 2009 respecto a las ventas 2005
- No crece el uso del coche, disminuye el mantenimiento y la reparación.
- En el 2005 cada 4.900 kms, se acudía al taller
- En el 2009 cada 7.300 kms, se acude al taller (Se realizan 2.400 kms, más que en el 2005 antes de acudir al taller)
- Aumenta sensiblemente el nº de coches circulando de más de 4 años

En el Mundo de la Posventa hay muchos “actores” y todos quieren su parte de pastel, pero quien reúna la mayoría de las “B”, “Bueno”, “Bonito” y “Barato”, será quien se lo coma.

Hasta el próximo número, donde hablaremos de cómo conseguir las “B”.

www.cpmmarketing.es

inside|bitb]

it's a **child's** play

FRIGAIR

Together, for more than 15 years, we control motor vehicle temperatures
Now available even for Trucks!

Kit, te necesito

En el mercado de reposición de correas, el kit se ha convertido en el producto más pujante ya que el taller lo demanda cada vez más. El resultado es que la distribución debe disponer de una buena gama al respecto, gama que ya se encargan los fabricantes de suministrarla pues observamos que la oferta al respecto es cada vez más amplia. También son cada vez más habituales las correas elásticas que ya no necesitan tensor.

En general, entendemos que la situación actual no afecta tan negativamente a nuestro sector como a otros. Por tanto, el taller independiente tiene, sin duda, una gran oportunidad de negocio". Son palabras de un representante de un importante fabricante de correas y se refiere a la posventa del automóvil. Trasladas al **mercado de reposición de cor-**

reas, deducimos, y más tras conocer la opinión de varios actores de este mercado, que las ventas en 2009 han mantenido el tipo e, incluso, han crecido, aunque ligeramente.

En la lucha

La teoría dice que el **estancamiento de las ventas de automóviles** del año pasado de-

bería **incrementar el volumen de negocio de los talleres** porque aumentan las operaciones de mantenimiento de un parque automovilístico que no se renueva. Pero la teoría no es tan fácil y es que, en el reverso de la moneda, la **crisis económica** de las familias comporta que se retrasen las revisiones o, simplemente, no se lleven ni a cabo.

Bien lo saben los talleres y la distribución. Un destacado distribuidor barcelonés ahonda en esta cuestión: "el mercado de correas está estabilizado ya que aunque la bajada de ventas de coches debería aumentar el volumen del mercado de reposición, los talleres también notan la crisis con menos coches a verificar".

Desde la distribución también apuntan otros dos problemas principales: el consabido de los **márgenes** y la **competencia** cada vez más fuerte del **canal concesionario**. Sobre el primero, poco a comentar, es una queja endémica del sector que se plasma en opiniones como las siguientes: "los márgenes son un problema ya que cada vez son más reducidos por ser un producto -la correa- muy maduro" o "el poco margen de la distribución es uno de los principales problemas. Se trabaja con precios demasiado elevados para poder practicar descuentos del mismo nivel". Sobre la competencia del canal marquista, es una consecuencia lógica del momento actual, al no vender coches, los concesionarios tienen que potenciar la actividad de posventa y a la hora de poner en marcha esta estrategia, tal como subraya un importante distribuidor gallego: "pueden desarrollar potentes campañas de marketing al contar con el apoyo del fabricante". No obstante, el **canal multimarca independiente** sigue siendo el **principal demandante de correas**.

También los distribuidores consultados han coincidido en destacar el **auge de los kits de distribución** y lo tienen claro al respecto: "últimamente prima mucho el estar bien posicionado con el precio de los kits de distribución". Las **ventajas** del kit en términos de **rapidez y fiabilidad de reparación** en comparación con el suministro de los componentes sueltos es un factor cada vez más decisivo en este mercado.



El taller se decanta cada vez más por el kit de distribución por las ventajas que ofrece en términos de rapidez, facilidad y fiabilidad en las operaciones de montaje y desmontaje de la correa.

HT. Para **nueva** generación diesel

The original **power** in motion



HNBR - GF - PA66 < NO DOBLAR
HNBR - GF - PA66 < NON PIEGARE
HNBR - GF - PA66 < NE PAS PLIER
HNBR - GF - PA66 < NICHT KNICKEN
HNBR - GF - PA66 < DO NOT CRIMP
HNBR - GF - PA66 < NO DOBLAR
HNBR - GF - PA66 < NON PIEGARE
HNBR - GF - PA66 < NE PAS PLIER
HNBR - GF - PA66 < NICHT KNICKEN
HNBR - GF - PA66 < DO NOT CRIMP

ISORAN®
DAYCO
ISORAN®
DAYCO
ISORAN®
DAYCO
ISORAN®

DAYCO



www.dayco.com

MARK V
Automotive

TEMA DEL MES CORREAS

Optimismo

La tendencia de los proveedores es hacia la queja. Sin embargo, este mercado, aparte de que incluso incrementa ventas en un momento tan delicado como el actual, ofrece **oportunidades**, muchas según un fabricante líder del mercado: "el parque automovilístico en España es muy amplio. Por lo tanto, aquellas compañías, talleres, recambistas y fabricantes que consigan un equilibrio entre calidad, profesionalidad y un precio justo tienen un gran futuro". Con este mensaje nos quedamos.

La oferta

Desde hace años las marcas de correas más vendidas son tres: **Gates, Dayco y ContiTech**. Entre ellas copan **más del 80% del mercado** pero existen otras marcas y proveedores interesantes. Una muestra representativa de lo que ofrece el mercado de reposición de correas es la siguiente:

BEYOUNION: Barcelona. Esta firma importadora y distribuidora opera en el mercado de reposición español con las marcas Gates, Conti y Grubber. Con ellas dispone de todas las tipologías posibles de correas: de distribución, ventilador, alternador, dentadas, trapezoidales, etc. De hecho, las casi 7.000 referencias ofrecidas aseguran prácticamente el 100% de la cobertura del parque. Su más reciente incorporación es la última correa de Gates, la acanalada *Micro V Stretch Fit*.

CONTINENTAL INDUSTRIAS DEL CAUCHO: Cornellà (Barcelona). Referencia del mercado, el fabricante de las marcas ContiTech y Roulunds proporciona 2.655 referencias en correas de todo tipo las cuales superan las 15.000 aplicaciones, lo que se traduce en una cobertura del 98% de los parques de turismo y vehículo industrial. El pasado mes de diciembre editó su último catálogo. En él, encontramos correas como la *Conti-V Multirib Elast*, variantes acanaladas elásticas para la transmisión de grupos auxiliares en turismos como el generador, el ventilador, la bomba de agua, el compresor de aire acondicionado y la servodirección. Su principal cualidad es que, al ser elástica, conserva ella misma la tensión por lo que no necesita un tensor de correas con el consiguiente ahorro de espacio y peso. La última novedad lanzada al mercado por ContiTech es la *Conti Uni-Tool Elast*, una herramienta universal para el montaje de correas acanaladas elásticas. Se



ContiTech ha ampliado recientemente la gama de kits de correas de distribución Conti Synchronbelt con 24 nuevas referencias. En la imagen, una de ellas.

trata de un lanzamiento de gran importancia para los talleres ya que, al ser universal, no tendrán que adquirir herramientas especiales -y caras- a los fabricantes de automóviles. De uso fácil y rápido, esta herramienta se usa en el montaje de la correa nueva y en el desmontaje de la vieja. Tampoco falta en su oferta un medidor de tensión, en su caso el *Conti BTT Hz*, que mide la tensión de la correa original *Conti Synchronbelt*, de las correas dentadas originales y de los equipos originales similares. Su función de autocalibrado garantiza la seguridad de la medición.

DAYCO EUROPE AFTERMARKET:

Barcelona. La gama Dayco de correas y productos de transmisión es otra de las imprescindibles de la posventa del automóvil español. Las más de 2.500 referencias que propone en materia de correas le permite cubrir las necesidades del 97% del parque circulante europeo. La oferta abarca correas dentadas, Poly-V, elásticas, kits de varios tipos, tensores, dampers,

utilaje específico, ruedas libres de alternador y el medidor de tensión *DTM Tensiometer*, compatible con todos los sistemas de transmisión (dentada y trapezoidal) y con todas las estructuras (neopreno, poliuretano con hilo de fibra de vidrio, acero, aramílica, poliéster, etc.). Uno de los productos más destacados son los kits ya que Dayco ofrece una amplia y versátil gama. Entre ellos, merecen especial mención los *KTB*, compuestos por la correa de distribución, los tensores y los rodamientos; los *KTBWP* que, además de los componentes del *KTB* incorporan una bomba de agua y los *KPV* para sistemas auxiliares. Apuntar, por último, que desde hace algunos meses Dayco ofrece la posibilidad de comprar los tensores de distribución sueltos y que, desde la delegación española nos han avanzado que presentarán destacadas novedades el próximo mes de septiembre en Automechanika Frankfurt.

GATES PT SPAIN: Bal-sareny (Barcelona). La amplia oferta **Gates** hacen de esta marca uno de los proveedores líderes. Las 3.250 referencias en turismos superan las 106.000

aplicaciones y las 713 en vehículo industrial, las 12.000. Se estima que la cobertura del parque de turismos es total y que la de vehículos industriales supera el 70%. Tres grandes líneas de producto conforman la gama, las correas trapezoidales acanaladas *MV* y *Stretch-Fit*, las de distribución *Power-Grip* y los kits, de distribución y de correas acanaladas *MV*. Por calidad y prestaciones, marcan la pauta las correas *Micro-V XF*, fab-



Kit KTBWP de Dayco. Incluye la correa de distribución, los tensores, los rodamientos y la bomba de agua.

**Técnicamente fuertes,
gama amplia**



Control total de las vibraciones para una conducción suave

Nuestros amortiguadores de vibraciones de torsión DriveAlign® equivalentes a los del equipo original reducen el desgaste de la correa, el tensor y otros componentes del conjunto de la transmisión. Nuestra amplia gama de productos cubre todos los modelos importantes del mercado. Instale **amortiguadores de vibraciones de torsión DriveAlign®** Gates. Sus clientes apreciarán la mejora en la comodidad durante la conducción.

No se conforme con una calidad inferior a la de equipo original. Insista en Gates.



A Tomkins Company

TEMA DEL MES CORREAS

ricadas con un compuesto EPDM, un material exclusivo y muy resistente, sobre todo en las condiciones más críticas. La más novedosa, sin embargo, es la correa *Micro V Stretch-Fit*, correa que garantiza la tensión y que le permite prescindir del tensor simplificando así la estructura del sistema de transmisión. De todas maneras, la actualización de la gama es constante, en febrero de 2010 editó el nuevo catálogo de sistemas de transmisión y en octubre de 2009 había ampliado la gama de correas *Stretch-Fit* con ocho nuevas referencias. Desde 2001 dispone de medidor de tensión, el *STT-1* que ya ha sido puesto al día para poder verificar la tensión de las correas *Micro-V*. De pequeño tamaño y electrónico,



Correa trapezoidal acanalada Micro V Stretch-Fit de Gates. Garantiza la tensión prescindiendo del tensor.

el tensímetro STT-1 analiza las ondas sonoras mediante un sensor por lo que no hace falta consultar manuales o modos de empleo.

GROVISA: L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Delegaciones en Coslada (Madrid), Bilbao, Málaga y Murcia. Distribuidor en exclusiva de la marca **Hutchinson** cuya amplia gama de correas abarca desde variantes de distribución, AV, Poly-V PK y HD. La cobertura del parque es muy elevada y todas



Correas Bosch. La oferta de la marca alemana alcanza el millar de referencias en correas y los 200 kits de distribución.

las referencias para reposición disfrutan de calidad equivalente al equipo original ya que Hutchinson, el inventor de la correa Poly-V, es uno de los principales proveedores de primer equipo a nivel mundial. Como novedad, Grovisa dispone, desde principios de año, de la nueva herramienta de montaje Hutchinson para correas Poly-V *Stretchy* la cual garantiza la correcta instalación de este tipo de correa. Las correas acanaladas Poly-V *Stretchy* son las más destacadas de la gama Hutchinson. *Stretchy* significa elástica, es una tecnología patentada por Hutchinson y permite prescindir del rodillo tensor para, así, conseguir que el motor sea más ligero y compacto. Actualmente la línea Poly-V *Stretchy* consta de 19 correas con 33 aplicaciones principales.

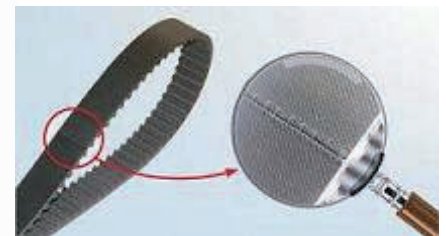
ROBERT BOSCH ESPAÑA: Madrid. La propuesta del gigante alemán es un catálogo de correas **Bosch** 2009/2010 que reúne aproximadamente un millar de referencias entre correas de distribución, ventilador, dentadas, trapezoidales

y acanaladas y unos 200 kits de distribución entre los que se incluyen kits de distribución con bomba de agua. La oferta en correas cubre las demandas del 98% del parque de turismos y vehículo comercial. Los kits, son el producto "estrella". Robert Bosch ofrece tres variantes: kits de correa dentada y polea tensora; kits de correa dentada y bomba de agua y kits de correa trapezoidal con polea tensora. Éstos, proporcionan los componentes necesarios para realizar la reparación de forma más rápida y segura y con las variantes propuestas alcanza el 85% de cobertura del parque.

SCHAEFFLER IBERIA AUTOMOTIVE AFTERMARKET: San Sebastián de los Reyes (Madrid). Participa en este mercado a través de su marca **INA** que ofrece productos como unas nuevas correas dentadas recientemente presentadas. La calidad ha sido la prioridad en la fabricación de estas correas que se dotan en su parte posterior de un tejido que se une en uno o en dos puntos mediante un hilván. Este tejido, junto con la técnica de soldadura son dos procedimientos habituales en la fabricación de correas para primer equipo. INA también propone correas con un recubrimiento de teflón, material que reduce el rozamiento y el desgaste en la parte dentada de las correas. Por su elevada vida útil, se utilizan sobre todo en los motores diésel de última generación.



La amplia gama de correas Hutchinson llega a España de manos de Grovisa.



Los materiales y técnicas de fabricación de las correas INA son propios de equipo original.



En la imagen, dos recientes lanzamientos de SKF, una nueva correa para sistemas auxiliares y la herramienta VKN 300.



Zoel Mir importa y distribuye en España la marca Flennor cuya oferta abarca todos los tipos de correa.

SKF ESPAÑOLA: Madrid. El fabricante sueco es uno de los proveedores tradicionales del mercado de correas y está de actualidad porque presentó recientemente dos novedades, una ampliación de la oferta en correas V y Multi-V y la herramienta VKN 300. La gama **SKF** de correas en V y Multi-V para sistemas auxiliares de motor cuenta con 450 nuevas referencias, la mayoría para vehículo asiático, con lo que suma un total de 1.250. Todas ellas se presentan con la medida exacta para ajustarse al milímetro a las especificaciones de los fabricantes de primer equipo. Por lo que respecta a la herramienta VKN 300, está diseñada para su uso en el montaje de correas elásticas ya que permite "estirar" la correa para un ajuste más fácil gracias al bloqueo

de la polea. El resultado es una reparación más rápida y sencillo y como, además, es reutilizable, se puede utilizar sobre multitud de vehículos.

ZOEL MIR: Noain (Navarra). Delegación en Málaga. Importador y distribuidor de la marca de **Flennor**. A través de ella

pone a disposición del aftermarket patrio 1.900 referencias en todo tipo de correas: acanaladas, trapezoidales, dentadas, de distribución, ventilador, alternador, etc. Toda esta oferta aparece recopilada en el catálogo Flennor 2009/2010. La firma navarra destaca las correas de distribución de entre toda la oferta propuesta. ●

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

www.adparts.com
www.adr98.com
www.agreu.com
www.blueprint-adl.com
www.bosch-automotive.es
www.cautex.com
www.cecauto.com
www.conti-online.com
www.davasa.es
www.dayco.com
www.dipart.es
www.europart.es
www.exclusivasbcn.com
www.federalmogul.com
www.gates.es
www.groupautounion.com
www.grovisa.com
www.grupauto.es
www.grupobelloc.com
www.holyauto.com
www.italrecambios.es
www.meycar.es
www.optibelt.com
www.schaeffler-aftermarket.com
www.vsm.skf.com
www.zoel.es

EL TALLER VIRTUAL DE DAYCO

Con el objetivo de facilitar el día a día del taller y las operaciones relacionadas con las correas, **Dayco Europe Aftermarket** ha puesto en marcha en su web (www.dayco.com) el servicio de **Garaje Virtual**. Se trata de un espacio en el que se accede a abundante información y datos técnicos así como a noticias sobre promociones de la marca, novedades de producto, eventos, información sobre los cursillos que imparte Dayco, etc.

Lo más valioso este servicio es la información técnica que proporciona. Una vez registrado en el Garaje Virtual (el registro es sencillo y gratuito), el profesional de la reparación tiene a su disposición multitud de **Technical Informations** (informaciones técnicas) y **layouts** (esquemas de montaje). Las informaciones técnicas se pueden buscar por selección de constructor (Ford, SEAT, Citroën, etc.), por código Dayco (KTB360, DPV1046...) y por número de **Technical Information**.

A modo de ejemplo, en las imágenes les mostramos una Información Técnica que pueden encontrar en el Garaje Virtual de Dayco.

The screenshot shows the Dayco website interface. At the top, it says 'DAYCO The original power in motion. MARKIV Automotive'. Below that, it says 'DAYCO AFTERMARKET INFORMACIONES TÉCNICAS'. The subject line reads: 'Asunto: KTB 414 OPEL - VAUXHALL ASTRA - COMBO - MERIVA - CORSA Mtr. Y17DT - Y17DTL - Z17DTH TI0049E'. A note states: 'Los motores ISUZU hasta el nº 328704, para la puesta en tensión y la transmisión del movimiento de la correa de distribución, utilizan el tensor OE 5636724 (Fig. A), según indicado a continuación (Fig. B)'. There are two figures: Fig. A shows a pulley with a spring and a tensor; Fig. B shows a timing belt layout with labels for 'resorte', 'abrazadera tensor', 'tensor', 'abrazadera soporte motore', and 'abrazadera cojinete'.



www.concedecoche.com

LO HAN PUESTO EN MARCHA PEUGEOT ESPAÑA Y GRUPO SANTOGAL

NUEVO CONCESIONARIO PEUGEOT EN LAS ROZAS (MADRID)

La marca del león ha incrementado su presencia en la Comunidad de Madrid, sobre todo en la zona noroeste, con la reciente inauguración de un nuevo concesionario en Las Rozas. Han puesto en marcha estas instalaciones **Peugeot España** y el grupo portugués **Grupo Santogal**.

Rafael Prieto, Consejero Delegado y Director General de Peugeot España, comentó en el acto de inauguración: "coincidiendo con que Peugeot celebra estos días sus 200 años de historia, para nosotros es un orgullo la incorporación a nuestra red de concesionarios en España, de un grupo como Santogal, que ya representa a Peugeot en Portugal, poniendo a disposición de los clientes de esta zona de Madrid su experiencia, su buen hacer y estas magníficas instalaciones". Por su parte, el Presidente de Grupo Santogal, **Fernando Espirito Santo**, subrayó que "es un orgullo poder representar una marca que lleva presente 200 años en el mercado, de los cuales hemos compartido los últimos 64 en Portugal. Fue en el pasado siglo, año 1946, cuando los primeros Peugeot 202 y 203, llegaron a Lisboa de la mano de Santogal".



De izquierda a derecha, Rafael Prieto, Consejero Delegado y Director General de Peugeot España, y Fernando Espirito Santo, Presidente de Grupo Santogal.

El nuevo concesionario Peugeot de Las Rozas supera los 6.000 metros cuadrados y en él se desarrollarán las actividades de comercialización de vehículos nuevos, de servicio oficial y de distribución de recambios. **C**

www.peugeot.es / www.santogal.es

CON LOS GALARDONES RENAULT GLOBAL QUALITY AWARDS

RENAULT PREMIA LA CALIDAD DE SERVICIO



Renault España ha entregado los dos galardones correspondientes a nuestro país de los premios **Renault Global Quality Awards**. Los concesionarios galardonados fueron, en la categoría de *Valor Absoluto*, **Javier Benito**, de **Talleres Escorial** (Madrid) y **Lorenzo Vidal de la Peña**, de **Vidal de la Peña Automóviles** (Santander). En la categoría de *Progresión frente al Año Anterior*, los "escogidos" fueron **José Ignacio Guillén**, de **Automóviles Teruel** y **Francisco Galnares**, de **Syrsa Automoción** (Sevilla). Estuvieron presentes en el acto de entrega directivos de la marca francesa como **Armando García**, Director General de Renault España Comercial, o **Carlos Fraile**, Director de Ventas. Los premios **Renault Global Quality Awards** se entregan desde 2006 y reconocen la calidad de servicio en ventas y posventa de los concesionarios. La calidad de servicio es una de las prioridades de la marca francesa y está dando sus frutos: en 2009, el 80,5% de los clientes españoles se declaró totalmente satisfecho con el servicio de venta y de posventa, cifra un 16,5% mejor que en 2005, último año antes del despliegue del plan mundial de mejora de la calidad de los productos y servicios de Renault. **C**

www.renault.es

EN LA LOCALIDAD MADRILEÑA DE LEGANÉS

GRUPO VEHINTER ABRE CONCESIONARIO BMW-MINI



Momentum, así se llama el nuevo **concesionario BMW-MINI** inaugurado hace pocos días en Leganés, concretamente en la Ciudad del Automóvil de esta localidad madrileña. Esta concesión pertenece a **Grupo Vehinter**, firma que cuenta con varias concesiones más repartidas por la Comunidad de Madrid: **Vehinter Getafe**, **Vehinter Alcorcón**, **Vehinter Fuenlabrada**, y ahora **Momentum Leganés**, lo que hace un total de tres concesionarios integrales y un macrotaller de carrocería y pintura.

El concesionario BMW-MINI de Leganés dispone de 14.000 metros cuadrados dedicados en exclusiva a estas dos marcas y ha nacido con el objetivo de diferenciarse y ser un referente de servicio y atención al cliente. Además, representa un concepto muy singular de concesionario en el que se desarrollan diferentes actividades como: zona de pruebas xDrive, mini-parque de seguridad vial para niños, zona de golf y restaurante.

Las nuevas instalaciones fueron inauguradas por **Eduardo Villaverde**, Presidente Ejecutivo de **BMW Group España y Portugal**. El Gerente de este nuevo concesionario es **Gerardo Martínez**. **C**

www.bmw.es

EL CAMBIO MÁS NATURAL Y RENTABLE PARA TODOS



BOMBAS DE DIRECCIÓN ASISTIDA



MOTORES



CULATAS



MOTORES DE ARRANQUE



COMPRESORES CLIMATIZACIÓN



ALTERNADORES



CAJAS DE VELOCIDADES MANUALES



SISTEMA DE NAVEGACIÓN



CAJAS DE VELOCIDADES AUTOMÁTICAS



EMBRAGUES



TRANSMISIONES



BOMBAS DE INYECCIÓN



DIRECCIONES



ESTRIBOS DE FRENO



TURBO COMPRESORES



PORTAINYECTORES



TABLEROS DE A BORDO



**Renault
Cambio
Estándar**

GARANTÍA 100% RENAULT

CON RENAULT CAMBIO ESTÁNDAR SER ECOLÓGICO LE COSTARÁ MENOS.

Ahora puede ofrecer a sus clientes una solución adaptada a sus necesidades y colaborar con el medio ambiente. Porque con las piezas de origen renovadas de Renault Cambio Estándar, además de ahorrar hasta un 50% respecto a la pieza nueva, se consume menos energía y se generan menos residuos. En definitiva, un ejemplo de rentabilidad responsable y del compromiso de Renault con la ecología.



RENAULT

RENAULT PRO+ SE PRESENTÓ OFICIALMENTE

En pasados días de junio, en las instalaciones de Renault Retail Group, filial de Renault y concesionario para sus marcas Renault y Dacia, situadas en Esplugues del Llobregat, Barcelona, se presentaba oficialmente el proyecto Renault Pro+.

► **Renault Pro+** nace, tal como explicaba en la presentación **Julio de la Llana**, responsable del centro nacional y del proyecto Renault Pro+, "para proporcionar el máximo servicio al cliente profesional, tratándolo de forma independiente del resto de clientes de la marca, usuarios de turismo, dado que su vehículo es una herramienta fundamental para su trabajo y requiere una atención personalizada".

Una estructura nacional

De la Llana comentaba que Renault Pro+ cuenta ya con ocho puntos en activo (Córdoba, Pontevedra, Vigo, Madrid Norte, Madrid Sur, Getafe, Valencia y el de Barcelona –escogido para la inauguración oficial-), y su proyecto se fundamenta en que de los 84 concesionarios (76 con Centros de Empresa) son susceptibles de disponer de Renault Pro Plus unos 35, así que su equipo se plantea haber visitado todos los centros en 2011 y haberlos implementado en 2012, unos plazos en los que se contempla la formación de los operarios.

Tres pilares básicos

La inauguración, a la que se convocaba a clientes de la zona, potenciales usuarios del servicio (Agbar, Gas Natural, Tradisa, etc.) es la presentación oficial de un proyecto que se basa, tal como explicaba de la Llana, en tres pilares fundamentales:

La estructura comercial adecuada

Una posventa especializada para la atención personalizada de este tipo de vehículos

Una gama de vehículos (de serie y adaptados), amplia, con bajo coste de mantenimiento y con elementos de confort, que se ha visto recientemente ampliada con el lanzamiento de la nueva Master, un modelo que incorpora detalles como el respaldo convertible en soporte para el portátil ("nuestros clientes son profesionales inmersos en una corriente de futuro, que emplean nuevas tecnologías, enlazando con la novedad de este proyecto", remarcaba de la Llana), contando como modelos de referencia la furgoneta *Kangoo Maxi* o las novedades de la *Trafic*.

Un taller solo para clientes Pro+

Carlos Esteban, director de la filial y de la concesión, incidía en la voluntad de todo el equipo del departamento de empresas, encabezado por **Jordi García**, de atender y dar servicio a los clientes de una forma mucho más intensa (puesto que antes ya se les atendía con operarios específicos, pero en el mismo espacio que el destinado a turismos), con el fin de conseguir su total satisfacción y su recomendación posterior. Para



Julio de la Llana, responsable del proyecto a nivel nacional



Carlos Esteban, director de la filial y la concesión.



ello, se ha implementado un taller (el primero de estas características en Barcelona) única y exclusivamente para atender a los clientes Pro+.

La posventa, clave para concesionario

José Castaño, el director posventa de la filial ejerció de cicerone de las instalaciones de exposición y del taller, que ha sido creado acondicionando un espacio de 1.200 m², que ha supuesto una inversión de 25.000 Euros (no muy elevada, puesto que ya se disponía de las instalaciones adecuadas y el importe se ha destinado, fundamentalmente, a equipar el taller), aunque la marca ha colaborado al 50% (tal como afirmaba el director posventa del concesionario y filial).

Castaño comentaba también los momentos de

dificultad que atraviesa la posventa (hablaba de un descenso de entradas entre el 14 y el 15%, pero de forma más elevada las entradas de garantías que han sufrido un -40%), con la consecuente necesidad de crear acciones para dinamizar este apartado de negocio que es, hoy por hoy, más importante que la venta de vehículos nuevos en la cuenta de resultados de una concesión (absorbe el 80% de los gastos generales, en datos de Castaño).

El proyecto Renault Pro+ lleva, pues, en un buen momento, en el que los esfuerzos por mejorar la posventa se intensifican, y pensando especialmente en aquellos que tienen en el vehículo una herramienta diaria de trabajo. **C**

www.renault.es



NUEVO CENTRO ESPECIALIZADO EN VEHÍCULOS COMERCIALES

SERVICIOS DE VENTA Y POST VENTA

TODO LO QUE SU NEGOCIO NECESITA EN UN MISMO ESPACIO

El nuevo taller **Pro+** es un espacio dedicado a los clientes profesionales, adecuando todos los servicios a sus necesidades...

- Horarios.
- Recepción de vehículos de hasta 7 toneladas.
- Diagnóstico en menos de una hora.
- Mantenimiento del vehículo en ocho horas y sin cita previa.
- Servicio de carrocería rápida y pesada.

A este espacio es lo que Renault llama **Renault Pro+**, servicios profesionales para profesionales.

VENGA A DESCUBRIR EL NUEVO RENAULT MASTER, RENAULT TRAFIC Y RENAULT KANGOO MAXI...

VENGA A CONOCERNOS, LE REGALAMOS UNA REVISIÓN GRATUITA DE LOS 14 PUNTOS DE CONTROL MÁS IMPORTANTES DE SU VEHÍCULO COMERCIAL...
¡DE REGALO!



RENAULT MASTER



RENAULT TRAFIC



RENAULT KANGOO MAXI

RENAULT RETAIL GROUP EMPRESAS

ESPLUGUES AV. PAÏSOS CATALANS, 24 - 26
TEL. 93 470 26 09 - 93 470 26 10 ESPLUGUES DE LLOBREGAT

RENAULT GLOBAL QUALITY AWARDS 09

(Premio internacional a la calidad de servicio y satisfacción de los clientes)



Dos Premium de verano

Sin ánimo de compararlos porque pertenecen a dos segmentos distintos, ambos modelos sí que representan lo que pueden ofrecer dos marcas Premium en descapotables: calidad, elegancia, refinamiento... y techo de lona. Durante la prueba constatamos el carácter burgués del Audi y la deportividad del BMW.

▷ Aunque los descapotables se han generalizado y las marcas generalistas ofrecen modelos muy acertados en diseños y con avanzados techos metálicos que se cierran de forma automática, siguen siendo las marcas **Premium** la referencia en refinamiento, calidad y exclusividad. Y manteniendo en muchos casos el techo de lona que, aunque parece superado, sigue

proporcionando ventajas como una mayor rapidez de montaje y desmontaje y el ocupar menos espacio en el maletero. Claros ejemplos de lo que acabamos de comentar son el **Audi A5 Cabrio TFSI multitronic** y el **BMW 135i Cabrio**. Con ellos tuvimos ocasión de "desmelenarlos" recientemente. www.audi.es / www.bmw.es



Serenidad Audi

El A5 Cabrio de **Audi** es una berlina de 4,62 metros que destaca por su suavidad de funcionamiento y refinamiento. De ello se encarga principalmente su motor gasolina de dos litros que, gracias a la tecnología de inyección directa (TFSI), es muy progresivo y lineal en su funcionamiento y su cambio multitronic, otro prodigio de progresividad ya que elimina los "bajones" entre cambios de marchas. El resultado final es un elevado confort de conducción sobre la marcha y un silencio en el interior que nos lleva a dudar en los semáforos si el motor está en marcha o no. Merece especial reconocimiento el esfuerzo de Audi por lograr insonorizar a este nivel el A5. Siguiendo esta filosofía, los 211 CV de esta Audi son muy tranquilos entregándose, tanto la potencia y el par, de forma progresiva pero decidida, y es que 211 CV y 350 Nm de par son unas cifras considerables.

En carretera, muestra un carácter burgués aunque tampoco es blando de suspensión. No obstante, prima el confort de marcha sobre la deportividad. El interior es moderno, agradable y rezuma calidad mientras que la habitabilidad es correcta, la lona no sacrifica mucho espacio aunque el espacio para las piernas en las plazas traseras es mejorable. Al menos, eso sí, son dos plazas traseras reales. Tampoco se ve muy comprometido el maletero por la capota, que es de 380 litros. El precio de esta versión también es **Premium**, unos 50.500 euros.



Vitaminas BMW

Alemanes, descapotables y Premium, esto es lo que tienen en común el Audi A5 Cabrio y el BMW 135i Cabrio porque, por lo demás, son coches con filosofías opuestas.

Resulta impresionante el sello deportivo que **BMW** imprime a este 135i. El motor de gasolina, de tres litros y 306 CV, genera unas prestaciones impresionantes: 250 km/h de velocidad máxima, solo 5,6 segundos para pasar de 0 a 100 km/h. Pero no son solo las cifras, es su ruido, su respuesta, su vigor... El comportamiento también es "racing" con unas suspensiones duras que garantizan una gran agilidad y un alta velocidad de paso con curva, eso sí, penalizando la comodidad. Sin ser grande, el BMW 135i Cabrio alcanza los 4,36 metros pero la habitabilidad no está a la altura de esta cifra, sobre todo en las plazas traseras que, siendo generosas, solo están indicadas para niños, sobre todo si el conductor o acompañante son altos y corren los asientos hacia atrás. Mejor es el maletero que, aunque es más de utilitario, sus 305 litros se nos antojan más que suficiente teniendo en cuenta la filosofía de este modelo. El interior es típicamente BMW: en tonalidades negras, austero y sencillo pero de calidad. También el precio es **made in BMW**, alto: más de 52.000 euros y se tienen que pagar aparte elementos como el control de velocidad.

Un último apunte, tanto en el BMW como en el Audi la capota de lona penaliza poco en espacio, se monta y se desmonta fácil y rápidamente de modo automático y esta operación se puede hacer sobre la marcha siempre y cuando no se circule a más de 50 km/h en el Audi y 40 km/h en el BMW. 🟡



JULIO/AGOSTO

95

2010

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil



41

Noticias

43

Actualidad:
R-M elige a su
Mejor Pintor Joven
2010 de España

46

Aula Técnica
Centro Zaragoza:
equipos de secado

NOTICIAS

UN SERVICIO DE GARANTÍA DE REPINTADO PARA SUS TALLERES HOMOLOGADOS

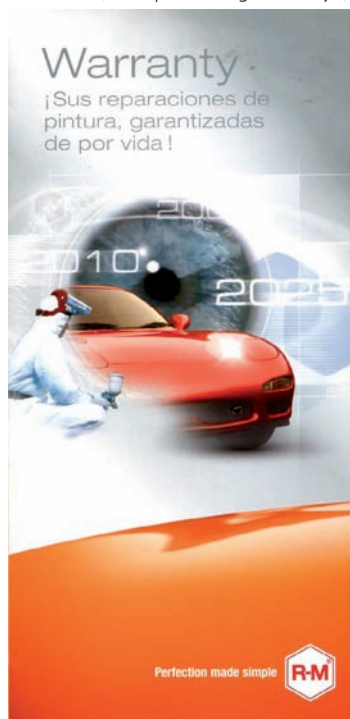
R-M LANZA EL PROGRAMA WARRANTY

La marca de **Basf Coatings** ha presentado el programa **Warranty**, un servicio para los talleres homologados de **R-M** (en España son ya veinte) que consiste en una garantía de por vida de repintado para vehículos particulares, asignable al siguiente propietario del vehículo, sin coste alguno, siempre y cuando se realice una inspección anual en el taller emisor (lo que genera tráfico de clientes).

Para proporcionar este servicio, los talleres homologados R-M deben superar una inspección anual que garantice que está trabajando exclusivamente con sistemas de repintado R-M (en especial la gama **Onyx**), que emplea eficientemente los métodos de aplicación de la marca y que los pintores que la realizan reciben formación y certificación de la marca para todos los sistemas de productos y técnicas de aplicación. A cambio, **Warranty** estimula la competitividad del taller y ratifica su aptitud profesional ante los clientes más exigentes.

El programa **Warranty** se enmarca dentro de los **Programmes for Success** de R-M que propone módulos como el diseño de taller **Top Scan** para una organización más eficiente de los flujos de trabajo; el **Check-Up indic@tor**, para cálculos de control de costes o índices de rentabilidad por reparación, o el **Servicio Express**, de reparación rápida, como diversificador de tipo de reparación que intensifique la venta del taller.

www.rmpaint.com



Y HOMENAJE A CARROCERÍAS CENTENO

NUEVOS PRODUCTOS DUPONT

DuPont Refinish ha lanzado dos nuevos productos para el repintado de vehículos, una carta de colores para accesorios y un tinte. La carta incluye la mayoría de colores interiores del automóvil, es compatible con todas las tecnologías de pintura de DuPont Refinish y se divide en dos partes. La primera reúne 599 colores de accesorios entre los que se incluyen variantes para espejos, rejillas y paragolpes ordenados por fabricante y código de pintura. La segunda parte contiene 867 colores de interior y "bajo el capó" que están ordenados por color, pero no por fabricante. En total, la **Carta de Colores para Accesorios** suma 1.466 muestras de color. Todas ellas tienen un tamaño de 30x90 mm y se presentan con esquinas redondeadas y laminadas en el reverso para impedir que se puedan doblar o arrollar. Están agrupadas en 22 abanicos, nueve para los colores de paragolpes y trece para los colores "bajo el capó" y de interior. Por lo que respecta al tinte, es el **violeta especial 1725W** y se incorpora a la gama de colores de mezcla **Cromax**. Capaz de igualar hasta siete colores originales adicionales, este tinte contiene un pigmento **Colorstream** de la marca **Merck**, el **Viola Fantasy**, que actualmente se utiliza, por ejemplo, en el color **1G5 Frosty Opaline Grey** de Lexus o en el color **C34 Millenium Special Violet** de Porsche. Este color presenta unos sutiles y exclusivos cambios de color, que van del violeta al verde.

En otro orden de cosas, DuPont Refinish homenajeó recientemente a **Carrocerías Centeno**, taller de Salinas (Asturias) que lleva más de treinta años trabajando con la gama de pintura y los sistemas de repintado de DuPont Refinish y que, desde hace diez años, es un taller **Five Star**. Directivos de DuPont entregaron a **Justo Centeno**, propietario de este taller, una placa en reconocimiento a su fidelidad a la marca. **Daniel Camarasa** alabó a Carrocerías Centeno: "Es un modelo a seguir: un taller basado en la profesionalidad y el esfuerzo que ha sabido evolucionar hacia el buen camino". El director de DuPont para España y Portugal quiso destacar los tres motivos fundamentales por los que se decidió hacer este reconocimiento a Carrocerías Centeno: "Por ser un buen cliente, por ser fiel a DuPont y por la evolución del taller y modernización de sus instalaciones".

www.dupontrefinish.es



GRACIAS AL ACUERDO CON LIDERA SOLUCIONES

CERTIFIEDFIRST IMPULSA EL USO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS



CertifiedFirst, la red de talleres de carrocería y pintura impulsada por **PPG**, y **Lidera Soluciones**, empresa de desarrollo de software especializada en el sector de la automoción, han suscrito una **alianza** cuyo objetivo es fomentar e impulsar el uso de las nuevas tecnologías en el taller.

Lidera Soluciones ha desarrollado un enlace a los programas de búsqueda de color de las marcas de pintura del Grupo PPG homologados por CertifiedFirst. Este servicio permite comprobar el beneficio y la rentabilidad del material de pintura y ayuda a gestionar las compras del material de pintura de un modo más sencillo y eficiente.

El acuerdo también facilita el uso entre los talleres CertifiedFirst del programa **Spiga+** desarrollado por Lidera Soluciones. Disponible en dos versiones, Básica y Profesional, para adaptarse a las necesidades de cada negocio, ambas se pueden instalar en un servidor local del taller o como aplicación web (**Data Center**).

www.certifiedfirst.com / www.liderasoluciones.com

BREVES

Glasurit participó recientemente en el **35º Encuentro Internacional Borgward** en Münster (Alemania). **Borgward** es un antiguo fabricante de Bremen que hace años que cesó su actividad. En este acto, los miembros del **Club Borgward** se sorprendieron del elevado número de tonos originales que Glasurit pone a disposición de los modelos clásicos de esta marca alemana. El **Color Online** del servicio Glasurit **Classic Car Colors** de pinturas para vehículos clásicos reúne 39 colores diferentes para Borgward, desde el blanco Dover y el rojo flamenco hasta el verde reseda metalizado. Además, de todos estos colores, Glasurit ha desarrollado una fórmula de mezcla para que los talleres de pintura de la marca de repintado reproduzcan a la perfección el color gracias a las posibilidades que ofrecen las tecnologías actuales.



www.glasurit.com

HA SIDO ELEGIDA PROVEEDOR PREFERIDO DE MATERIALES Y SERVICIOS DE REPINTADO

STANDOX, HOMOLOGADA POR ASTON MARTIN

La prestigiosa y exclusiva marca automovilística **Aston Martin** ha homologado a **Standex** para que sea la **marca preferida** a la hora de **suministrar los materiales y servicios de repintado** para el **Programa de Reparación de Chapa y Pintura** de sus concesionarios y centros de reparación autorizados.



Esta homologación llega tras exhaustivas pruebas por parte de Aston Martin de los productos Standox los cuales han cumplido con los exigentes estándares de calidad exigidos por la marca automovilística de origen británico.

Como consecuencia de este acuerdo, y lo que es más importante, Aston Martin recomendará los materiales de Standox a sus concesionarios y centros de reparación autorizados. Los sistemas y materiales homologados según las especificaciones de la fábrica de Aston Martin están disponibles a través de todos los distribuidores de Standox.

www.standex.es / www.astonmartin.com

CUI-Colors Unlimited International,

la red de talleres de chapa y Pintura promovida por **Spies Hecker**, ha puesto en marcha una **campaña de seguridad** de ámbito europeo cuyo objetivo informar a los conductores sobre cómo actuar en caso de sufrir una accidente de tráfico. **"En caso de accidente, mantenga la calma"** es el título de un folleto que resume de forma clara y concreta las medidas a tomar una vez que se ha producido un percance como la forma de garantizar la seguridad en la zona en la que se ha producido el accidente, cómo prestar los primeros auxilios, cómo avisar a los servicios de emergencias, etc. Los talleres asociados a la red Colors Unlimited International-CUI repartirán estos folletos a sus clientes. El folleto irá acompañado de un parte amistoso de accidente.



www.spieshecker.es

LOS DE LAS COMUNIDADES DE ARAGÓN, CATALUNYA Y BALEARES

FIVE STAR DEBATEN SOBRE LA IMAGEN DE SUS NEGOCIOS

Cerca de medio centenar de gerentes de talleres **Five Star** de Aragón, Catalunya y Baleares se reunieron recientemente en el Centro de Formación DuPont Refinish (DRTC) de Peñíscola (Castellón) para debatir y analizar la **importancia de la imagen corporativa de sus negocios**. En el encuentro también participaron representantes de empresas especialistas en estas lides como **Click Soluciones**, **Delfin Nexum**, **Lidera** o **Rotulmicrosat**.

Una de las intervenciones más destacadas fue la de **Julio Hernández**, Coordinador de **Five Star Et Loyalty Programs**, quien aseguró que con la ley que entró en vigor a principios de este mes y que permite la liberalización del sector, la importancia de la imagen adquiere aún mayor relevancia. *"Ahora que cualquier persona puede elegir libremente el taller sin perder la garantía, nuestros asociados Five Star tienen que, además de garantizar a los clientes un lugar donde reparar de manera eficiente su vehículo, ofrecer una amplia gama de servicios y un trato exclusivo donde los clientes se sientan agusto", afirmó Hernández. La Reparación Express o la Garantía de por Vida son algunos de las prestaciones que ofrecen actualmente los talleres DuPont Five Star.*

Por su parte, **Jaime Martínez**, Coordinador de la zona este de Five Star, subrayó: *"tanto el mercado como las necesidades y exigencias del cliente han cambiado y, actualmente, el taller que cuida su apariencia se diferencia*



del resto". Como ejemplo, Jaime señaló que *"es la imagen y la fachada en lo primero que un cliente se fija cuando se acerca a un taller"*. A este respecto, Julio Hernández añadió que *"desde DuPont Refinish intentamos trasladar la importancia que para nosotros tiene el preparar bien sus negocios, no sólo para el presente sino para seguir siendo en el futuro talleres de referencia en su zona de influencia"*.

Five Star es una red de talleres de carrocería y pintura impulsada por el fabricante de pinturas **DuPont Refinish**. Actualmente, operan en Europa más de mil talleres Five Star de los cuales 144 están implantados en nuestro país.

www.dupontfivestar.es

COMPETIRÁ CON EL RESTO DE GANADORES EUROPEOS EN EL BEST PAINTER CONTEST 2010 EN LA FINAL INTERNACIONAL DE SEPTIEMBRE

Raúl Gracia gana el Concurso Nacional de Pintura de R-M

Diez ediciones que buscan premiar las aptitudes y talento de los jóvenes pintores en toda Europa, a partir de la selección de candidatos en diferentes países, que acudirán a la final nacional en Francia.

El finalista de Gallur (Zaragoza) **Raúl Gracia Royo**, ha sido el joven profesional que ha resultado vencedor de la final nacional española del **Concurso de Pintura de R-M**, compitiendo el pasado 24 de junio en el **Centro de Competencia de Repintado** de la marca, en Guadalajara, con los otros tres concursantes vencedores de la ronda de clasificación de Iberia: **Isaac Espeleta Baurre**, de Tudela (Navarra), **Jesús Barrera Saucedo**, de Chiclana (Málaga), y **Sergio Ortega Benages**, de Vilareal (Castellón).



Raúl Gracia flanqueado por Sebastián Maroto (izquierda) y Juan Carlos Lozano, de R-M.

Premiando el talento

Esta competición internacional celebra ya su *décimo aniversario*, y trata de premiar a los mejores de entre los jóvenes pintores; la condición es ser alumno de un centro profesional o pintor novel en activo y, como novedad este año, *su edad no debe superar la treintena*.

Los pintores, utilizando tecnologías de pintura homologadas R-M y técnicas de aplicación de última generación, elevan los estándares de reparación en repintado del automóvil, consiguiendo el éxito en el negocio de reparación empleando tecnología y habilidades prácticas.

Desafío 2010

Las fases preliminares de los concursos nacionales seleccionan, mediante un cuestionario tipo test que abarca temas técnicos de reparación y de conocimiento de los productos R-M, los jóvenes finalistas que deben competir poniendo a prueba su talento en condiciones reales de taller, donde se incluyen pruebas como técnicas de aplicación,



Los candidatos de la final de la ronda Iberia de R-M, con Sebastián Maroto.



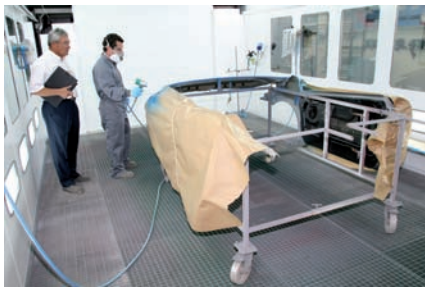
Sergio Ortega recibe su diploma.



Jesús Barrera, finalista de Málaga.



Isaac Espeleta, acreditado como finalista.



Diversos momentos de la final.



Los patrocinadores posan con los finalistas.



Raúl Gracia, como ganador, recibió diversos premios.

búsqueda y ajuste de color, identificación de errores y utilización del equipamiento. Tiempos, cuidado, atención, y eficacia en la metodologías son los criterios clave a la hora de evaluar la prueba práctica.

Premios y final internacional en Francia

Los premios llegan a todos los participantes, que reciben un diploma y un obsequio personalizado por parte de la marca, y el vencedor nacional, además de recibir (junto con el resto de concursantes) premios a la excelencia, por parte de R-M (que entrega al ganador un viaje de una semana con la persona que elija) y de los patrocinadores (SATA, DeVilbiss, 3M, Norton, Sagola, Reauxi, Exfasa, Celette-Celiber), es el elegido para representar a su país en la final internacional, que tendrá lugar en el *Refinish Competence Center* de R-M en Clermont, Francia, del 7 al 9 de septiembre.

www.rmpaint.com



El equipo de la marca de Basf Coatings, R-M, que hizo posible la jornada.



CÁTEDRA CESVIMAP



CESVIMAP

Título Universitario Especialista en Posventa de Automoción

2ª edición

Si quieres adquirir capacidad de análisis de las oportunidades de negocio del automóvil, desarrollarte profesionalmente, incrementar destrezas directivas para perfilarte en un puesto de responsabilidad, adquirir formación empresarial y académica, ser un consultor/auditor especializado en talleres de automoción, formar tu propia empresa, actualizar tus conocimientos en la postventa del automóvil...

Título propio otorgado por la
Universidad Católica de Ávila. ¡ÚNICO EN ESPAÑA!

Para:

- Ingenieros y licenciados en Ciencias Económicas, Ciencias Ambientales, Derecho, ADE y Marketing.
- Estudiantes de las carreras anteriores que tengan pendientes menos de 18 créditos más el proyecto de fin de carrera, cuando lo hubiera.
- Titulados en Automoción, ciclo superior de la familia profesional Transporte y Mantenimiento de Vehículos.
- Gerentes, directores y profesionales de postventa de automoción y peritación.
- Personas que deseen dedicar su actividad profesional como autoempleo en este sector.



Inscríbete:



Teléfono 920 206 300 / 333
Fax 920 206 319
cursos@cesvimap.com

www.cesvimap.com

on line

675 horas, 27 ECTS (adaptados al plan Bolonia)

Asignaturas

- 1.- Gestión de empresas de automoción: normativa empresarial y análisis financiero.
- 2.- El taller de automoción como empresa: RR.HH. y administración.
- 3.- El proceso de valor del taller de automoción.
- 4.- Reparación de automóviles: proceso de trabajo.
- 5.- El cliente como clave del negocio: La recepción y la atención al cliente.
- 6.- El perito y la valoración de daños.
- 7.- El área de recambios y la gestión de almacenes.
- 8.- Consultoría y cualificación de talleres.
- 9.- Sistemas de gestión: calidad y medioambiente.
- 10.- La prevención de riesgos aplicada al taller de automoción.
- 11.- Gestión informática del taller de automoción.
- 12.- Gestión de empresas de asistencia en carretera.
- 13.- Otros vehículos: vehículos industriales, motocicletas, cuadríciclos, SUV, maquinaria agrícola, autobuses y autocares.
- 14.- Organización y mantenimiento de flotas.
- 15.- Investigación de siniestros: accidentes e incendios.
- 16.- Novedades tecnológicas en el automóvil.
- 17.- Tipos de garantías aplicables a automóviles y piezas de recambios, reglamentación y marco de aplicación.

OBJETIVO: DISMINUIR TIEMPOS Y ECONOMIZAR

Equipos de secado

Para conseguir un menor tiempo de estancia del vehículo en el taller, las herramientas y equipos de secado de los que disponga son cruciales: unos tiempos mínimos de inmovilización del vehículo no sólo benefician al cliente, sino también al taller, ya que le permite un mayor flujo de entrada y salida de vehículos y por lo tanto, un aumento del rendimiento y de los beneficios obtenidos.

Hoy por hoy el coche se ha convertido en un elemento muchas veces indispensable en el día a día, ya que muchos de nosotros lo necesitamos para desplazarnos al lugar de trabajo. Por eso cuando el coche debe pasar por el taller, queremos que esté el menor tiempo posible en él, lo que a veces lleva a algunos a acumular pequeños golpes, que no impiden que el vehículo siga circulando, hasta llevarlo al taller.

En esta ocasión no nos referimos a los trabajos de carrocería rápida de la que tanto se ha hablado, sino que nos centramos en los tiempos muertos de las operaciones del taller de pintura, los tiempos no operativos, haciendo un repaso de las novedades en los equipos de secado que hay disponibles hoy en día en el mercado reparador. El principal objetivo de estos equipos es reducir los tiempos de secado de las pinturas empleadas en el proceso de pintado, aunque éste no es el único, ya que al taller también le interesan el mantenimiento, la eficacia, el consumo, el control de las condiciones, el rendimiento, el manejo, etc.

Cabinas-horno de pintura

La cabina de pintura es un equipo imprescindible de cara a obtener una reparación de pintura de calidad, ya que aísla el vehículo o piezas a pintar del resto de operaciones del taller logrando un ambiente idóneo para la aplicación de la pintura (temperatura, ausencia de polvo, iluminación, etc). Además, protege al operario de la pintura no transferida a la superficie y de los vapores generados en su evaporación mediante la ventilación forzada en la cabina. En definitiva, la cabina de pintado cumple las exigencias en cuanto a materia de salud y seguridad laboral, y aporta las condiciones más adecuadas para la aplicación de la pintura.

Lo más habitual en los talleres de chapa y pintura son las cabinas-horno, que permiten realizar las operaciones de pintado y secado en un mismo recinto sin necesidad de mover el vehículo. Además, si se dispone de espacio en el taller, con una inversión similar a la de una sistema de cabina + horno

en línea o en paralelo, se pueden instalar dos cabinas-horno, lo que permite obtener un flujo de vehículos mucho mayor. Los avances que los distintos fabricantes de cabinas han ido introduciendo tratan distintos aspectos:

Circulación del aire:

El cambio se ha producido tanto en el sentido de circulación del aire como en el caudal de aire o renovaciones por hora. En cuanto a la dirección del flujo de aire, éste se diseña para que sea lo más eficaz posible, que envuelva completamente el vehículo y que sea un flujo lineal, sin turbulencias, para conseguir un secado homogéneo y rápido. Actualmente el sentido de la corriente de aire puede ser vertical (desde el techo filtrante hacia abajo para cabinas con foso o base metálica), semivertical (desde una

zona restringida de techo filtrante en un extremo hasta la zona inferior de la pared opuesta) y horizontal (a través de marcos filtrantes desde la estructura de la puerta hacia la pared opuesta). La aparición del sistema diagonal o semivertical aporta una serie de ventajas como son la desaparición del foso inferior, menor mantenimiento por ahorro en filtros y motorización con menor potencia ya que se facilita la salida del aire, precisando un menor caudal de aire que permite alcanzar la temperatura de secado más rápidamente.

De cara a favorecer el secado de las pinturas aplicadas, sobretodo con la aparición de las bases agua, y para evacuar con mayor rapidez los elementos perjudiciales para la salud del operario, las cabinas han aumentado la velocidad de paso de aire en la cabina, pasando de 0,3 a 0,4 m/s. Este



Cabina-horno pintura



Sistema por raíles de infrarrojo

aumento de paso de aire lleva asociado generalmente un mayor caudal de aire, que en las cabinas actuales se encuentra en torno a los 30.000 m³/h.

Consumo de energía y combustible:

Otro de los aspectos mejorados enormemente es el consumo de energía y combustible de las actuales cabinas de pintura, que se consigue con distintos sistemas como:

- Quemadores de llama directa, o en vena de aire, que permiten alcanzar antes la temperatura de secado.

- Sistemas inverter que permiten variar la velocidad de rotación de los motores ajustándose a las necesidades específicas según las distintas fases de trabajo y controlar el arranque de manera que éste sea más suave y no se alcancen picos de consumos.
- Sistemas automáticos de control de presión en la cabina que avisan cuándo deben ser sustituidos los filtros para que los motores no trabajen en exceso y la sobrepresión en el interior sea la adecuada.
- Sistemas de recirculación del aire caliente para un mayor aprovechamiento del calor.

Equipos de radiación infrarroja

En el caso de las cabinas-horno el secado de las pinturas se produce por conducción-convección; el aire caliente que se hace circular en la cabina calienta la superficie exterior de la película de pintura y este calor se difunde a las capas inferiores. Es decir, lo primero que se seca es la capa exterior. Sin embargo, en el caso de emplear equipos de secado por radiaciones infrarrojas, el secado se produce de dentro hacia fuera; la radiación emitida por el equipo, situado a cierta distancia, atraviesa el aire sin calentarlo, llega a la pintura que absorbe la energía de radiación en todo su espesor, y la atraviesa hasta la chapa del vehículo, la cual se calienta al absorber la radiación. Este calentamiento de la chapa contribuye, además, al secado de la pintura, lo que al final se convierte en una reducción de los tiempos de secado.

Debido a esta reducción en los tiempos de secado, se trata de un equipo imprescindible para las zonas dedicadas a los trabajos rápidos de pintura, pudiéndose emplear en el secado de las distintas pinturas empleadas en la reparación (imprimaciones, masillas, aparejos y pintura de acabado). Si bien su mayor campo de utilización es en el secado de las pinturas de preparación, acortando los tiempos de secado sin necesidad de emplear la cabina de secado, que normalmente queda reservada para la aplicación y secado de las pinturas de acabado.

Los equipos de secado por infrarrojos pueden ser muy variados en cuanto a su tamaño, desde equipos pequeños manuales, pasando por instalaciones móviles en la zona de preparación (con ruedas o aéreos), y hasta instalaciones en la cabina de pintura, móviles mediante carriles situados en la parte superior o mediante un arco de infrarrojos que se desplaza a lo largo del vehículo.

Los equipos de secado por infrarrojos más habituales, según el tipo de radiación emitida, son los de onda corta, cuya radiación es más penetrante y logran unos tiempos de secado menores.

En los últimos años los avances en este tipo de equipos se han centrado en los sistemas electrónicos, que permiten disponer de varios programas para las distintas pinturas aplicadas y se han dotado de sensores de temperatura y distancia para regular la intensidad de las lámparas según la distancia a la que se coloque la superficie a secar. Además, se ha disminuido el deslumbramiento, se ha conseguido un reparto más uniforme del calor y se han incluido sistemas de refrigeración para las lámparas y la pantalla. Otra de las ventajas incorporadas es su diseño cada vez más ergonómico, que



Arco de infrarrojos



Pistolas Venturi de secado

facilita la colocación y movilidad del equipo por parte del operario.

Equipos Venturi

Con la utilización de las pinturas base agua surgieron los equipos venturi para agilizar el secado de las mismas. Su funcionamiento se basa en la combinación de aire y calor que se aplica directamente sobre la película de pintura recién aplicada. Lo más habitual son las pistolas de secado que se conectan a la manguera de aire a presión de la cabina y que se emplean manualmente, o se colocan en un soporte dirigidas hacia la superficie pintada. También se han diseñado columnas o torres con varios surtidores o venturis que se suelen ubicar en las esquinas de la cabina y se ajustan direccionalmente hacia la superficie a secar, aumentando la productividad de la cabina de pintura.

El objetivo de estos equipos es generar un caudal de aire caliente que se dirige únicamente a la película de pintura a secar, colocándolo a cierta distancia y teniendo en cuenta la aerodinámica de la pieza para favorecer la evaporación de los disolventes y diluyentes en la dirección adecuada y sin provocar turbulencias que puedan remover la pintura. En este caso el tipo de secado es similar al de una cabina, por conducción-convección, pero centrándose en una zona determinada.

Equipos de radiación ultravioleta

Por ahora, la incursión de las pinturas de secado por ultravioletas en el mercado reparador no ha sido demasiado profusa. Estos productos secan a partir de la exposición a la radiación ultravioleta, que provoca una reacción de polimerización entre sus componentes permitiendo un secado de la pintura en tiempos muy cortos, superando incluso al secado por infrarrojos.

Por ahora se han desarrollado masillas, aparejos e incluso barnices de secado por ultravioleta, que están dirigidos a la pequeña reparación, y su secado se realiza con



Secado por ultravioletas

pantallas de ultravioletas de pequeño tamaño y utilización manual. Aunque también se han desarrollado pantallas más grandes para abarcar reparaciones de mayor magnitud.

Es importante tener en cuenta que con este tipo de lámparas se debe proteger la vista de los operarios, ya que la exposición a la radiación ultravioleta es perjudicial.

Tecnología de reacción química catalítica: tiempos de secado inferiores

A diferencia de los equipos de onda media que calientan las moléculas de la pintura del exterior al interior, y de los equipos de onda corta que lo hacen del interior al exterior (estamos hablando de los equipos de secado por infrarrojo), la radiación alcanza instantáneamente cada molécula produciendo la reticulación molecular.

Esto es: la reacción química catalítica (el catalizador es el platino y el paladio) genera diferentes temperaturas que, a su vez, genera un espectro de ondas electromagnéticas apropiadas para la molécula de la pintura.

Es decir que, mediante el catalizador de platino y paladio, se separan el hidrógeno del carbono (molécula del gas) y en contacto con el oxígeno (aire de la atmósfera) se produce una reacción química exotérmica que genera energía que hace que el secado de la pintura se produzca mucho antes, con una más eficiente utilización de la energía, que reduce costes económicos y, desde luego, operativos.

Al haberse reducido los tiempos de secado, se aumenta la capacidad de trabajo del taller: se trabaja en continuo y en caliente, no hay esperas porque se consigue una reducción de hasta el 80% en tiempos de secado y se reduce el consumo energético, lo que redundará en el fortalecimiento del compromiso de sostenibilidad y respeto medioambiental, manteniendo una calidad superior que permite la garantía de por vida y la satisfacción del cliente.

PPG Ibérica presentó en septiembre del pasado año una serie de equipos con estas características que, producidos por los italianos **Symach**, están a disposición de los profesionales de España y Portugal de la mano de los distribuidores del grupo PPG.

