

330
septiembre
2010

www.mryt.es

mundo recambio y taller

mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL



16 Automechanika Frankfurt
Previo de la mayor feria europea
de la posventa.



40 Especial Baterías
Informe, opinión, entrevista,
actualidad, visita.



56 EL DESINGRASAANTE
ENCUENTRO MOTERO

IV Encuentro motero
de la posventa
Nueve pilotos, nueve BMW y
muchas curvas en el Montseny



The World Leader



+ADEMÁS +ADEMÁS +ADEMÁS

- + ZF Services enseña todo su arsenal
- + Bombas de Agua
- + Autopromotec 2011 arranca motores

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



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



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 Mompart

Sección constructores

Ernest Viñals, Yvonne Rubio

PUBLICIDAD

Glòria Viñals
gloria@ceiarsis.com

SUSCRIPCIONES

Departamento propio
suscripciones@ceiarsis.com

PRODUCCIÓN

Diseño y maquetación
Twtypes Comunicació Gràfica
info@twtypes.cat

Impresión

Gramagraf, S.C.C.L.
www.gramagraf.com

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. **ARSIS S.L.**

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

septiembre 2010

Posventa, Curso 2010-2011

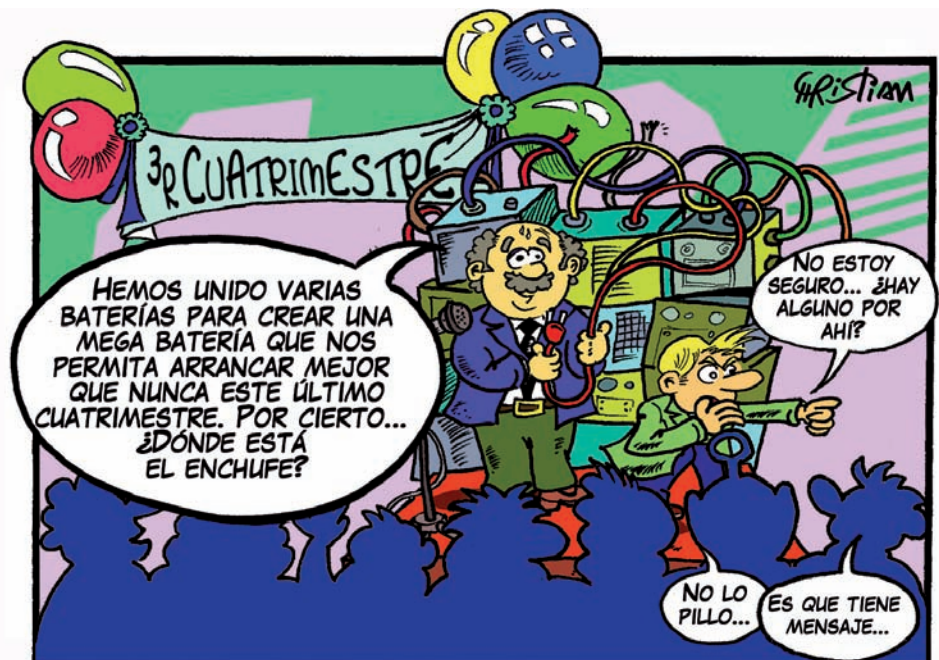
Instalados ya en el nuevo "curso", septiembre empieza con más incertidumbre que otra cosa. No son buenas las cifras de ventas de vehículos nuevos, pero es que tampoco la media de las cifras en la posventa está como para tirar cohetes.

Hablando con unos y otros (y eso sí que lo hemos notado, los profesionales se organizan más que nunca para no dejar desatendido el negocio sea éste cuál sea -fabricantes, distribuidores y talleres-, con lo que se les encuentra en las oficinas), hemos percibido que la actividad (aún siendo buena, en el mejor de los casos) no es la deseable.

Y seguimos estando solos: existe un agotamiento de los recursos de la Administración y las propuestas de sus opositores, que parecen más interesados en perpetuarse o suceder. No sólo en lo que a los incentivos de VN se refiere (que también, como si no hubiera más que hacer y como si no se pudiera hacer de forma más caótica), sino en atender y materializar lo que sus representantes solicitan; y se lo decimos (entre otros asuntos) por el formidable desastre que el tema del reciclaje de las baterías supone para los actores, tal como algunos nos han contado, y como queda recogido en el Especial Baterías que encontrarán en esta edición. El panorama no parece tener visos de mejora; y no es que nos queramos poner cenizos, y puede que crean que no somos expertos economistas, pero es que también lo sostiene **Santiago Niño Becerra**, catedrático de economía de la Universidad Raimon Llull de Barcelona en el momento en el que escribimos estas líneas: "El próximo año va a ser el primero en que la crisis va a sentirse con toda su virulencia tras comenzar a manifestarse a mediados del presente año. La economía, la mundial, está hoy igual que ayer: tiene agotada su capacidad de endeudamiento, una capacidad productiva muy superior a la capacidad de consumo media, y sigue desperdiciando recursos igual que los desperdiciaba. Estamos en unos momentos en los que se quiere oír que el milagro es aún posible, para que las cosas sigan, al menos, como están yendo ahora: a trancas y a barrancas, pero la única diferencia entre ayer y hoy son las inyecciones que se le han administrado al modelo en forma de planes E. Ya nos hallamos en una crisis sistémica muy semejante a la Gran Depresión; lo vivido entre el 2007 y mediados del 2010 ha sido una fase de precrisis."

O sea, que encima la tormenta, la de verdad, la perfecta, está por llegar (y eso ya nos lo decía en nuestro pasado Especial Distribución el líder de una de las formaciones de más prestigio en el panorama español y europeo); así que este septiembre habrá que ir a por el sobresaliente, a sabiendas de que por bien que lo hagamos, se puntúa a la baja. Así que nada de hacer lo de siempre para cerrar el año. Este último cuatrimestre, a por todas.

Empecemos por ver qué hay de nuevo en Automechanika Frankfurt; en este número tienen el previo. Y si se puede, directamente acudir. En el viaje de regreso, un repaso a lo visto, oído, hablado; a lo que tenemos, a lo que queremos y a lo que vamos a conseguir. ¡Suerte!



motortec

automechanika

IBÉRICA

Feria Internacional de Componentes, Equipos y Servicios para la Automoción

motortec-automechanika-iberica.com



30 Marzo - 2 Abril 2011
Madrid

Arranca tu motor de negocios

El acontecimiento del sector de la posventa

Un nuevo concepto ferial "a medida"


Una herramienta comercial eficaz y dinámica

Con la fortaleza sectorial del mercado español, portugués e iberoamericano

Un equipo humano para asesorarle y lograr que su participación sea todo un éxito

Con un objetivo; rentabilizar al máximo su presencia en la feria

Con Licencia de:

 messe frankfurt


IFEMA
Feria de Madrid

ACTUALIDAD

06

NOTICIAS

Tras la pausa estival, un nuevo curso abre las puertas y entran las noticias.

09

OPINIÓN

¿Problemas de sucesión?

Luis Unceta comparte con nosotros sus reflexiones.

10

FABRICANTES

Innovaciones de alto valor añadido (I)

Nos fuimos a Alemania con ZF Services.

13

SALONES

Autopromotec, a superarse

La feria italiana presentó sus planes para la nueva edición.

14

SALONES

¡Vení, che!

La "hija" argentina de Automechanika se postula como opción ferial iberoamericana.

16

SALONES

¿La posventa?, en Frankfurt

La nueva edición de la que es la feria de referencia en la postventa europea: Automechanika Frankfurt.

TEMA DEL MES

40

MERCADO

Demostrando solidez

Informe sobre baterías.

48

ENTREVISTA

Alto y claro

Joan Alcaraz, de TAB Starter Spain nos explica su visión del mercado.

51

FABRICANTES

Tecnología y Ecología

Baterías AGM y EFB de Varta para el sistema Start-Stop.

52

ACTUALIDAD

Yuasa: objetivo, continuidad

Juan Ignacio Egea nos atendió en su almacén de Ciempozuelos.

54

INFORME

Mejora constatada

Las bombas de agua, al alza.

56

DESENGRASANTE

Todos a una

IV Encuentro Motero de la Posventa, la jornada perfecta.

SUPLEMENTO DE CARROCERÍA Y PINTURA



22

SUPLEMENTO DE ACTUALIDAD DE LOS CONSTRUCTORES DE AUTOMÓVILES



66



10

Autopromotec: una lunga storia



13



16



40



48



52



CON LOS CATÁLOGOS DE SACHS, BOGE, LEMFÖRDER Y ZF PARTS

Bosch amplía los contenidos del ESI[tronic]

Robert Bosch ha enriquecido el contenido del **ESI[tronic]**, su software para talleres. La nueva información son los catálogos completos de las marcas de **ZF Services: Sachs** (amortiguadores y embragues), **Boge** (amortiguadores), **Lemförder** (componentes de chasis, dirección y caucho y metal) y **ZF Parts** (engranajes y bombas de dirección).

Con esta nueva información sobre los productos de ZF Services se cubren casi todos los mercados de este fabricante. Los más de 60.000 talleres en todo el mundo que utilizan el software para talleres ESI[tronic] de Bosch recibirán automáticamente este material de datos e información con las actualizaciones trimestrales sin coste alguno y sin necesidad de realizar una activación específica.

También los contenidos del DVD "InCat" –distribuido por ZF Services– se han integrado ahora completamente en ESI[tronic] de Bosch. InCat es un catálogo electrónico de componentes con fotos, documentos de servicio técnico e instrucciones de montaje para las marcas de ZF Services. Después de la selección de un coche en ESI[tronic], los mecánicos dispondrán de informaciones sobre componentes e instrucciones de montaje para, por ejemplo, amortiguadores. Para el cálculo se han integrado los valores de trabajo correspondientes en el software ESI[tronic]. La integración de los datos de ZF Services en el programa de Bosch forma parte de la cooperación internacional entre ZF Services y Bosch. En abril de 2009, Bosch adquirió el concepto de talleres *AutoCrew* de ZF Services. Con ello se inició una amplia cooperación entre ambas empresas.

 www.robertbosch.es / www.zf.com



LOS DÍAS 1 Y 2 DE OCTUBRE EN EL CUARTEL GENERAL DE LAUNCH

Launch y Grupo Circuit organizan una feria de maquinaria

Launch Ibérica y **Grupo Circuit**, empresas proveedoras de maquinaria para taller y equipos de diagnosis, anunciaron hace algunos días que organizarán los próximos días **1 y 2 de octubre** la **1ª Feria de Maquinaria Launch**. El lugar del certamen serán las instalaciones centrales de Launch Ibérica en la localidad barcelonesa de **Palau-Solità i Plegamans**.

En los 500 metros cuadrados de exposición previstos, los distribuidores especializados de Launch podrán conocer en directo y ver en funcionamiento las novedades presentadas en los últimos meses, como son los nuevos modelos de infrarrojos, la línea de inspección técnica de vehículos, la mini bancada y el nuevo modelo del alineador de dirección 3D. Los asistentes también podrán conocer los diferentes productos que se van a comercializar mercado en los próximos meses, como una nueva estación de aire acondicionado automática, la equilibradora **KWB-50** o un nuevo modelo de la familia de diagnosis **X-431**. Así mismo, estarán expuestos otros muchos productos que comercializan Launch

y Grupo Circuit.

Se espera la asistencia de la mayoría de distribuidores de la firma (unos cien profesionales de España y Portugal), que deben registrarse en esta zona de la web del fabricante. Para facilitarles su presencia en el evento, los organizadores ya están coordinando su estancia.

 www.launchiberica.com
www.grupocircuit.com



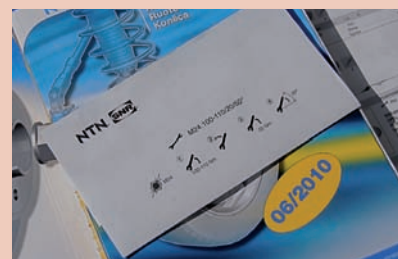
NUEVOS CATÁLOGOS

Si en el pasado número les informábamos del lanzamiento del nuevo catálogo **Fram**, ahora le toca el turno a **PBR**, otra de las marcas de **Sogefi Filtration**. Desde septiembre está operativo el **Catálogo PBR 2010-2011** que reúne filtros de aceite, gasolina, gasóleo, habitáculo y módulos de filtros completos. A nivel de consulta, los filtros se pueden identificar por vehículo, referencia o medidas y el catálogo cuenta con un completo cruce de referencias, tanto por marcas como por localizador alfanumérico así como una identificación del producto mediante fotografías de los distintos tipos de filtros ofrecidos por la marca.

 www.sogefifilterdivision.com

La posventa del automóvil ya dispone de la nueva versión del **Catálogo de Rueda NTN-SNR**. Las 770 páginas de esta edición incorporan las 160 nuevas referencias así como los pares de apriete de los rodamientos. Así mismo, dedica un apartado específico a los kits de freno con rodamiento integrado, informa sobre las evoluciones del producto.

 www.nten-snr.com



BREVES

Standard del Motor, empresa dedicada a la reconstrucción de recambios de automóvil, está realizando la **Promoción Diésel** a través de la cual pone a disposición de sus clientes su gama de bombas e inyectores diésel a un precio especial. Así, ofrece las bombas **Bosch VP44** electrónicas (nuevas, de importación y de intercambio) desde 575 euros, portes incluidos. Estas bombas de agua tienen como destino modelos de **Audi, Opel, Nissan, Ford** o **BMW**. La promoción va acompañada de una recomendación, la de revisar todo el circuito de inyección porque los sistemas de inyección diésel requieren cada vez más combustibles limpios. Por tal motivo, el consejo es sustituir el filtro y revisar la bomba e inyectores para evitar averías más costosas. Standard del Motor ofrece este servicio de revisión.

 www.stdmotor.es

CON LA ADQUISICIÓN DE ULTRA-FLO DA UN PASO ADELANTE EN EL NEGOCIO DEL AGUA


MANN+HUMMEL amplía sus horizontes



Ulrich Winter, Director Gerente de Mann+Hummel Singapur.

La gigante alemana **Mann+Hummel** ha absorbido recientemente a la firma especialista en membranas **Ultra-Flo**. El objetivo de esta operación es adentrarse en otros campos de actividad al margen del de la automoción tal como explica **Ulrich Winter**, Director Gerente de Mann+Hummel Singapur: "Con Ultra-Flo estamos ampliando nuestra base tecnológica y nuestra cartera de productos. Con los nuevos productos de referencia estamos acelerando nuestro acceso al mercado en el campo de la filtración de agua". Ultra-Flo desarrolla y fabrica membranas y sistemas de membrana para agua, aguas residuales y agua de proceso.

Mann+Hummel fundó en 2009 su **División de Agua**, con oficinas centrales en Singapur. El volumen del mercado mundial para productos y soluciones para el tratamiento del agua es, aproximadamente, 18.000 millones de euros y está creciendo de forma continua. Industria, agricultura y vivienda necesitan agua limpia en grandes cantidades y también producen aguas residuales. Dado el incremento de la población mundial, se requieren tecnologías innovadoras para el tratamiento del agua. Membranas tales como las de Ultra-Flo que conforman el núcleo de las soluciones para filtración de agua de Mann+Hummel. Eliminan gérmenes, bacterias y virus por métodos puramente físicos.

 www.mann-hummel.com

ELIMINA LA SUCIEDAD DEL CIRCUITO DE AIRE ACONDICIONADO

Nueva estación de enjuague Diavia

Diavia inició la comercialización el pasado mes de julio de la **Diavia Cleaner**, una **estación de enjuague de circuitos** que está especialmente indicada para limpiar profundamente el sistema de aire acondicionado y así evitar que las impurezas causen averías en el sistema. La limpieza del sistema de aire acondicionado es imprescindible cuando se gripa el compresor o se rompe el filtro deshidratador ya que provocan el esparcimiento de partículas por todo el circuito. Para este tipo de limpiezas está pensada la Diavia Cleaner cuyo funcionamiento solo requiere aire comprimido, que arrastra el disolvente haciéndolo pasar de forma continua en ciclo cerrado a través del componente o tramo a limpiar. El depósito, de cuatro litros, queda a la vista del operador quien puede visualizar permanentemente la limpieza del disolvente. Una vez finalizado el proceso, se puede secar el componente con aire comprimido o con nitrógeno. La firma fabricante también destaca de esta nueva estación su facilidad de uso y su robustez.



 www.diavia.es

PETRONAS
SYNTIUM

PETRONAS
LUBRICANTS 



MERCEDES GP PETRONAS
FORMULA ONE TEAM

NACE EN LA F1. VIVE EN TU MOTOR. SYNTIUM: LA SÍNTESIS ENTRE EL CIRCUITO Y LA CARRETERA.



FLUID TECHNOLOGY

EUROTYRE, GECORUSA Y HOLY-AUTO TAMBIÉN LA LLEVARÁN A CABO

La campaña de Grupo Serca gana adeptos



Las campañas con las que **Grupo Serca Automoción** informa sobre las ventajas competitivas del taller multi-marca (ver página 7 MRYT número 329 julio/ágosto 2010 y www.mryt.es) han despertado el interés del sector posventa y, consecuencia de ello, la red de talleres de neumáticos **Eurotyre** así como los

grupos de distribución **GECORUSA** y **Holy-Auto** se han sumado a esta iniciativa. Tanto Eurotyre como GECORUSA y Holy-Auto adaptarán a su imagen el diseño de los trípticos informativos elaborados por el Grupo Serca y los harán llegar al automovilista a través de sus talleres clientes. Con estas nuevas adhesiones, se está logrando el gran objetivo que perseguía Serca con esta campaña: un gran impacto informativo y comunicativo por dar a conocer los derechos del automovilista basados en el Reglamento 461/2010. Por el momento, la difusión se va a concretar con 600.000 trípticos editados por Serca, los 50.000 que ha impreso Eurotyre, los 150.000 de GECORUSA y los 100.000 de Holy-Auto. Parece que por fin el sector multimarca se une para defender sus derechos y los del automovilista comunicando, con un mensaje unitario, las ventajas del nuevo reglamento para el taller multimarca independiente y el derecho del automovilista a elegir libremente el taller a la hora de realizar las operaciones de mantenimiento de su vehículo.

📄 www.serca.es / www.eurotyre.es / www.gecorusa.com / www.holyauto.com

EL DE LA ZONA FRANCA DE BARCELONA CUYA LOGÍSTICA SE TRASLADA A MADRID

Federal Mogul cierra almacén

Federal Mogul ha anunciado que el próximo 30 de diciembre cerrará el **almacén logístico** que posee en la **Zona Franca de Barcelona**. Aunque mantendrá su razón social, toda la logística barcelonesa se trasladará a Madrid. Los motivos que ha argumentado la empresa ha sido la actual crisis económica y la necesidad de reducir gastos. Los empleados de Zona Franca (la mitad de ellos con responsabilidad directa en el almacén) recibirán de la compañía la oferta de puestos de trabajo en otras instalaciones del Grupo en España a la vez que se coordinará la integración de los dos almacenes, el de Madrid (con unos 30 profesionales y a cargo de **David Zapata**, que liderará la resultante) y el de Barcelona (hasta ahora a cargo de **David Bassas**, que ya no prestará sus servicios a la compañía). Para poder integrar todos los productos de **Federal Mogul Ibérica** (con las marcas **Champion, Moog, Ferodo** y **Necto**) y **Federal Mogul Aftermarket** (**Glyco, Payen, Goetze** y **Nüral**), se baraja la posibilidad de localizar en la zona centro unas nuevas instalaciones con capacidad de almacenamiento suficiente.

📄 www.federalmogul.com

ENTRE UN 15 Y UN 20% ENTRE ENERO Y JULIO DE 2010 SEGÚN CONEPA

Cae la actividad de los talleres

Según la **Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción, CONEPA**, la **actividad de los talleres** de reparación de automóviles en España **ha caído entre un 15 y un 20% en la primera mitad de año**. Esta cifra alcanza el 25% en el caso de las tradicionales revisiones de antes de las vacaciones. Tal como constata CONEPA, entidad a la que pertenecen 14 asociaciones que representan a unos 10.000 talleres, los automovilistas españoles sólo acuden al taller cuando es inevitable y lo hacen tras pedir varios presupuestos y solicitar al taller que realice las operaciones imprescindibles. Este "ajuste" está comportando una pérdida de actividad entre el colectivo de talleres.

Los reparadores de carrocerías siguen siendo los que están soportando mejor los efectos de la coyuntura económica. En cambio, los profesionales de la electromecánica se están viendo muy afectados, especialmente en las zonas donde la cobertura de los seguros a todo riesgo es mayor. La demanda de servicios de taller, débil durante los tres primeros meses del año, registró una mejora sensible durante abril y mayo, período en el que la actividad de los talleres se animó. Sin embargo, la tendencia positiva se quebró durante junio, una época tradicionalmente positiva por la incidencia de revisiones previas al verano. En julio, sin embargo, los talleres han trabajado bien, aunque sin lograr compensar las expectativas globales del verano.

Los miembros de CONEPA detectan cada vez más usuarios que les solicitan la instalación de piezas procedentes de desguaces, una opción legal que, a juicio de la entidad, permite conservar adecuadamente una parte del parque. No obstante, **Víctor Rivera**, Secretario General de la Federación insiste en pedir a la Administración que "defina concretamente qué piezas de recambio pueden considerarse relacionadas con la seguridad y, por tanto, no deben ser reutilizadas bajo ningún concepto en operaciones de reparación y mantenimiento de otros vehículos".

📄 www.conepa.org



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

- Automechanika Frankfurt calienta motores
- Faros LED en luz diurna, una propuesta de Hella
- Feu Vert fomenta la revisión de los neumáticos
- Vexia lanza el GPS 420 Truck
- Caída "cantada" de matriculaciones en julio y agosto
- Caen las reparaciones de menos de 600 euros
- Los participantes dan una buena nota al XXIII Congreso de ANCERA
- CETRAA se reúne con su Comité Ejecutivo en Lugo
- CONEPA recuerda que los talleres no están obligados a contratar seguros de responsabilidad ambiental
- Hella advierte de los riesgos de una alta temperatura en el habitáculo
- Omnia Motor inaugura taller en Castellón
- Auto Imagen comercializa las bujías Denso desde 14 euros la unidad
- ASETRA promoverá la prevención de riesgos laborales
- Los talleres ATAYAPA actualizan conocimientos
- Hella ha lanzado el mercado sus sistemas de iluminación LED para vehículos comerciales
- Nuevo Real Decreto para la tramitación de reformas de vehículos

UN PAQUETE DE SERVICIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

Proyecto inCIRAsol de CIRA

CIRA, la patronal de los distribuidores catalanes de recambios, ha convocado a sus socios el 21 de septiembre para presentarles el **Proyecto InCIRAsol**. Esta iniciativa, fruto del acuerdo con la entidad sabadellense **Risk Jurídic**, proporciona a los asociados servicios como, por ejemplo, los informes de potenciales nuevos clientes, mediante el *password* de acceso (concedido a aquellas empresas que hayan firmado un contrato con una cuota anual muy asequible) a la base de datos alojada en la zona intranet de la página web de la empresa. La base de datos disponible permite la consulta de los informes de los candidatos a nuevos clientes, que se han ido recopilando tras un año de elaboración de informes gratuitos, gracias a la cooperación de algunas empresas de CIRA en el piloto del proyecto, que ha tenido un gran éxito y que se irán incrementando con la participación de más asociados.

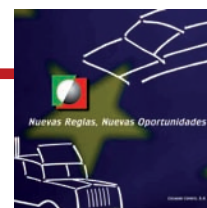
Otros servicios ofrecidos son los de vigilancia activa, servicios de repago y procedimientos judiciales, caso de ser necesarios. En la reunión del 21 de septiembre, un responsable de **La Caixa** explicará las disposiciones legales en lo que a pagos se refiere.

 www.cira.es

BREVES

Del **22 al 24 de octubre** se celebrará en **Santander** la **XVII Convención Anual Cecauro Centro**. Bajo el lema "Nuevas Reglas, Nuevas Oportunidades", la edición 2010 de esta reunión abordará los temas más candentes de la posventa y cuestiones concretas como la nueva aplicación informática de **Cecauro**, su nueva web o las novedades y cambios que va a comportar el haberse integrado en la estructura internacional de **Temot**.

 www.cecuro.com



Opinión

¿Problemas de Sucesión?

El pasado 21 de Julio, el Ministro de Industria, Turismo y Comercio, **Miguel Sebastián**, comentó una de las conclusiones de un estudio reciente del Instituto Empresa Familiar, en el que se refleja el problema grave que las PYMES españolas tienen por continuar con su actividad una vez sus propietarios/gestores llegan a la edad de jubilación voluntaria u obligada. El Ministro afirmó que 400.000 empresas desaparecerán en España de aquí al 2020 por problemas de sucesión. Si este dato lo damos por bueno y lo extrapolamos al sector del recambio del automóvil, el cual representa el 1,5% aproximadamente del PIB español, estamos hablando de la posibilidad de que 6.000 empresas desaparecerán por problemas de sucesión en nuestro sector. Aunque la cifra pueda parecer elevada, parece claro que el problema es de una magnitud lo suficientemente grande para preocuparnos y pensar en políticas e iniciativas que ayuden a que esto no suceda.

Si analizamos cuales son las problemáticas a las que se enfrenta una empresa familiar en la sucesión, encontramos principalmente las siguientes:

■ Descapitalización de la empresa al heredar la segunda o tercera generación, sacando más dinero del que puede soportar en concepto de dividendos u otros gastos.

■ Necesidad de aportaciones de capital que los herederos no están en posición de realizar, y que son estrictamente necesarias para el funcionamiento saneado de la actividad que la empresa se dedica.

■ Normalmente se confía el negocio a un equipo de personas de plena confianza, por eso se tiende a buscar en la familia, pero a veces ese familiar o amigo cercano no tiene la experiencia o formación suficientes, o no está lo suficientemente motivación para ello.

Estas tres razones hacen que muchas PYMES con problemas de sucesión cierren en el momento de la sucesión o pocos años después de realizarla. Es un problema grave y desde UP capital-

www.upcapital.eu

(empresa de la que soy socio desde hace menos de un

año) estamos intentando dar solución a la sucesión de este tipo de empresas. Creemos que aportamos esa continuidad que el negocio necesita, gracias a un equipo directivo que traemos con nosotros, así como el capital necesario para la capitalización si fuera necesaria. Este año hemos hecho nuestra primera operación con éxito, y con el entusiasmo e implicación de los propietarios, hemos buscado fórmulas que se adaptaran a sus necesidades financieras, familiares y personales. Y sobre todo, hemos diseñado entre todos un plan de negocios que garantizara esa continuidad al negocio familiar de tantos años y que todos queremos ver crecer, y mantener los puestos de trabajo.



Luis Unceta

info@uncetaconsulting.com / www.uncetaconsulting.com

VIAJE A ALEMANIA CON ZF SERVICES (I)

Innovaciones de

Unas jornadas exhaustivas para conocer más de cerca los esfuerzos de esta compañía por coordinar todas las necesidades de la posventa en una sola unidad, mientras crean para turismos, industriales y demás vehículos pesados, productos de alta tecnología y servicios que aporten satisfacción al cliente.



De izquierda a derecha: Alois Ludwig, presidente de ZF Services, Fabiola Wagner, directora de comunicación, Matthias Benz, miembro del staff de dirección de ZF Services.

Desde el 1 de este año, las actividades del **Grupo ZF** para el Comercio en la posventa del automóvil (IAM-OES), Servicios y Atención al Cliente se integran ya definitivamente en una sola unidad, **ZF Services**, presidida por **Alois Ludwig**; esta realidad va teniendo su reflejo en los distintos países, como el caso anunciado recientemente en España, una nueva entidad al frente de la que se sitúa **Miguel Pérez Schwarz**.

Unas jornadas internacionales muy completas

El equipo de comunicación de ZF Services, encabezado por **Fabiola Wagner** organizó, el pasado 20 al 22 de julio, una conferencia de prensa internacional en Schweinfurt donde el presidente de la nueva estructura explicó la estrategia genérica que persigue la compañía, los campos de negocio que abarcan, y cómo se ha adaptado este plan en los 8 países representados por miembros de la prensa.

Así mismo, pudo visitarse el Centro Técnico, una de las Plantas de producción de ZF Sachs (amortiguadores y embragues), el nuevo Centro logístico de ZF Services, y el Centro de Desarrollo.

Tras el desplazamiento a Friedrichshafen, el grupo de posventa europeo se unió al grupo de colegas especializados en vehículo industrial,

provenientes de diversos países de Europa, para conocer los desarrollos en Vehículos comerciales e industriales, Autobuses, Tecnología híbrida, Telemática, Tecnologías de cajas de cambio para turismos y Tecnologías de dirección y suspensión de turismos. Una vez explicadas las diferentes innovaciones y productos, se organizó una sesión de pruebas dinámicas en el circuito que el grupo dispone en sus instalaciones, con una serie de vehículos equipados con diversas tecnologías. Este apartado merece un capítulo aparte y se lo ofreceremos en próximas ediciones.

Todo ello con veladas muy interesantes, en las que se pudieron realizar degustaciones de los vinos de la región, convenientemente maridados con sofisticados platos, así como cenar en el restaurante junto al hangar de los Zeppelines (ZF responde a las siglas Zeppelin Friedrichshafen), en la ciudad enclavada en la orilla norte del bello lago de Constanza, cerca de las fronteras de Suiza y Austria.

ZF Services, pensando y actuando para el futuro

Alois Ludwig empezaba su intervención diciendo: *"si no se piensa en el futuro, no se tendrá uno; nosotros no sólo hemos pensado en él, sino que hemos actuado"*; efectivamente, ya desde 2008, en ZF Group están aglutinando actividades y operaciones posventa:

tras la consolidación de la integración de los negocios del mercado del recambio de las marcas Sachs, Lemförder, Boge y ZF Parts, su venta y posventa a nivel mundial, desde el 1 de este año abarca también las operaciones del grupo en Servicio al Cliente. Tal como explicaba el presidente de ZF Services, que esto supone la posibilidad de ofrecerle al cliente (distribuidor y taller) soluciones globales en lo que a productos y servicios se refiere, con un amplio margen para el desarrollo de innovaciones en ambos campos a partir de formación técnica, formación comercial, hot-line técnica, instrucciones de reparación y montaje, apoyándose en un servicio óptimo (mencionando específicamente la inversión realizada en el nuevo centro logístico en Schweinfurt en dos fases y con un coste de 49 millones de euros), productos de alta tecnología y un equipo humano cercano al cliente con el que los profesionales puedan dinamizar un mercado de reparación, en el que las intervenciones se reducen y se incrementan el número de referencias. El objetivo es aprovechar mejor los mercados ya existentes (mencionó específicamente su programa de intercambio, iniciado el pasado año, que se espera se expanda en 2011 y que supone poder suministrar piezas para Hyundai, Kia y Dacia con un objetivo del 95% de cobertura en los

alto valor añadido

próximos meses, además de hablar del desarrollo de), desarrollando nuevos mercados (por ello la reciente presencia en India o China), incrementar la independencia del mercado de la automoción desarrollando nuevos productos (transmisión de potencia en molinos de generación de energía eólica, por ejemplo), intensificar la eficiencia y la efectividad (aprovechando las sinergias del cruce informativo de los distintos mercados europeos) para conseguir un crecimiento rentable sostenido.

En cuanto a las cifras de la unidad de negocio, mencionó que la estructura es financieramente independiente del resto del grupo, pudiendo invertir en I+D y marketing, con sede en Schweinfurt dispone de 4.200 empleados en todo el mundo, supone unas ventas de 1,4 billones de euros (más 1,6 billones indirectos a partir de sus divisiones corporativas), y tiene 77 emplazamientos productivos y oficinas en 39 países. En Europa tiene nueve filiales (España, Francia, Bélgica, Italia, Dinamarca, Austria, Polonia y dos en Rusia -San Petersburgo y Moscú-).

Sobre España (constituida como ZF Services España el pasado 1 de julio integrando las actividades de ZF Trading Ibérica y ZF España), explicó que dispone de emplazamientos en Sant Cugat (con 30 empleados), el Centro Técnico en Madrid (con 16 empleados) un almacén logístico en Vitoria (con 27 empleados) y un centro de servicio en San Fernando de Henares, Madrid, (desde el 17 de junio) para la reparación de las cajas de cambio de las turbinas de aire.

Productos y servicios completo y en todo el mundo

Matthias Benz, miembro del staff de dirección de ZF Services estuvo detallando las diferentes unidades de negocio: cinco mercados (Automoción, Obra pública, Ferrocarril, Industria y Marina), cuatro marcas (Sachs, Lemförder, Boge y ZF Parts -una marca que no se introducirá en todos los mercados, no estando previsto que lo haga en España-) y seis familias de producto (embragues, amortiguadores, piezas de caucho-metal, suspensión y dirección, además de cajas y bombas de dirección).



Inciendo en lo presentado por el presidente, señalaba sus competencias en venta del recambio (ZF Services vende al mercado OEM en aquellos países en los que no tiene factoría), además de mencionar su interés en la refabricación productos en los que se aplican los mismos estándares de calidad que en los nuevos productos. Enfatizó el interés de la compañía en la formación al taller tanto el independiente como el servicio autorizado (apoyos técnico, en marketing, con programas modulares de productos de alta tecnología como el embrague Xtend o el amortiguador CDC de control continuo y documentación como el "InCat" en el que interviene Bosch, en virtud de la cooperación establecida y para el que se están planteando nuevos proveedores) y servicios de reparación (Original Sachs Services, Lemförder Plus y Boge Service, mencionando el que están explorando abrirse a productos no competidores, como el Aire Acondicionado), además del servicio de asistencia técnica.

Destacó el interés de la compañía en la apertura de nuevos mercados (enfocados en el terreno de la movilidad y el medio ambiente -energía eólica, con un centro técnico en Dortmund, siendo un mercado para el que esperan un crecimiento de 50 millones de euros en ventas a largo plazo) y nuevos emplazamientos en India (2 plantas y dos centros de servicio), Vietnam (abierto a finales del pasado año), China (ampliando las instalaciones que se dispone desde 1987, siguiendo la realidad de ser el primer productor de vehículos en 2009, con 12,3 millones de unidades) y Dubai (abierto en julio).

El Centro Logístico

El proyecto en su conjunto abarca dos fases de construcción con inversiones por un importe total de 49,8 millones de euros, y concluirá en 2014 con una tercera fase; supone uno de los almacenes más grandes

La actual ampliación logística de Schweinfurt, empezó a finales de 2008 y concluyó en marzo de 2010. En la actualidad dispone de 34.000 puestos para depósitos, 46.500 puestos para palés, 18.000 referencias, 7.300 posiciones de encargos de cliente/día, 700 envíos/día de los que 400 son "Express", y 730 clientes en todo el mundo. Entran diariamente 19 camiones (299 en 2014) y salen 23 (37 al final de la tercera fase de ampliación).

Como características, se ha construido almacén de estantes elevados (HRL) con seis pasillos y aproximadamente 26.000 puestos para palés. Se dispone de una zona para la preparación de pedidos del nuevo almacén HRL (con sistema de preparación de pedidos "producto a hombre") con cuatro puestos de trabajo conectados mediante técnica de movimiento de materiales y una ampliación prevista para dos puestos. Se ha

realizado la instalación de un carril de transporte eléctrico en el suelo, que une el nuevo HRL con la zona de preparación de pedidos. Además, se ha construido un almacén de rotación rápida manual (con sistema de preparación de pedidos "hombre a producto") con cinco pasillos para la preparación de pedidos y alrededor de 2.500 puestos de estacionamiento para palés (tecnología de su transporte conectada al inventario) y jaulas de transporte.

El tercer nivel de desarrollo con 2 fases de construcción (2010/2014) supondrá la nueva construcción del HRL con 6 pasillos y aprox. 26.000 puestos para palés (ampliación a 9 pasillos y 38.000 puestos), zona de preparación de pedidos del nuevo HRL con 4 puestos de trabajo conectados mediante técnica de movimiento de materiales (ampliación para 2 puestos), carril de transporte eléctrico en el suelo para unir el nuevo HRL con la zona de preparación de pedidos, nueva construcción de un almacén de rotación rápida manual con 5 pasillos para la preparación de pedidos y aprox. 2.500 puestos de estacionamiento, tecnología de transporte de palés conectada al inventario. Con todo ello se busca ganar nuevos clientes con un abastecimiento mejor y más rápido, y fidelizar a los que ya tenían, pues gracias a la ampliación del almacén se establecen nuevos estándares en cuanto a disponibilidad de entrega, rapidez y fiabilidad.



Imágenes del nuevo Centro Logístico

El Centro Técnico

Se inauguró en Schweinfurt hace cuatro años y su instalación supuso dos millones de euros. Además de asegurar la calidad, las mediciones y los cursos de formación también forman parte de las tareas principales de los 30 empleados de las áreas de gestión de producto y servicio técnico de atención al cliente.

El área del taller de esta instalación ofrece a los mecánicos, técnicos e ingenieros puestos de trabajo para inspecciones especiales de amortiguadores defectuosos o averiados y analizar posibles incidentes, especialmente importante en el tema de las garantías. También se dispone de máquinas convencionales de mecanizado como tornos, fresadoras, rectificadoras planas, etc., que permiten la fabricación de dispositivos y herramientas especiales. Además, en este taller hay dos plataformas elevadoras, una con una capacidad portante de 5.000 kg y otra con capacidad de 3.500 kg.

El elemento más importante del taller experimental es el equipo de prueba de juego axial. Este mecanismo electrohidráulico sirve para comprobar los ejes de los vehículos y sus componentes y poder indicar defectos y desgaste o determinar un juego excesivo en articulaciones, cabezales de barra de acoplamiento y manguetas. En el banco de pruebas (certificado por la VDA) del centro técnico, a los participantes en los cursos de formación se les muestra, mediante una unidad de mando desarrollada especialmente, el funcionamiento del sistema

de amortiguadores CDC (control continuo de la amortiguación).

En la sala de medición de más de 200 metros cuadrados completamente climatizada del centro técnico, se ha reunido la tecnología de medición y comprobación más moderna. El centro técnico es uno de los pocos lugares de pruebas del mercado de productos de posventa que dispone de un escáner propio en 3D. Este aparato elabora nubes de puntos detalladas del objeto de medición que pueden convertirse en dibujos exactos en CAD. De esta forma se puede comprobar con exactitud la precisión de ajuste de piezas de recambio sin tener que realizar costosas instalaciones de prueba que requieren mucho tiempo. La sala de medición también está equipada con una máquina para medir el amortiguador de torsión y un banco de pruebas para platos de apriete, así como una máquina para medir muelles de recubrimiento, un dispositivo de comprobación universal, una máquina para ensayo de muelles, una para medir coordenadas y un banco de pruebas de amortiguadores.

El Desarrollo

ZF emplea desde hace muchos años alrededor del cinco por ciento de la cifra de ventas en investigación y desarrollo (I+D). Cerca de 5.000 ingenieros y técnicos de todo el mundo en los seis emplazamientos de que dispone la compañía se encargan de desarrollar soluciones nuevas; en 2009 el grupo publicó unas 700

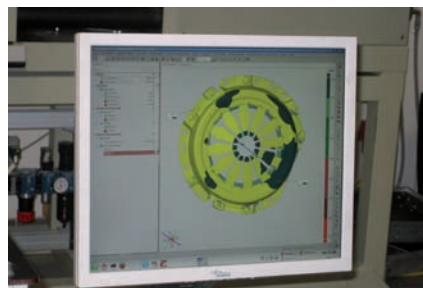
patentes y solicitudes de patentes. La central de investigación y desarrollo de Friedrichshafen coordina las actividades de ZF Engineering en Pilsen y ZF Engineering en Japón y, junto a la investigación y desarrollo central, se han asentado las áreas de desarrollo de tecnología de propulsión para automóviles, vehículos industriales y vehículos especiales, así como maquinaria para el campo. También está conectado el centro de desarrollo de Shanghai inaugurado a principios de junio. Además de los emplazamientos principales de desarrollo en Asia ZF mantiene centros de desarrollo en Tokio, Shanghai y Changwon (China).

El Centro de Schweinfurt es responsable de componentes del accionamiento y del tren de rodaje; allí crean (existe una zona de prueba de prototipos de los clientes, a quienes elaboran una amortiguador "a medida" a partir de la combinación de diversos elementos preestablecidos) productos como amortiguadores y sistemas de suspensión, para los que simulan todo tipo de condiciones de conducción o rumorosidad (con dummies que disponen de sensores en la zona auditiva y una cámara anecoica que graba el sonido del elemento). Dispone de numerosos bancos de prueba de turismo, vehículo industrial y agricultura (tienen la máquina de prueba más grande del mundo que llega hasta los 70.000 NW/s) que analizan parámetros como fatiga, resistencia, etc. ●

 www.zf.com



Los Centros Técnico y de Desarrollo apoyan las tareas de atención al cliente e innovación.



SE PRESENTÓ EN ESPAÑA LA EDICIÓN 2011

Autopromotec, a superarse

Directivos de Autopromotec presentaron a finales de julio en Madrid la edición 2011 de este salón, la Bienal Internacional de los Equipos y del Aftermarket Automovilístico que el año que viene se celebrará del 25 al 29 de mayo, como no, en Bolonia. Ajeno a la crisis, este certamen aspira a mejorar las ya excelentes cifras de visitantes y expositores de 2009.



Miguel Ángel Cuerno, Presidente de ANCERA, y Nuria Álvarez, Responsable de Comunicación de CONEPA, asistieron a la presentación de Autopromotec 2011.



De izquierda a derecha, Michel Morlat, Angela Buccirossi (traductora del acto) y Emanuele Vicentini.



Aspecto de Autopromotec 2009. Uno de los objetivos de la edición 2011 es superar las brillantes cifras de su predecesora.

El bello y acogedor restaurante **Accademia del Gusto** de Madrid, que también es una escuela de cocina italiana, fue el lugar escogido por **Michel Morlat** y **Emanuele Vicentini**, Consejero de Negocio Internacional y miembro de la Oficina de Promoción y Desarrollo de **Autopromotec** para presentar la **edición 2011** de esta **Bienal Internacional de Equipos y del Aftermarket Automovilístico** que tendrá lugar en **Bolonia** entre los días **25 y 29 de mayo** del próximo año.

Objetivos 2011

La próxima edición de este salón profesional de la posventa será ya la vigésimo cuarta y los objetivos son **superar** las ya muy brillantes **cifras de 2009**, los **1.443 expositores** y los **101.620 visitantes profesionales**. **Vicentini** explicó otros de los objetivos que también se han propuesto cumplir como, por ejemplo, la **internacionalización** y dar mayores facilidades y servicios a los visitantes para consolidar su creciente presencia. Como novedades, anunció la puesta en marcha de varias iniciativas con los **concesionarios** (Autopromotec quiere ser

un punto de encuentro de este colectivo) y con el sector del **vehículo industrial**, que no tendrá un pabellón específico pero sí un canal de comunicación ya que muchas empresas expositoras trabajan para este sector. La especialización y la alta calidad se mantienen como pilares de Autopromotec que, por otra parte, se está promocionando de forma decidida en el área mediterránea.

Autopromotec 2011 también tendrá el honor de acoger dos importantes actos, el **3er. Simposio del Aftermarket** y la **asamblea general** de **FIGIEFA**, la patronal europea de los distribuidores de recambios. Comentó estos acontecimientos **Michel Morlat**. Sobre el Simposio destacó que aspira a ser una plataforma en la que distribuidores y talleres aporten ideas en un contexto marcado por la recesión económica. Así mismo, insistió en la influencia que estas ideas pueden tener entre los fabricantes y la distribución de la industria del automóvil. Por lo que respecta a la asamblea, es un acto siempre relevante para el sector posventa y en ella se prevé que se expongan tendencias y reflexiones sobre el futuro inmediato de la distribución de componentes y equipamiento de taller en Europa. ●

📄 www.autopromotec.it

CONVERSAMOS CON FABIÁN NATALINI, GERENTE DE PROYECTO DE AUTOMECHANIKA ARGENTINA, SOBRE LA PRÓXIMA EDICIÓN, DEL 17 AL 20 DE NOVIEMBRE.

¡Vení, che!

La Exposición Sudamericana Comercial e Internacional desde el Diseño al Mantenimiento y Reciclaje Automotriz, Automechanika Argentina, se ha convertido en un evento imprescindible para fabricantes, distribuidores, talleres y demás profesionales del sector posventa interesados en los mercados de habla hispana, específicamente el argentino, actualmente al alza.



Los resultados obtenidos edición tras edición han hecho que desde el año 2000 se incremente en un 58% la cantidad de expositores y un 53% el número de visitantes, lo que demuestra el éxito del evento. Además, en su próxima edición, **Automechanika Argentina** llevará a cabo de nuevo el Tuner Challenge. Dado que es un evento interesante para los profesionales de nuestro sector que pretenden extender sus negocios intercontinentalmente, quisimos que su gerente de proyecto, **Fabián Natalini**, nos contara más detalles.

Parece que el contexto Argentino, en lo que a automoción se refiere, está en un buen momento, ¿podría hablarnos de las cifras de ventas de vehículos en el último ejercicio y la previsión de este año?

En cuanto a la venta de vehículos este año se publicaron cifras récord para la industria. Por ejemplo, durante el mes de julio se vendieron 56.000 autos Km 0, 1.200 más que en junio, y un 20% más si se compara la cifra con las ventas de autos nuevos que se hicieron en julio del año pasado. Esto implica que

hay una demanda en el mercado interno que garantiza la sustentabilidad de la industria automotriz nacional. Esta cifra demuestra también que el 2010 terminará con un saldo altamente positivo: hay una perspectiva de producción de más de 600 mil autos y el sector de componentes prevé para este año inversiones superiores a los 1.700 millones de pesos. Este récord se debe a que se multiplicaron los lanzamientos de vehículos, se incrementó el número de descuentos y promociones y se ampliaron las opciones de financiación.

¿Podría situar la envergadura del mercado posventa argentino y qué cifras económicas suponen?

El mercado de posventa es una alternativa de inversión ventajosa porque Argentina se encuentra dentro de los principales 40 países fabricantes de autos. Afortunadamente, se incrementó el número de fabricantes de componentes locales utilizados para la fabricación de vehículos.

Grandes empresas del automóvil -como General Motors y Ford- ya han anunciado la

ampliación de su plan de inversiones para la modernización de plantas, el desarrollo de nuevos modelos, etc. Es evidente que la recuperación del mercado latinoamericano, principalmente de Brasil y México, está motorizando la fabricación de autopartes en Argentina y, en un plazo de cinco años, se estima que llegaría a una producción de un millón de automóviles anuales que estarían mayoritariamente destinados al mercado interno. Este crecimiento pronostica que el mercado de posventa ocupará un lugar privilegiado.

¿Qué cree que es lo más relevante de esta edición de Automechanika Argentina?

Como en cada edición se está desarrollando un completo programa de actividades académicas para todos los visitantes que buscan conocer las últimas novedades en productos, sistemas y servicios. Oradores de gran prestigio internacional brindarán conferencias y seminarios sobre las áreas de mayor interés para el sector como aplicaciones de productos, presentación de servicios y talleres sobre nuevas tecnologías. Entre las jornadas de capacitación, se destaca la presentación del "Tuner Challenge":

un equipo conformado por 86 profesionales entre pintores, mecánicos, tapiceros, electricistas y técnicos que trabajarán en la preparación de dos vehículos con componentes, herramientas y el know-how que proporcionarán los expositores. Se realizará la transformación paso a paso de carrocería, motor, equipamiento interior y pintura y será un espacio único para observar el trabajo "en vivo" de los preparadores y conocer las virtudes de los productos utilizados. También la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC) realizará un seminario donde aglutinará a las principales empresas del sector de componentes.

Si la anterior edición de la feria cumplió las expectativas, ¿qué esperan éste año en lo que a cifras de expositores y visitantes se refiere?

Gracias a que Automechanika Argentina es una exposición posicionada internacionalmente y es precursora del sector automotriz en América hispano parlante, esperamos superar las cifras de la edición pasada. Para este año se estima la visita de 42.000 profesionales y la participación de más de 400 empresas expositoras.

¿Cuáles cree que van a ser los sectores que más se incrementarán en expositores y flujo de visitantes?

Uno de los sectores pioneros es el de repuestos y distribución de componentes. Tanto Repair & Maintenance como Parts & Systems convocan a muchos profesionales y técnicos del sector automotriz. Igualmente, todos los grupos de productos se afianzan edición tras edición. Esta evolución es un reflejo de la creciente producción nacional de piezas de calidad, de la elección de Argentina como destino de inversiones, y de la heterogénea oferta en sistemas y servicios para el mercado de recambios.

¿Cuáles fueron las cifras de la presencia española en la feria (expositores y visitantes) en la anterior edición y cuáles esperan que sean las de este año?

En cuanto a este año, se espera la visita de un importante contingente de profesionales y expositores españoles impulsada por el lanzamiento de Motortec Automechanika Ibérica que se realizará en 2011. El número de visitantes españoles aumenta progresivamente ya que el mercado argentino es atractivo tanto por sus costos como por la oferta de productos y servicios.

¿Cuáles son los principales argumentos que les pueden dar a los profesionales de nuestro país para que decidan que esta feria es una oportunidad para sus negocios, y así expongan o la visiten?

El sector automotriz argentino se destaca por la incorporación permanente de nuevas tecnologías, el valor de su producción, la cantidad y calidad de mano de obra ocupada, la adopción de normas de calidad internacionales, un atractivo parque automotor, entre otros beneficios. A esto se suma que el complejo de la automoción actualmente cuenta con 10 empresas terminales, 400 empresas fabricantes, ocupa a más de 53 mil trabajadores y exporta a más de 140 países. También en la edición 2010, se realizará la 3ª Ronda Internacional de

Compradores de Autopartes que brindará una excelente oportunidad para que recambistas y representantes de la industria automotriz - talleres mecánicos, propietarios y proveedores de estaciones de servicio - conozcan los nuevos productos y servicios y generen negocios. Estas condiciones son altamente favorables tanto para exponer como para visitar la muestra.

¿Qué apoyos concretos van a ofrecer al expositor y visitante español para que participe en la manifestación ferial de este año?

Este año se firmó un convenio con la división Empresas y Congresos de Aerolíneas Argentinas S.A. que fue designada como Transportadora Oficial. Se ofrecerán tarifas con descuento para los visitantes y expositores que gestionen la reserva y compra de los tickets a través del website corporativo. También sugerimos, para la estancia, el contacto con la agencia de turismo con la que operamos para los viajes internacionales -Neptuno Viajes-, que ofrece paquetes especiales. ●

www.automechanika.com.ar





¿La posventa?, en Frankfurt

Como ya es habitual los años pares, y tras el inicio de curso en septiembre, la cita del sector es en la ciudad alemana, donde se celebra una de las muestras más relevantes en Europa y que abarca desde la concepción al mantenimiento de los vehículos, creciendo de edición en edición.



Un nuevo pabellón

Una de las primeras novedades será el poder visitar el nuevo **Pabellón 11**, junto a la nueva entrada **Portalhaus**, que mejorará el flujo de visitantes, por estar muy próxima a los pabellones de herramientas y equipos de taller (en el 8 y 9.0); este año se va a reubicar allí el sector **Color Tec** (carrocería, pintura, productos auxiliares, etc.).



La realidad de **Automechanika Frankfurt** como líder de las muestras de la posventa en nuestro continente es irrefutable. Hoy por hoy, y pese a los baches (pocos, la verdad, pero los ha habido) que la crisis mundial ha obligado a amortiguar en la cita alemana, el buque insignia de **Messe Frankfurt**, dirigido por **Thomas Aukamm**, goza de una salud de hierro.

Este 2010 se celebra la vigésimo primera edición, del 14 al 19 de septiembre, contando con cifras estables de expositores, en comparación con el evento récord de 2008: se esperan unos 4.400 expositores y más de 160.000 visitantes. Aparte de la función como plataforma de información y escaparate global del sector, Automechanika es también sinónimo de innovaciones y tecnologías sostenibles, presentadas en la feria.

Premios a la innovación

Por ello, volverá a concederse el prestigioso **Automechanika Innovation Award**, que premia la innovación de las compañías que presentan sus productos en este certamen concedido desde 1996 y de gran renombre internacional se entrega en un total de nueve categorías: Parts, Systems, Tuning, Accessories, Repair / Diagnostics, Repair / Maintenance, IT & Management así como Service Station & Car Wash, con una categoría nueva este año: "OE Products & Services". Todos los ganadores

así como los 4 primeros candidatos de cada categoría podrán verse en un espacio propio de exposición, en el foyer del Pabellón 4.1; la entrega oficial de los premios tendrá lugar dentro del marco de la fiesta de inauguración a las 10.00 horas en el Saal Europa (pabellón 4.0).



Guía Verde

Asimismo, el **Green Directory** lanzado en 2008, dará relevancia a los esfuerzos de los expositores por presentar una oferta sostenible en productos y servicios, mediante un folleto en el que se recogen todos los productos y un anagrama especial en la moqueta que lo señala. Este año se premiará también la mejor opción en la ceremonia de inauguración.

La feria ha dado origen a trece manifestaciones en distintos países (con la novedad, en 2011, de contar con **Motortec Automechanika Ibérica** en España, dirigida por **Raúl Calleja**), convirtiéndose en una marca global de prestigio, de la que se encarga **Stephan Kurzwski**.



Automechanika Aftermarket Forum, Día E-Mobility

El **Aftermarket Forum** que se celebrará en el Portalhaus, nivel Via, sala Frequenz y nivel 1, sala Transparenz, comenzará este año ya el primer día de la feria con una inauguración oficial, durando un día más que en 2008. El tema principal de este día adicional será la "E-Mobility". Aparte del estudio del Prof. Dr. Diez sobre "Época de transición en el servicio automovilístico", se contará con un extenso programa de conferencias y discusiones con unos 50 expertos internacionales sobre los temas: "Situación del sector después de la crisis financiera y la prima de desguace", "Posibilidades del aumen-

Automechanika Frankfurt



to de la productividad para talleres”, “Gestión de daños”, “Comercio + Talleres – competencia y oportunidades”, Conferencia *Right to Repair* (sólo con invitación personal) así como “Conducción eléctrica – cómo será el futuro: nueva infraestructura y nuevas estructuras de movilidad”. Es gratuito y será traducido simultáneamente en alemán e inglés.



El Rally de Automechanika

En cooperación con la VREI e.V. (asociación de mercado libre de piezas de repuesto) por primera vez un certamen en forma de una carrera radial bajo el lema “¡Viajemos a Frankfurt! 1er rally Automechanika - el escenario para tu automóvil”. Abierta a todos los talleres y fabricantes alemanes de piezas de automóviles podrán presentar su solicitud si se posee un vehículo de una de las siguientes categorías: “Antes de 1945”, “Classic hasta 1979” “Youngtimer hasta 1989” o bien vehículos modernos según los criterios

“Performance”, “Óptica” y “Multimedia”. Los vehículos recorrerán el sábado, 18 de septiembre el recinto entero de Messe Frankfurt hasta llegar al espacio libre “Agora”. Tras el espectáculo nocturno, el domingo, los ganadores de las diversas categorías de vehículos serán premiados por el gran ex-corredor de rallies Walter Röhrli.

También se dispone de una zona “Oldtimer/Youngtimer” con empresas competentes en servicios y productos acerca de la restauración, transformación y reparación de carrocerías, con la zona “yourmove” que pretende fomentar el oficio de restaurador entre los jóvenes.

Messe Frankfurt against Copying

La iniciativa fundada en 2006 informará también durante la feria sobre la protección de marcas, muestras y modelos.

En el stand informativo en el foyer del pabellón



4.1, representantes de las entidades nacionales y europeas para protección de la propiedad comercial así como de las iniciativas privadas más importantes asesoran a las personas interesadas.

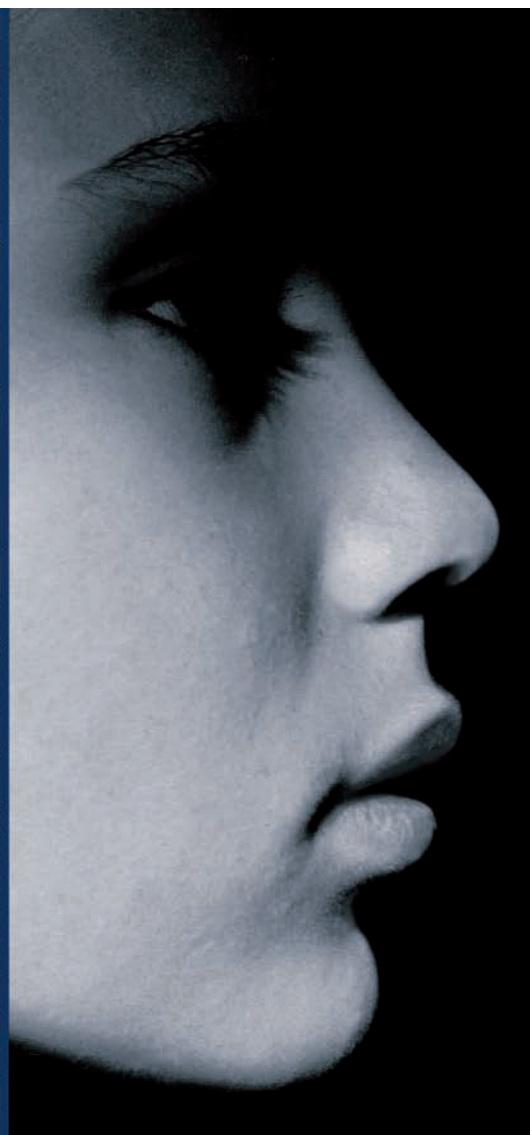
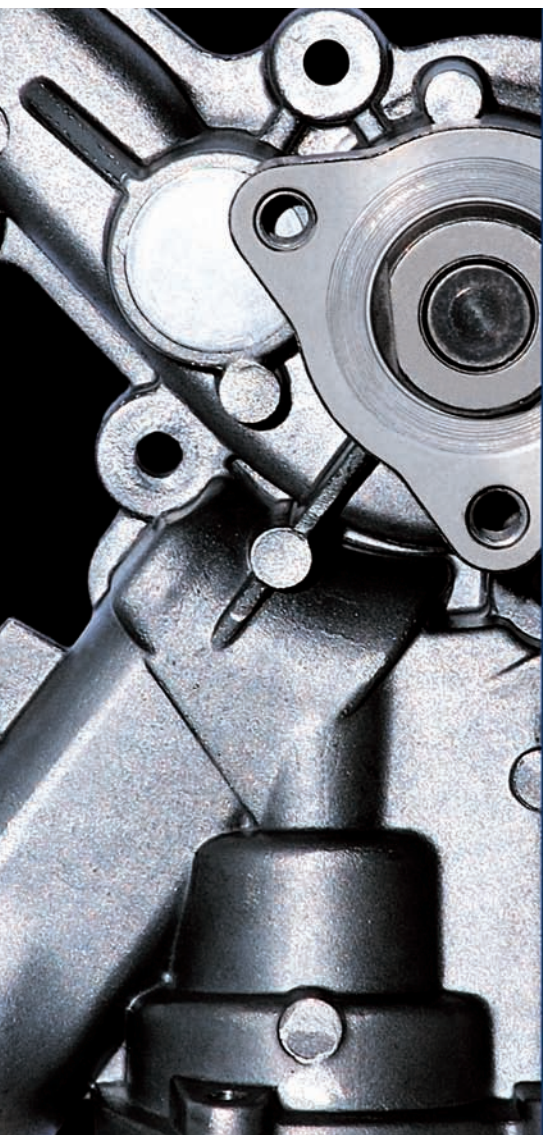
Plataforma laboral

Durante la feria, se ofrecen diversas bolsas y portales de empleo como el de la Agencia Federal del Trabajo, que presenta una nueva técnica en el foyer del pabellón 4.1, stand 12: los visitantes podrán descargar durante la feria interesantes ofertas de empleo a través de un terminal de pantalla táctil vía Bluetooth directamente a su móvil.

Networking en Automechanika

Como el negocio ferial es “people business”, Automechanika tiene una plataforma propia de networking, dentro del marco de cooperación internacional de la Hessen Agentur; los proveedores del sector automovilístico interesados en cooperaciones interestatales en Europa tendrán el 15 de septiembre la posibilidad de mantener conversaciones comerciales y tecnológicas con socios internacionales.

Además, el Ministerio alemán de Economía y Tecnología y el comité de exposiciones y ferias de la economía alemana fomentan la participación de empresas jóvenes e innovadores de Alemania en Automechanika, en una zona que se localizará en el pabellón 9.0, stand A82.



Precisión
Innovación
Diseño
Internacionalización

70 años innovando en el desarrollo e investigación de bombas de agua avalan a Industrias Dolz como líder indiscutible en la vanguardia internacional del mercado. Es el fruto de un constante esfuerzo y una apuesta por la calidad adaptada a todas las exigencias de la industria de la automoción. Y siempre con el mismo objetivo: satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

70 AÑOS DE HISTORIA LIDERANDO EL SIGLO XXI

DOLZ

Bombas de agua | Water pumps

C/Vall de Uxó, 1 | 12004 Castellón (Spain)
T +34 964 34 00 38 | F +34 964 24 13 01
e-mail: dolz@idolz.com | www.idolz.com



Un anticipo de novedades

A pesar de que el grueso de la información la dejamos para nuestro siguiente número (también les iremos manteniendo informados de algunas novedades allí presentadas en nuestra web), vaya como anticipo una muestra de lo que las compañías van a mostrar en la feria:

AL-KO RECORD

Empresa pionera en España en la fabricación de amortiguadores, mostrará su amplia gama de amortiguadores y elementos de suspensión. AL-KO desarrolla, fabrica y distribuye amortiguadores para sectores tan diversos como vehículos de turismo, vehículos industriales, suspensiones deportivas, ferrocarriles y aplicaciones industriales y es líder europeo en la fabricación de amortiguadores para suspensiones neumáticas de remolques y semirremolques.

La compañía suministra una amplia gama de amortiguadores a diversos sectores del mercado, que supera las 1.500 referencias. Las plantas de AL-KO están dotadas de instalaciones informatizadas y robotizadas, lo que permite la fabricación de productos de gran calidad y dar un buen servicio a los clientes.

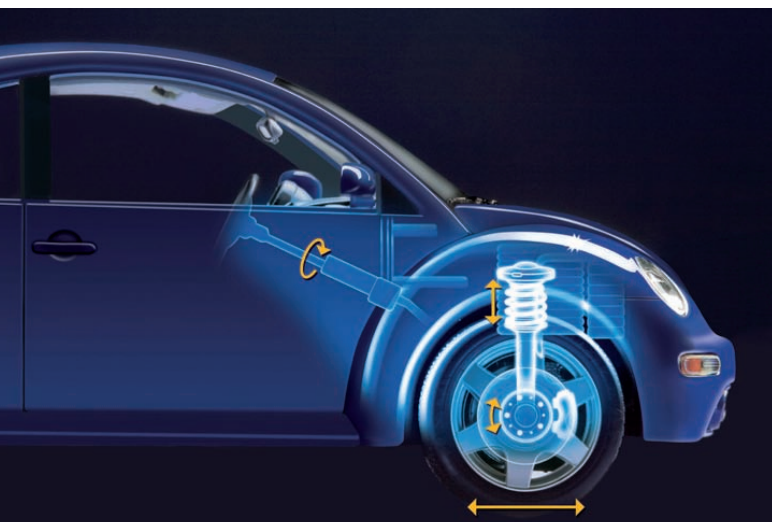


FEDERAL-MOGUL

Durante la feria, se presentarán las escobillas limpiaparabrisas de **Champion EasyVision** con 14 referencias aptas para la instalación gracias al Master Connector que permite el ajuste en el brazo limpiaparabrisas de seis escobillas de los vehículos más populares de la actualidad. También mostrarán la gama de sellado y el **Micro Torq** de **Payen**, los componentes de chasis de **Moog**, la readaptación que se llevará a cabo este otoño de la gama de frenado de **Ferodo**, además de los productos de su marca americana de frenado, **Wagner**.

WULF GAERTNER AUTOPARTS AG- MEYLE

El fabricante de repuestos de alta calidad presenta un extenso análisis de los procesos de investigación que preceden al desarrollo de las piezas **MEYLE-HD**, dando como resultado que esas piezas sean más robustas que sus equivalentes del fabricante original. Gracias a un simulador de fuerza, se recrearán las secuencias de trabajo y la importancia que tiene la interacción de las fuerzas de las piezas de dirección y frenado en situaciones límites de conducción.



UFI FILTERS

La muestra será la plataforma de presentación oficial de todos los **filtros de aire, aceite y gas oil** que se han ido presentando en los pasados meses, y que suministran en primer equipo al Grupo Volkswagen-Audi, Fiat, Ford, Opel-GM, y que ya se encuentran disponibles en posventa con sus marcas Ufi y Sofima.

También presentarán sus **soluciones para filtración de combustible GLP**, que UFI suministra al fabricante de sistemas de combustión GLP Landi Renzo, para aplicaciones Opel-GM, Fiat, Seat, Skoda y Volkswagen principalmente. El elemento filtrante suministrado como equipo original está en proceso de homologación para la posventa.

El Gas Licuado del Petróleo es cada vez más popular en Europa: por su composición química proporciona buenas prestaciones en términos de potencia, elasticidad y funcionamiento del motor, combinado con unas emisiones contaminantes inferiores en calidad a los motores de gasolina y gasoil. El contenido energético del GLP es de 10.000 kcal/kg, mientras el de la gasolina es de 10.300 kcal/kg.



LIZARTE

Desde la pasada edición de Automechanika, Lizarte ha crecido de forma notable. Prueba de ello es que en sus catálogos se ha pasado de 2.500 a 3.500 referencias registradas. De

esos nuevos artículos, es interesante destacar los que se deben al lanzamiento de nuevas familias de producto tales como las **esferas del Citroën C5**, las **bombas, direcciones y columnas gobernadas por CAN-BUS**, así como la familia **Mecatronics** (línea especializada en la refabricación de componentes electrónicos del automóvil). Esto se ha traducido en un aumento de la plantilla de la compañía que ha pasado de contar con 45 empleados a 62.



AS

Los fabricantes de españoles de catalizadores van a presentarse en la feria con una superficie del stand de 84 m², duplicando el espacio en relación a la anterior edición. Un stand de diseño elegante en la línea del que ya se pudo ver en la pasada edición de EquipAuto en París. Durante el certamen, presentarán una **ampliación de gama** de 45 nuevas referencias, disponible a finales de septiembre.



**ROBERT BOSCH**

Una quincena de nuevos y actuales productos relacionados con las áreas de Diagnóstico, Recambios y Servicio Técnico se presentarán y se demostrarán en el stand de Bosch, que ocupará unos 1.800 m².



Un tema central será el mantenimiento de vehículos híbridos: Bosch fabrica todos los componentes importantes para la tecnología de los vehículos híbridos y también colabora en el mantenimiento de esos vehículos con sistemas de diagnóstico, actualización de datos técnicos en el software para talleres **Esitronic**, así como mediante cursos de formación orientados al trabajo práctico. Bosch presenta un nuevo **tester portátil FSA 050** que ha sido desarrollado específicamente para el trabajo en sistemas de alto voltaje y que se comunica a través de radio con los equipos de la serie FSA 7 para el análisis de sistemas y componentes. También mostrará, por primera vez, el nuevo servicio de ayuda técnica en remoto desde la hotline técnica para talleres, que utilizan el software Esitronic de Bosch.

Una novedad que se presentará en su stand es el nuevo programa para el mantenimiento y la reparación de vehículos industriales con nuevos aparatos de diagnóstico para vehículos industriales: el **KTS Truck** y **KTS Truck 800**. También por primera vez se mostrará el nuevo **banco para comprobación diesel EPS 708** que se utiliza para el análisis de las bombas de inyección y los inyectores Common Rail de Bosch y de otros fabricantes. Otra innovación que se mostrará en la feria es el **Denoxtronic 2 Retrofit**, una solución de actualización innovadora y única para accionamientos diesel. El sistema logra una reducción de hasta el 90 por ciento de las emisiones NOx.

MANN+HUMMEL

Sus nuevas soluciones de filtración están orientadas a mejorar la calidad medio ambiental y buena prueba de ello es la ampliación de la gama de filtros de urea para los sistemas **RCS** que se expondrán como primicia en Frankfurt. Los filtros compactos de urea contribuyen a que los motores diésel de camiones y autobuses con un sistema de reducción catalítica selectiva (RCS) cumplan los rigurosos límites de NOx especificados en la norma europea Euro 6 sobre emisiones. La gama MANN-FILTER de filtros de urea separan incluso las impurezas más pequeñas y los cuerpos extraños de milímetros de tamaño.



Los que visiten el stand del fabricante alemán de filtración en Automechanika también podrán conocer su amplia gama de productos, compuesta por más de 6.000 tipos de filtros en todo el mundo para más de 225.000 aplicaciones. La oferta en servicios raya a la misma altura y también estará a disposición de los visitantes: promociones, formación, material comercial y de marketing, catálogos impresos, **en CD, on-line**, una completa página web, etc.

VALEO SERVICES

Una de las primicias más destacadas será la gama **Valeo Classic** es una oferta de componentes de recambio para modelos de más de diez años y con muchos kilómetros recorridos. Inicialmente, esta gama proporciona alternadores y motores de arranque renovados.

Otras novedades expuestas serán una nueva línea de bombillas; el Uni-Click, un dispositivo de montaje para las escobillas limpiaparabrisas Flat Blades basado en un conector universal que incluye un adaptador premontado o la nueva versión del speed/visio conectable a la toma del encendedor del coche y que proyecta la velocidad del vehículo directamente en el parabrisas del coche enviando una alerta sonora si el conductor excede la velocidad predeterminada.

FILTROS CARTÉS

Filtros Cartés distribuye la marca STEP FILTERS, cubriendo necesidades específicas de sus clientes, que demandan productos competitivos con calidad de primer equipo. La firma especialista en filtración acudirá de nuevo a Frankfurt para presentar la gama de producto de la marca: Filtros secadores para sistemas de freno (gama completa del mercado), con tecnología coalescente.

Filtros de aire y habitáculo para vehículo industrial y obra pública, con media filtrante AHLSTROM®.

Separadores de agua, con revestimiento de GALFAN®.

Filtros de maquinaria forestal, jardinería y cortacésped.

Filtros de pequeña maquinaria de construcción, coches sin carnet y aplicaciones especiales.

**AIRTEX**

Aprovecharán para presentar sus tres nuevos catálogos de producto: Bomba de Agua, Bomba de Combustible y Kits de Distribución.

Este último se edita por primera vez, ya que es un producto que Airtex acaba de sacar al mercado, consistente en un kit compuesto por su bomba de agua, correa de distribución y set de tensores. Dicha gama ha sido creada para facilitar a los clientes el cambio de la distribución completa del coche.

Sin olvidar la exposición de las últimas novedades de productos de Bomba de Agua, Bomba de combustible, Filtros Luber-finer y Componentes para el motor, que Airtex da a conocer en la feria cada año.

**MOTORTEC AUTOMECHANIKA IBÉRICA**

Motortec Automechanika Ibérica, que se celebrará en Madrid entre el 30 de marzo y el 2 de abril de 2011, contará con dos stand donde **Raúl Calleja** y **Alberto Leal**, director y director comercial, respectivamente, de Motortec Automechanika Ibérica, mostrarán a los profesionales las ventajas diferenciales de participar en el Salón.

Entre otras cuestiones, los responsables de la feria explicarán el nuevo modelo ideado para construir un certamen a medida de las necesidades de cada cliente y de la industria de la posventa en la Península Ibérica y los países de su entorno.

FEBI BILSTEIN

La compañía alemana fabricante de recambios de calidad OE para todas las marcas de vehículos del mercado, tanto turismo como industrial, se presenta en Automechanika con dos grandes novedades a nivel mundial: primera de las novedades es el febi Tester, un comprobador de juego de articulaciones; patentado por febi, es ideal para un diagnóstico sencillo y rápido de las piezas de dirección de los ejes delantero y trasero.

La segunda novedad que febi bilstein dará a conocer son los kits completos de reparación creados por la firma, que se identifican con el sello de calidad febi bilstein ProKit y que agrupan todas las piezas necesarias en una reparación. Para el taller significa la posibilidad de pedir todas las piezas y el material de instalación con una sola referencia febi. Actualmente febi bilstein cuenta con más de 800 juegos completos de reparación en su gama de productos. ●



www.automechanika.com



1er fabricante para primeras marcas.



Distribuido por:



El Stock Europeo del Filtro



www.filtracion.net

ventas@filtracion.net

actualidad



Automechanika Frankfurt

ESPAÑOLES EN FRANKFURT

- **3RG Industrial Auto, S.L.** Hall 6.3 C07
- **Agrinava - Reliance** Hall 6.1 D15
- **Air Fren, S.L.** Hall 6.1 B27
- **Airtex Products, S.A.** Hall 5.1 B58
- **AJUSA (AUTO JUNTAS SAU)** Hall 5.0 B20
- **Alkar Automotive** Hall 6.1 B11
- **AL-KO Record, S.A.** Hall 6.1 B62
- **Amadeo Marti Carbonell S.A.** Hall 5.1 C20
- **Amadini, S.A.** Hall 6.1 A44
- **AS, S.L.** Hall 6.0 B29
- **ASC Industries Inc., USA** Hall 5.1 B58
- **Astra (Apuana, S.L.)** Hall 11.0 D20
- **Autodistribution Carpriss** Hall 6.1 A08
- **CUYMAR Suspension Parts S.L.** Hall 5.1 C85
- **Dana Automoción, S.A.** Hall 5.0 D54
- **DOGA, S.A.** Hall 5.0 B12
- **Industrias Dolz S.A.** Hall 5.0 B14
- **DYS** Hall 6.1 B61
- **Bernardo Ecenarro, S.A.** Hall 11.1 B50
- **Egro S.L.** Hall 6.1 B67
- **Electromecánica Cormar, S.A.** Hall 3.1 E72
- **Enganches y Remolques Aragón, S.L.** Hall 4.1 A11
- **ERT** Hall 5.1 C77
- **Eurofren Systems** Hall 6.0 C10
- **FAE - Francisco Albero, S.A.** Hall 3.1 F63
- **FARE, S.A.** Hall 6.1 A64
- **FERSA BEARINGS S.A.** Hall 3.0 B62
- **MIJU, S.A.** Hall 6.1 B39
- **Millard Filters Ibérica, S.L.** Hall 6.2 C20
- **MOTORTEC AUTOMECHANICA IBERICA-IFEMA** Hall 4.1 J99+Hall 6.2 A88
- **NAGARES S.A.** Hall 3.1 F43
- **NAIRO-LINKTECH** Hall 6.1 E11
- **NER-TOR, S.A.** Hall 6.1 B65
- **NUCAP Europe, S.A.** Hall 6.2 C80
- **Oyster Global Group S.L.** Hall 3.1 B84
- **PAINTTROTTER, S.L.** Hall 11.0 C44
- **PHIRA componentes de automoción, S.A.** Hall 6.1 B05
- **PICOYA S.L.** Hall 4.0 G67
- **Proquisur, S.L.** Hall 9.1 B64
- **Radiadores Ordenez S.A.** Hall 3.0 E11
- **Reliance - Agrinava** Hall 6.1 D15
- **Remaned** Hall 8.0 L63
- **Rinder Industrial, S.A.** Hall 3.1 G40
- **Roberto S.A.** Hall 11.1 C05
- **Rocoparts Barcelona** Hall 3.0 H02
- **Romik Aprasa** Hall 4.0 D20
- **RTS S.A.** Hall 6.1 A48
- **RYME-Tecnicas Reunidas de Automocion, S.A.** Hall 8.0 M80
- **SADECA Systems, S.L.U.** Hall 6.1 B23
- **SAGOLA S.A.U.** Hall 11.1 A12
- **Samoa Industrial S.A.** Hall 8.0 E41
- **S.C.F. SL** Hall 11.1 B52
- **Seinsa-Autofren-ERT** Hall 5.1 C77
- **Sercore Rebuilders, S.L.** Hall 6.2 B75
- **Sermovil Automocion, S.L.** Hall 6.1 A32
- **SERNAUTO** Hall 6.1 D80 + Hall 6.1 D84
- **Smell & Drive** Hall 4.1 B64
- **SPJ Espejos y Cables para Automoción S.L.U.** Hall 6.1 B63
- **STOP IBERICA** Hall 6.1 B64
- **Sumex, S.A.** Hall 4.1 G15
- **Talleres Cabré, S.A.** Hall 6.3 E29
- **Talleres Oran S.A.** Hall 6.1 B05
- **TALOSA** Hall 6.1 B61
- **Tarabusi, S.A.** Hall 6.1 B49
- **TIERRA TECH S.L.** Hall 9.0 B15
- **T.I.R.S.A. S.L.-Infraquik** Hall 11.0 C44
- **Tot Comercial SA / GESPASA** Hall 10.0 C67
- **Transmisiones Ascacibar S.L.** Hall 1.2 D05
- **TRICLO S.A.** Hall 6.1 A28
- **Trimplast, S.L.** Hall 6.1 A04
- **TTS Turbo** Hall 6.3 F88
- **Turbo Motor Inyección S.L.** Hall 6.1 D34
- **United Components Inc., USA** Hall 5.1 B58
- **Urbeni S.L.** Hall 4.1 B60
- **Van Zeijl, S.L.** Hall 11.0 A64
- **VEEQ** Hall 8.0 H11
- **Vulcam Vulcanizados Caucho Metal, S.L.** Hall 6.1 C16
- **Wat Direcciones S.A.** Hall 6.1 B45
- **Manufacturas Wrakynson, S.L.** Hall 1.1 E27
- **ZS Electric** Hall 4.1 A21



- **Autofren** Hall 5.1 C77
- **Auxiliar de Carrocerias, S.A.** Hall 11.1 B01
- **AVESA, S.L. (Autocarburador Inyeccion-ACI)** Hall 3.0 H65
- **AVIMA Motor, S.L.** Hall 6.1 A38
- **Bermi, S.A.** Hall 3.1 D03
- **Berton S.L.** Hall 8.0 F09
- **Boss Auto Import S.A.** Hall 11.1 C55
- **Casals Material Industrial** Hall 6.2 B81
- **Grupo Cautex, S.L.** Hall 6.3 C31
- **Cedregsa (Cia. Española de Repuestos en General S.L.)** Hall 6.1 B53
- **CELIBER S.A.** Hall 11.1 E63
- **Cepsa Lubricantes S.A.** Hall 9.1 C65
- **Cámara de Industria y Comercio de Zaragoza** Hall VIA.3 FOY03
- **Champion Laboratories (Europe) Ltd., UK** Hall 5.1 B58
- **Champion Laboratories Ltd.** Hall 5.1 B58
- **Cigüeñales Sanz S.L.** Hall 6.1 B33
- **COJALI/COFAN/JALTEST** Hall 8.0 C82
- **Cojinetes de Fricción, S.A.** Hall 6.2 B73
- **Colomer Munmany Leather Europe, S.L.** Hall 9.1 E49
- **Comforsa (Comercial de la Forja S.A.)** Hall 6.0 C41
- **Cransa Industrial, S.L.** Hall 6.1 C08
- **Cruzber, S.A.** Hall 4.0 F85
- **FERVE, S.A.** Hall 3.1 E7
- **Filtros Cartés** Hall 1.1 D26
- **FORZA S.L. de Herramientas Especiales** Hall 9.0 B51
- **Frenkit, S.L.** Hall 6.1 A56
- **Frenos Iruna Brakes** Hall 6.1 B64
- **Frenos Sauleda S.A.** Hall 6.1 A52
- **Garbegran S.L.** Hall 6.1 A62
- **GESPASA** Hall 10.0 C67
- **Guilera, S.A.** Hall 3.1 C30
- **IADA, S.L.** Hall 9.1 D63
- **ICER BRAKES S.A.** Hall 5.0 C10
- **Industrias Feu S.L.** Hall 6.1 C14
- **Industrias J. Sardanés S.L.** Hall 6.1 B47
- **Industrias Puigjaner, S.A.** Hall 4.1 H65
- **IR / Industrias del Recambio Distribucion S.L.** Hall 6.1 B61
- **IRONCAR S.L.** Hall 3.1 E62
- **Isse Safety, S.L.** Hall 4.1 C85
- **ISTOBAL S.A.** Hall 10 S A28
- **ITSA** Hall 6.1 D14
- **Kentanna J4 Espana** Hall 3.1 A35
- **Koyo Bearings España S.A.** Hall 6.1 D88
- **Krafft, S.L.U.** Hall 9.1 C45
- **Equipos Lagos S.A.** Hall 11.0 C44
- **L & D, S.A.U.** Hall 4.0 B90
- **LEBO S.L.U.** Hall 4.0 D90
- **LIZARTE** Hall 6.1 D11
- **Construcciones Eléctricas LUJAN, S.A.** Hall 8.0 M75
- **Manad, S.A.** Hall 3.1 C43
- **Mega Melchor Gabilondo S.A.** Hall 9.0 E83
- **Industrial Metalcaucho, S.L.** Hall 6.1 D19

**Técnicamente fuertes,
gama amplia**



**Igual y mejore el rendimiento del equipo original,
instale correas Micro-V® XF y tensores DriveAlign® Gates**

Todos y cada uno de los sistemas de transmisión por correa de accesorios necesitan productos de máxima calidad. Las **correas Micro-V® XF** y los **tensores DriveAlign® Gates** están diseñados para igualar o mejorar los requisitos de los equipos originales. Para una completa cobertura del parque automovilístico y un ajuste perfecto garantizado, los productos para transmisiones por correa de accesorios de Gates son la clave del éxito del recambio.

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



A Tomkins Company

22

Noticias

24

Noticias
Centro
Zaragoza

26

Informe:
Fondos de
pintura

32

Aula
Técnica
Centro
Zaragoza

36

Fichas
CESVIMAP

DE LA COMPAÑÍA QUÍMICO FARMACÉUTICA MERCK

LLEGAN LOS ADITIVOS TIVIDA



La gigante alemana **Merck**, conocida por sus actividades como empresa farmacéutica, también desarrolla productos químicos algunos de los cuales tienen como destino el automóvil. Prueba de ello es la nueva gama de **aditivos Tivida** para el sector carrocerero que acaba de lanzar al mercado.

Pensada para aumentar la resistencia de la pintura frente a rayadas y arañazos, la primera referencia disponible es el **Tivida AS 1010**, desarrollado específicamente para conseguir recubrimientos PUR de dos componentes de base solvente y de alto brillo. Gracias al empleo en su formulación de nanopartículas inorgánicas de SiO₂, la aplicación de este aditivo es muy homogénea. El Tivida AS 1010 se incorpora a la composición del barniz y cambia su estructura. Las nanopartículas endurecen el sistema de recubrimiento a base de disolvente y, al mismo tiempo, lo hacen más elástico gracias a las fuerzas de enlace de la estructura polimérica con los aditivos del barniz. Por tanto, la protección ante arañazos y rascadas se consigue, no solo en capas nuevas de pinturas, sino también en vehículos ya expuestos a la acción de los fenómenos atmosféricos. Próximamente Merck ampliará la gama Tivida con aditivos para el secado por lámparas ultravioleta y para sistemas de pintura base agua.

www.merck-pigments.com

EL BARNIZ STANDOCRYL VOC 2K CLEAR Y
EL ACABADO MATE 2K SPECIAL MATT

NUEVOS PRODUCTOS STANDOX

Standex ha ampliado su gama de repintado con dos recientes lanzamientos, el barniz *Standocryl VOC 2K Clear* y el aditivo para acabados *mate 2K Special Matt*.

El Standocryl VOC 2K Clear se puede utilizar, tanto en el repintado completo del vehículo como en reparaciones parciales o en pequeños daños. Se aplica en dos pasadas y puede mezclarse con todos los endurecedores VOC de Standox en una proporción de 3:1. Para ajustar la viscosidad de aplicación, puede añadirse un 5% de aditivo *Standocryl VOC 2K Additive* con lo que se mejoran las propiedades del barniz. Standox también subraya su facilidad de aplicación, su extensibilidad y brillo intenso que proporciona así como su estabilidad, incluso en superficies verticales. Este nuevo barniz se seca por completo en 25-30 minutos a una temperatura del objeto de 60-65°C dependiendo del endurecedor utilizado y del tamaño del panel.

Por lo que respecta al 2K Special Matt, es un aditivo especialmente desarrollado para el repintado de acabados mate. Su modo de uso es sencillo, basta con añadir la cantidad necesaria al barniz *Standocryl 2K HS Clear* para conseguir igualar el grado de mate. A continuación, el barniz se mezcla con el endurecedor y el diluyente para luego aplicarlo. Según la firma fabricante, su gran ventaja es que este aditivo no altera las propiedades físicas químicas del barniz. En aras de que el profesional del repintado obtenga los mejores resultados, Standox proporciona material didáctico como un póster y un vídeo que explica, paso a paso, el proceso de repintado de un acabado mate, más complejo que uno convencional porque la pintura mate no se puede lijar ni pulir. Tanto el vídeo como el póster para el taller también se podrán descargar en breve desde la web de Standox.

www.standex.es/matt - www.standex.es



BREVES

Mab Industrial está regalando varios premios entre todos aquellos profesionales del taller de chapa y pintura que han adquirido una pistola de pintura **Devilbiss**, marca de la que son distribuidores. Así, **Marcos Pérez**, de **Celanova Motor** (Orense) ha ganado recientemente un **regulador digital DGI Pro Pod** (en la imagen) valorado en más de 150 euros y que le permitirá actualizar su pistola GTI Pro. El distribuidor Devilbiss de la zona, **Suministros Novoa**, le entregó el premio. El próximo 20 de diciembre habrá un nuevo sorteo con regalos para los clientes. Para participar en esta iniciativa basta con rellenar y enviar la tarjeta de garantía de la pistola adquirida. Dicho envío hace efectiva la garantía de un año y da acceso a participar a los sorteos de Mab Industrial.

www.mabindustrial.es



EVITA TENER QUE SUSTITUIRLOS CON EL
CONSIGUIENTE AHORRO ECONÓMICO

3M LANZA UN KIT DE RESTAURACIÓN DE FAROS

Lo último de **3M** es el **kit de restauración de faros 39073**. Enmarcado en la línea de productos **Car Care** para el cuidado del automóvil, este kit recupera el aspecto original de los faros por lo que el vehículo no solo gana a nivel estético sino también en capacidad de iluminación.

Según 3M, destaca por su facilidad de uso, el usuario o profesional del taller solo necesita un taladro convencional y los pasos a seguir para restaurar el faro el faro con el champú 39000, proteger la faro con cinta de con el disco abrasivo P800 y con el P3000, el pulimento y finalmente, eliminar con una bayeta 39016 y el champú cinta de enmascarar, pulimento y la boina ya están



son los siguientes: limpiar carrocería alrededor del enmascarar, lijar el faro P500, después con el pulir el faro con la boina y, finalmente suciedad de microfibras concentrado. La incluidos en el kit.

El kit de restauración de faros 39073 está pensado como la solución para los faros de plástico que se han degradado por acción de los rayos UVA que provoca que presenten un aspecto descuidado y amarillento. El kit evita tenerlos que cambiar, operación que, en muchos casos, supera los mil euros.

www.3m.com

ES EL DISTRIBUIDOR DE LA MARCA DE
REPINTADO PARA LA ZONA DE ALMERÍA

PONIENTE COLOURS, TRES AÑOS CON SPIES HECKER

La firma almeriense **Poniente Colours** ha cumplido recientemente **tres años** como **distribuidor** de **Spies Hecker** de esta zona de la península. Para conmemorar esta efemérides, organizó el **2º Encuentro de Profesionales de Repintado** que reunió a un centenar de pintores clientes de la marca alemana de repintado.



El objetivo del acto fue pasar un buen rato y divertirse y lo que hicieron en esta ocasión fue organizar una competición de karts que sirvió para que miembros de Spies Hecker, de Poniente Colours y talleres clientes de la zona soltarán adrenalina y estrecharan relaciones entre ellos.

Los asistentes a este Encuentro también pudieron conocer las últimas novedades de producto lanzadas por Spies Hecker. **Sergi Blanc**, responsable de esta marca en España, valoró positivamente el trabajo de Poniente Colours en su zona de influencia: *"Spies Hecker es la marca que ha experimentado mayores crecimientos en la provincia de Almería durante los últimos años"*. Por su parte, **Manuel Gómez**, Gerente de Poniente Colours agradeció a sus clientes la confianza depositada en su empresa.

www.spieshecker.es

EXPONDRÁ UN BELLO DEPORTIVO DE LOS CINCUENTA Y PRESENTARÁ VARIAS NOVEDADES

GLASURIT, ESPECTACULAR EN AUTOMECHANIKA FRANKFURT

La marca de repintado de **Basf Coatings** ha adelantado algunas de las primicias que mostrará en **Automechanika Frankfurt**, el certamen de la posventa más importante a nivel europeo que se celebra del 14 al 19 de septiembre en la ciudad financiera alemana.

La estrella del stand, ubicado en el pabellón 11.0, sin lugar a dudas, será el **Mercedes-Benz 300 SL** que exhibirá. De este espectacular deportivo con alas de gaviota se fabricaron solo 1.400 unidades entre 1954 y 1957 y la unidad expuesta ha sido restaurada con la ayuda del archivo de colores histórico de **Glasurit**. Concretamente, se han empleado los esmaltes de base agua de la **Serie 90**. De hecho, Glasurit mostrará en Automechanika el archivo histórico de tonos de color del **Classic Car Colors**. Con este servicio de Internet, la marca de repintado presta su apoyo a los amigos de los vehículos de época de todo el mundo para que puedan restaurar sus vehículos con colores originales utilizando la tecnología medioambiental más avanzada. Apuntar que este banco de datos se actualiza constantemente.

Pensando más en el día a día del taller de chapa y pintura, dará a conocer una nueva herramienta de color, el **medidor de tonos de color Glasurit Ratio Scan II**. Éste, facilita y permite detectar más rápidamente la detección de colores al automatizar la búsqueda y escoger el mejor tono entre la mayoría de los afines. Introducidos los datos de la medición en el programa, éste busca una solución en el banco internacional de tonos de color. El programa selecciona una serie de tonos adecuados y, a continuación, decide cuál es el que mejor se adapta e indica cuál es la pastilla de color y la fórmula de mezcla del Sistema Glasurit Color Profi.

www.glasurit.com



EL SEGUNDO SEMESTRE CUENTA CON UN ELENCO DE CUARENTA CURSOS

Próximos cursos programados de CZ

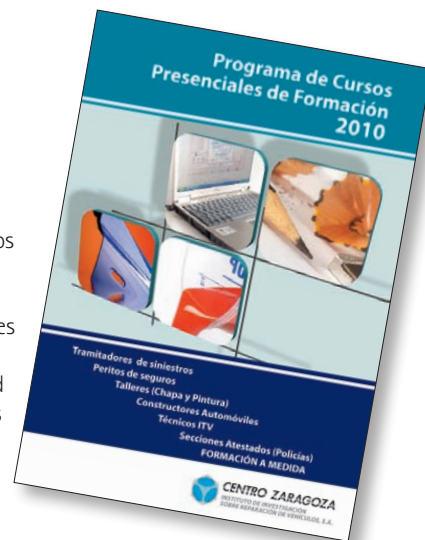
En el Instituto de Investigación sobre Reparación de Vehículos, más conocido como Centro Zaragoza (CZ), se trabaja, entre otras acciones, para ofrecer los cursos de formación que todos los profesionales, relacionados con la reparación de los vehículos y con la seguridad vial, demandan. Fruto de las sugerencias obtenidas, de los más de 22.000 profesionales que se han formado en Centro Zaragoza, y de su experiencia en materia de formación, el Instituto de Investigación sobre Reparación de Vehículos presenta su nuevo y totalmente actualizado **Programa de cursos abiertos presenciales de formación**, previstos para el segundo semestre de 2010.

En total se han programado 40 tipos de cursos de formación presenciales distintos:

- 2 tipos de cursos dirigidos a tramitadores de siniestros de entidades aseguradoras.
- 16 tipos dirigidos a Peritos de Seguros de Automóviles, Tramitadores de siniestros y técnicos de Entidades Aseguradoras.
- 19 tipos de cursos destinados a los Profesionales de la reparación de automóviles y a Peritos de seguros de automóviles.
- 1 tipo de curso dirigido en especial al personal técnico que realiza la Inspección Técnica de Vehículos
- 2 tipos de cursos correspondientes al área de Recursos Humanos.

En su página web, los interesados encontrarán información más detallada de cada una de las acciones formativas, que el instituto pone a disposición de todos los profesionales del sector.

Centro Zaragoza, además de su plan de cursos abiertos presenciales programados, ofrece la posibilidad de diseñar e impartir **cursos "a medida"** de las necesidades formativas de los profesionales de las empresas del sector, así como formación On-line a través de su **Campus CZ**.



CURSOS PRESENCIALES



CURSO SUPERIOR DE PERITO DE SEGUROS DE AUTOMÓVILES.

Del 6 de septiembre al 10 de diciembre de 2010.

Del 13 de septiembre al 17 de diciembre de 2010.

CIRCUITOS Y SISTEMAS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS DEL AUTOMÓVIL.

6 y 7 de septiembre de 2010.

DIAGNOSIS.

9 y 10 de septiembre de 2010.

TÉCNICAS DE AEROGRAFÍA I. (Nivel iniciación).

Del 13 al 17 de septiembre de 2010.

FORMACIÓN COMERCIAL PARA VENDEDORES.

Del 15 al 17 de septiembre de 2010.

DETECCIÓN DEL FRAUDE.

20 de septiembre de 2010.

PROCESOS DE PINTURA DE PREPARACIÓN (Pintura 1).

Del 20 al 23 de septiembre de 2010.

IDENTIFICACIÓN DEL RECAMBIO DE CARROCERÍA.

21 de septiembre de 2010.

SISTEMAS DE VALORACIÓN (BAREMOS).

Del 22 al 24 de septiembre de 2010.

REPARACIÓN DE CARROCERÍAS DE ALUMINIO.

27 y 28 de septiembre de 2010.

ORGANIZACIÓN DEL TALLER DE CARROCERÍA Y PINTURA DE AUTOMÓVILES.

Del 27 al 30 de septiembre de 2010.

TOMA DE DATOS EN LA RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO.

27 y 28 de septiembre de 2010.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN TALLERES DE CARROCERÍA Y PINTURA DE AUTOMÓVILES.

29 de septiembre de 2010

RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO CON MOTOCICLETAS.

4 y 5 de octubre de 2010.

PROCESOS DE PINTURA DE ACABADO (Pintura 2).

Del 4 al 7 de octubre de 2010.

ACTUACIÓN PERICIAL EN SINIESTROS DE CAMIONES (Nivel Iniciación).

Del 5 al 7 de octubre de 2010.

CONTROL DE COSTES DE DAÑOS MATERIALES DE VEHÍCULOS.

6 de octubre de 2010.

SUSTITUCIÓN Y REPARACIÓN DE LUNAS.

7 y 8 de octubre de 2010.

TÉCNICAS DE REPARACIÓN DE SALPICADEROS.

18 de octubre de 2010.

PROCESOS DE SOLDADURA DE REPARACIÓN DE SALPICADEROS.

18 y 19 de octubre de 2010.

ACTUACIÓN PERICIAL EN MOTOCICLETAS SINIESTRADAS.

21 y 22 de octubre de 2010.

TÉCNICAS DE RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO (Nivel iniciación).

Del 25 al 28 de octubre de 2010.

PROCESOS Y TÉCNICAS DE REPARACIÓN DE VEHÍCULOS.

Del 26 al 29 de octubre de 2010.



CENTRO ZARAGOZA
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN
SOBRE REPARACIÓN DE VEHÍCULOS, S.A.

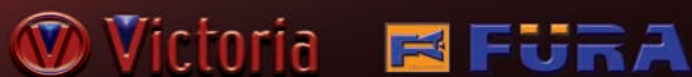
CENTRO ZARAGOZA
Carretera Nacional 232, Km. 273 - 50690 PEDROLA (Zaragoza)
Tel. 976 549 690 Fax. 976 615 679
e-mail: publicaciones@centro-zaragoza.com - www.centro-zaragoza.com

AEROMETAL

EQUIPOS DE PINTADO · PAINTING EQUIPMENT



90 aniversario



Fabricantes desde 1920

Manufacturer since 1920

FONDOS EN REPINTADO

Una buena base

Lo que el ojo aprecia en una reparación finalizada es el color bien barnizado, pero tan importante como ello es lo que no se ve, forma parte del proceso y es fundamental para conseguir una calidad sólida y duradera.

Los fondos acondicionan la superficie a reparar, protegiendo la chapa de la corrosión, rellenan las imperfecciones que hayan podido quedar tras el proceso de reparación en la superficie que hay que repintar y además sirven de soporte y anclaje para las pinturas de acabado. Divididas en tres grandes clases (*Masillas* -relleno-, *Imprimaciones* -protección y anclaje- y *Aparejos* -aislamiento, adherencia, anclaje, mimetización con el color de acabado, sellante-), también se combinan (imprimaciones-aparejo), pudiéndose encontrar diferentes tipologías (1 o 2K, húmedo sobre húmedo, polivalentes, lijables, coloreados, en grises, etc.) para poder elegir el que mejor

se adecue a las características de la reparación que se deba realizar. Como principales desafíos: la resistencia a los impactos, asegurar la calidad del trabajo, que mejoren la productividad (generalmente a través de reducción de tiempos de secado) y la rentabilidad del taller, respetando la legislación COV.

Los fabricantes de pinturas disponen de un abanico muy amplio de este tipo de productos cuyo mercado está experimentando un descenso en el consumo debido a la disminución de reparaciones, a causa de la coyuntura económica.

En el siguiente reportaje daremos un repaso a algunos de los principales productos disponibles en nuestro mercado.



AKZO NOBEL-SIKKENS

Sikkens dispone de una amplia gama de imprimaciones y aparejos que cubre todo tipo de reparaciones y sustratos. Dentro de la gama, destaca el **Colorbuild Plus**, un aparejo de color disponible en Blanco, Negro, Rojo, Verde, Amarillo y Azul, así como en versión lijable y húmedo sobre húmedo. Aplicable encima de plásticos y directamente sobre el paneles imprimados de origen. Los últimos productos presentados por la marca son el **Autosurfacer Rapid**, un aparejo que endurece rápido (45' a temperatura ambiente y 20' a 60°C), para reducir el tiempo de preparación e incrementando la flexibilidad de todo el proceso de reparación y por tanto la productividad general. Se dispone de la versión lijable y húmedo sobre húmedo. El **1K All Plastic Primer** es una imprimación de un componente para plásticos compatible con cualquier tipo de parte plástica del vehículo; es incolora, lista al uso, disponible en aerosol para pequeñas reparaciones y puede ser recubierta húmedo sobre húmedo. También disponen de los **Sikkens Spot Primers**: rápidos y fáciles de utilizar, son ideales para pequeñas zonas, pelados en el lijado de pequeños daños, y nos garantiza un acabado de alta calidad. Disponen de diversos colores; azul, rojo, verde, amarillo, negro, blanco, gris y gris medio.

www.sikkens.es



Barniz BESA GLASS/UHS.
Secado ultra-rápido.



NUEVO CATALIZADOR E-247. SECADO EN 15 MINUTOS.

Secado ultra-rápido también a temperatura ambiente.
Permite pulir a los 60 Minutos.
Secado en 15 minutos a 60°
Muy fácil de aplicar.
Compatible con las bases bi-capa agua del mercado.
Excelente brillo, dureza y extensibilidad.
Alto contenido en sólidos, VOC < 420 g/l.
Gran resistencia a los rayos UV.



Bernardo Ecnarro

AKZO NOBEL-LESONAL

Lesonal dispone de una compacta y completa gama de imprimaciones y aparejos para todo tipo de reparaciones. Entre sus productos, destacan el **2K Filler 540**, un aparejo de rápido secado disponible en versión de lijado y húmedo sobre húmedo, con las que se consiguen buenas propiedades de lijado y extensión. Disponible en tres colores: blanco, gris y negro. Con estos tres únicos tonos se obtiene una cubrición perfecta. Los más recientes en la gama son el **2K High Build Filler** es un aparejo de alto espesor y gran capacidad de relleno; no requiere habilidades de lijado especiales; en húmedo o en seco, a máquina o a mano, se lija fácilmente para conseguir un perfecto acabado liso y uniforme y no requiere gran cantidad de capas para un óptimo espesor, y el **1K Multi Plastic Primer**, una imprimación de excelente adherencia que puede utilizarse para todo tipo de plásticos.

www.lesonal.es



DUPONT

La firma dispone de diversos productos: **Imprimación-aparejo Epoxi 840R**, **Imprimaciones-aparejo 1K en Spray QuickPrime 42R-44R-46R**, **Aparejos 2K HS de alta productividad 1052R-1056R**, **Aparejos 2K HS LE Plus LE2001-LE2004-LE2007**. Además de sus diferentes propiedades de secado, relleno, aislamiento y fácil lijado gracias a la gran ventaja de su característico "autolijado" de los fondos disponen del ValueShade®, una tecnología desarrollada y patentada por DuPont Refinish para mejorar la colorimetría y reducir la cantidad de color acabado que se necesita para cubrir la superficie a reparar gracias a su mayor cubrición. A cada variante de color, DuPont mide su intensidad y asigna un valor ValueShade® de los 7 disponibles, proporcionando el fondo óptimo. En la familia de fondos, destaca el lanzamiento en los últimos meses de la imprimación fosfatante **825R**, un producto de alto rendimiento que permite a los talleres de chapa y pintura trabajar de forma rápida y eficiente, garantizando unos acabados de muy alta calidad en el mínimo tiempo y las imprimaciones **No lijables NS2502 y NS2506 (húmedo sobre húmedo)**; esta nueva imprimación no lijable se ha diseñado para ayudar a los talleres de chapa y pintura a mejorar su productividad, gracias a su rápido secado y elevado poder de cubrición; puede aplicarse directamente sobre la imprimación e-coat de fábrica sin matizar, tras tan sólo 15 minutos de evaporación aplicaremos el acabado directamente, ahorrando lijas y el tiempo de lijado del aparejo, y todo esto en tan sólo 1 mano. El producto está disponible en dos intensidades ValueShade®: gris muy claro VS2 (NS2502) y gris oscuro VS6 (NS2506).

www.dupontrefinish.es



GESPAIN COATINGS

Su gama de imprimaciones y fondos está compuesta de los siguientes productos: **OPAWASH**, una imprimación anticorrosiva fosfovinílica de adherencia sobre cualquier soporte metálico y repintable con sistemas poliuretánicos, acrílicos y alquídicos. **OPAFILLER 1K**, un aparejo aislante monocomponente de rápido secado y gran poder de cubrición. **OPAFILLER**

2K, un aparejo de alto espesor, de muy rápido secado, de superficie muy lisa y gran facilidad de lijado. Apto para todo tipo de reparación. Es el aparejo más destacado tanto por su versatilidad de envasados y colores (blanco, negro, dos grises, incoloro, 1 lto, 2,5 lts, 5 lts), como su facilidad de utilización, su finura de acabado y lijabilidad y la excelente rapidez de secado. **OPASEALER 2K**, un sealer transparente de gran adherencia, puede usarse sin lijado y especialmente recomendado para cambio de color de vehículo completo. **OPAPLASTIC 1K** es un aparejo monocomponente para partes plásticas de vehículos. Excelente adherencia, secado rápido, gran flexibilidad y repintabilidad. **OPAPLASTIC 2K** es un aparejo de dos componentes para partes plásticas de vehículos. Rapidez de secado y acabado de textura muy fina que permite un excelente acabado. La imprimación **HIDROPRIM** es el más moderno producto incorporado a la gama. Dada su versatilidad se ha modificado el envasado para permitir su incorporación a la máquina agitadora, lo que permite al taller disponer del producto al instante y únicamente en la cantidad necesaria. Es una imprimación al agua monocomponente anticorrosiva. Secado muy rápido, gran poder de cubrición y buena adherencia sobre todo tipo de soporte. Todas las imprimaciones mencionadas cumplen con la normativa actual de VOC's para el taller.

www.gespaint.com

GLASURIT PINTURAS PARA CARROCERÍAS

Glaserit sigue evolucionando sus productos y servicios y las imprimaciones han sido su objetivo. Las principales modificaciones son que las **imprimaciones-aparejo** de Glaserit ahora se lijan mejor y secan aún más deprisa, para reducir los tiempos de proceso, lo que se ha conseguido en un 17% mejorando, además el lijado, lo que tiene una influencia positiva en los tiempos de proceso. Son de manipulación sencilla y fácil con unas buenas propiedades de relleno, sin restar propiedades de resistencia al gravillonado. Las últimas incorporaciones son **285-790 Imprimación Aparejo Glasurit Negra** y **285-700 Imprimación Aparejo Glasurit Gris** como propiedades buen lijado, tanto en seco como en húmedo, facilidad de aplicación, combinada con la buena resistencia a descuelgues y un buen comportamiento de aplicación. La 285-790 mezclada con la imprimación-aparejo 285-700, alcanzará distintos niveles de gris para el pintado de una amplia gama de colores y ha demostrado ser un factor de aumento de eficiencia en todos los sustratos metálicos. El formato de venta es en latas de 4 litros con una caducidad de 24 meses.

www.glasurit.com



MADRID PAINTS

Es el importador en exclusiva de los productos **Mipa AG**. Dispone de una extensa variedad de productos y compatibilidad con múltiples procesos: **FX1**, **PLASTIC-GRUNDIERFILLER**, **F31**, **F41**, **F43T**, **FILLPRIMER**, **PRIMER AZ**, **ACRYLGRUNDIERFILLER**, **ACRYLGRUND**, **COMPACTFILLER**, **KUNSTSTOFFPRIMER**, **WBS-GRUNDIERFILLER**, **RAPIDFILLER**, **RAPIDPRIMER**, **1K PRIMER**, **AKTIVPRIMER** y **PRIMER CF**, **AK100-20**, **AK105-20**, **VB100-20**, **PU100-20**, **PU130-20**, **PU252-50**, **EP100-20**. El último en entrar en la gama es el aparejo **2K FILLPRIMER húmedo sobre húmedo** para su uso en carrocería de vehículo con proceso base agua. rapidez de secado y buen comportamiento. El **Acrylfiller HS** muestra gran versatilidad al poder usarlo de tres maneras diferentes; posee un excelente y rápido secado y está disponible en colores blanco, gris claro, gris medio, gris oscuro, rojo y beige.

www.madrid-paints.es





Nexa Autocolor™

Presenta:

P190-7000 – HS Plus

Maxima durabilidad y facilidad de aplicación

El barniz P190-7000 es un concepto totalmente nuevo, basado en las últimas innovaciones en tecnología de barnices. El barniz P190-7000 HS Plus, que responde a la necesidad de simplificar la aplicación, permite lograr una apariencia final impecable.

Además, este producto tiene características únicas de secado muy resistentes al rayado, lo que le da una durabilidad excepcional, que satisface los requisitos más exigentes.

El P190-7000 es el barniz HS Plus proporciona unos acabados de primera.

Aumente su eficiencia – con Nexa Autocolor™

www.nexaautocolor.com



MAXMEYER

Ofrecen una amplia variedad de imprimaciones y aparejos que permiten al pintor del taller reparar el automóvil de forma rápida y sencilla. El portafolio está orientado a optimizar los procesos de reparación, por eso existen imprimaciones sin cromatos (wash primers), aparejos epoxi, imprimaciones epoxi, aparejos lijables, aparejos húmedo sobre húmedo y aparejos destinados a reparaciones por sustitución (excelente adherencia sobre cataforesis y sin necesidad de lijar). El **HP Multisustratos** es el sistema de imprimación húmedo sobre húmedo. Sus propiedades los tiempos de preparación (al menos un 50% en comparación con los aparejos lijables); no requiere lijado para preparar la superficie antes de su aplicación, ni tampoco después, al prepararla para aplicar el acabado final. Aparejo ideal para plásticos rígidos o flexibles, siempre que se combine con la imprimación universal para plásticos de MaxMeyer. Disponible en la escala de grises Multigrey.



www.maxmeyer.com

NEXA AUTOCOLOR

La gama de productos disponible es amplia y satisface las diferentes necesidades que puedan aparecer durante la reparación del automóvil. La gama se compone de imprimaciones sin cromatos (wash primers), aparejos epoxi, imprimaciones epoxi (base agua o base disolvente), aparejos lijables, aparejos húmedo sobre húmedo y aparejos destinados a reparaciones por sustitución (excelente adherencia sobre cataforesis y sin necesidad de lijar). El Aparejo Multiuso (P565-5601/5/7) es un concepto totalmente nuevo, basado en las últimas innovaciones en la tecnología de aparejado. Gracias a este producto, el proceso de reparación es adaptable y productivo, lo que permite acortar los tiempos de preparación (no hay necesidad de realizar un lijado ni antes ni después del aparejado y reduce un 50% de los tiempos de proceso), agilizar el trabajo y minimizar la necesidad de repetir las tareas, al tiempo que se consigue un acabado de la mejor calidad. Adecuado para plásticos rígidos y está disponible una escala de grises.



www.nexaautocolor.com

PPG

Disponen de una amplia variedad de aparejos para cubrir las diferentes necesidades que aparecen durante la reparación del automóvil. Dentro de la gama de PPG se encuentran imprimaciones sin cromatos (wash primers), aparejos epoxi, imprimaciones epoxi, aparejos lijables, aparejos húmedo sobre húmedo y aparejos destinados a reparaciones por sustitución (excelente adherencia sobre cataforesis y sin necesidad de lijar). La última incorporación ha sido el Aparejo Polifuncional – DP4000 (D8501/05/07): elimina la necesidad de lijar piezas nuevas tratadas con cataforesis, antes y después de aplicar el aparejo. Además, su tecnología hace que la superficie quede lisa, proporcionando un aspecto excelente y garantizando el brillo del acabado una vez terminado el trabajo. El tiempo de preparación se reduce en al menos un 50%. Disponible en la escala de Greymatic. Permite pintar la pieza aplicando el DP4000 sin necesidad de lijar desde 15 minutos después de la aplicación hasta 5 días.



www.ppgrefinish.com

R-M PINTURAS PARA CARROCERÍAS

La compañía lleva fabricando pintura para carrocerías desde hace casi cien años, y considera que hay dos cosas que cuentan por encima de todo en lo que se refiere a las pinturas: por un lado, disponer de los mejores productos y, por otro lado, saber dónde, cuándo y cómo ahorrar un tiempo muy valioso. Así, todas sus innovaciones pretenden responder a estos criterios: el respeto al medio ambiente, la facilidad de aplicación, un mayor poder cubriente, un tiempo de secado más corto y acabados perfectos. Entre sus productos cuenta con **R-M Profiller**. Es rápida y fácil de usar. Esta imprimación gris de dos componentes se aplica con facilidad, reduciendo el tiempo de mano de obra por su fácil lijado. Es perfecta para una gran variedad de aplicaciones. Se puede usar como aparejo o como imprimación aparejo. Se puede aplicar directamente sobre áreas pequeñas de metal sin tratar, lo que implica un ahorro en tiempo de cabina y minimiza las necesidades de existencias. Con la introducción de **PROFILLER BLACK**, una imprimación-aparejo de poliuretano bicomponente conforme con COV, R-M amplía ahora su oferta de aparejos en matices de gris. El nuevo producto es de fácil aplicación y, gracias a su fórmula, perfectamente lijable secando en 30 minutos a 60°C o, para una producción más rápida, en 8 minutos con rayos infrarrojos de onda corta. Estas características contribuyen a ahorrar tiempo y aumentar la productividad. Puede utilizarse en combinación con **PROFILLER GREY** para conseguir diversos matices entre el gris y el negro. La posibilidad de elegir entre dos endurecedores le proporciona flexibilidad: puede combinarse tanto con **D70**, el endurecedor rápido para bajas temperaturas de aplicación o para reparaciones rápidas de desperfectos pequeños, como con **D80**, el endurecedor normal apto para trabajar con temperaturas más elevadas o para superficies de mayor tamaño. Puede aplicarse también en pintura vieja con disolvente lijada hasta el sustrato. Además puede utilizarse perfectamente en superficies de acero desnudo, acero galvanizado o aluminio, aunque la marca aconseja que las piezas de metal desnudas de gran tamaño se imprima con **EUROFILL**. Puede repintarse posteriormente con los esmaltes de acabado de las series **ONYX HD**, **UNO HD** o **DIAMONT**. En ambos casos **R-M Profiller** y **Profiller Black**, tienen un tiempo de almacenamiento de 24 meses y la unidad de venta son 4 litros.

www.rmpaint.com



STANDOX

Ofrecen la gama más completa de imprimaciones y aparejos para el repintado, tanto para el relleno de desperfectos como capa de protección anticorrosiva o intermedio de adherencia para ahorrar el trabajo del lijado de toda la superficie. Todos los productos cumplen la normativa VOC. El alto contenido en sólidos de los aparejos e imprimaciones hacen que se tenga que utilizar mucho menos volumen del producto por m2, ahorrando en tiempos de aplicación: lo que antiguamente se tenía que aplicar en 3 ó 4 pasadas, hoy en día se aplica en solo 1 ó 2 manos lo que significa un notable ahorro en tiempo para el pintor y más eficacia en el proceso. La última novedad en la gama de es la introducción de un **nuevo aparejo/imprimación Epoxi 3:1** de fácil aplicación a todo tipo de fondos incluso fibra de vidrio y de óptima protección anticorrosiva. El pintado de piezas nuevas de recambio se puede realizar con el **Aparejo VOC NONSTOP** de Standox eliminando los tiempos de lijar; se puede pintar seguido (húmedo sobre húmedo) con Base Agua Standohyd y Barniz después de la evaporación.

www.standex.es

CARIZZMA



¿EL LÍMITE? ¡TU IMAGINACIÓN!
ATRÉVETE CON CARIZZMA



...Porque CARIZZMA está basado en el eficaz sistema ONYX HD, línea de pinturas de reparación base agua de R-M.

La pintura personalizada no es algo sólo para aficionados al Tuning y al Hot Rod. Es un negocio mucho mayor y, con CARIZZMA, mucho más rentable gracias a su facilidad de mezcla, fiabilidad de aplicación y conformidad con la normativa COV.

Al basarse en el probado sistema ONYX HD y ofrecer una brillante gama de colores sensacionales, el único riesgo que correrá su negocio será el de ¡ganar más dinero!

Ya cuenta con las capacidades y el equipamiento, así que lo único que necesita para dirigirse a este fantástico mercado es CARIZZMA. ¡E incluso podemos promocionar su taller en la página web de CARIZZMA!

Si su taller sufre de baja rentabilidad, ya conoce el antídoto... ¡ CARIZZMA ! www.carizzma.com

PINTURA DE PREPARACIÓN O FONDO

Imprimaciones protectoras

Cuando se le entrega un vehículo a un cliente tras una reparación en el taller, éste examina exhaustivamente el acabado final, incluso quizá con mayor detenimiento que cuando se trata de un vehículo nuevo.



Y como es la pintura de acabado la que el cliente valora, a veces no se le da la suficiente importancia a la pintura de preparación o fondo, a pesar de que muchos de los problemas o defectos que se detectan en esta última capa son debidos a una mala aplicación de las mismas. Por eso es importante el conocimiento de estas pinturas, sus características, forma de aplicación, secado y lijado con el fin de conseguir una buena base sobre la cual aplicar la pintura de acabado

El proceso de pintado de piezas de chapa en automoción puede dividirse en dos etapas o procesos: la aplicación de las pinturas de preparación o fondo, y la aplicación de las pinturas de acabado, que protegen las capas inferiores de pintura y proporcionan el color, brillo y dureza definitivos.

El cometido de las pinturas de preparación o fondo es el de proteger la carrocería frente a la corrosión y nivelar la superficie, preparándola para la aplicación de las pinturas de acabado,

las cuales no deben nunca aplicarse directamente sobre la chapa.

Las pinturas de preparación que se emplean en los talleres de reparación de automóviles son principalmente: Imprimaciones, masillas y aparejos.

Imprimaciones protectoras

En el proceso de repintado que se realiza en los talleres se debe ofrecer la mayor calidad posible de protección frente a la corrosión, tal y como se hace en la fabricación del vehículo, en el que la carrocería recibe la cataforesis como principal protección. En la reparación es imposible aplicar este tipo de pintura, ya que se aplica por electrodeposición (deposición química producida mediante la electricidad) y su temperatura de secado está en torno a los 180°C, temperatura impensable en la reparación en taller ya que los plásticos y los sistemas eléctricos y mecánicos se verían afectados.

Esta pintura de cataforesis también se aplica en las piezas de recambio para los talleres, para protegerlas de la oxidación durante su almacenaje y transporte.

En el repintado, son las imprimaciones anti-



Aplicación de cataforesis en fabricación



▲ **Imprimaciones protectoras**

corrosivas las encargadas de proporcionar esa protección frente a la oxidación, además de servir como base sólida donde se asienten las posteriores capas de pintura.

Según su naturaleza química, pueden ser: imprimaciones fosfatantes o imprimaciones epoxi. En ambos casos se consiguen espesores de película seca muy bajos, por lo que su poder de relleno es muy pequeño, dejando visibles marcas de lijado y pequeñas deformaciones, haciendo precisa la aplicación de un aparejo o apresto antes de la pintura de acabado.

Imprimación fosfatante o "wash primer"

Llamada así por el tipo de pigmentos que lleva, fosfatantes, suele ser de dos componentes y su principal ventaja es su tiempo de vida o "pot life", que es de unas 24 horas a 20°C, por lo que puede prepararse al inicio de la jornada laboral, empleándose según sea necesario, y sólo limpiar la pistola al finalizar la jornada. El inconveniente que presenta es que es sensible a las masillas de poliéster, por lo que no puede aplicarse masilla sobre ella. Esto se debe a que el catalizador de la masilla afecta a la composición de la imprimación, removiéndola y pudiendo llegar a causar desprendimientos.

Sin embargo, una vez la masilla de poliéster haya endurecido, no hay inconveniente en aplicar imprimación fosfatante sobre ella, por ejemplo, en el caso de haber descubierto chapa tras el lijado de la masilla.



Aplicación de imprimación epoxi

Actualmente, también existen en el mercado unas imprimaciones denominadas cromofosfatantes, que cumplen las funciones de las imprimaciones anticorrosivas, y que a pesar de ser de naturaleza fosfatante, pueden aplicarse sobre ellas la masilla de poliéster sin que se vean afectadas..

Imprimación epoxi

Compuesta a base de resinas epoxídicas, es de dos componentes y presenta un "pot life" o tiempo de vida de la mezcla inferior al de las imprimaciones fosfatantes, en orden de las 4 horas a 20°C. Sin embargo, presenta la ventaja de ser más resistente, pudiéndose aplicar la masilla de poliéster sobre la misma sin ningún riesgo, por lo que en piezas reparadas que precisen ser enmasilladas, una buena opción para garantizar la protección contra la corrosión es la aplicación de este tipo de imprimaciones, de manera que no se aplique la masilla directamente sobre la chapa.

Además, por su naturaleza pueden aplicarse capas de espesores mayores que con las imprimaciones fosfatantes, con lo que pueden llegar a comportarse simultáneamente como imprimaciones y aparejos.

La aplicación de estas imprimaciones se realiza con pistola aerográfica, aunque también existen aerosoles de imprimaciones monocomponentes para aplicaciones más rápidas, ya que se evita el tiempo de preparación de la mezcla y la limpieza de la pistola, si bien su coste económico resulta mayor.

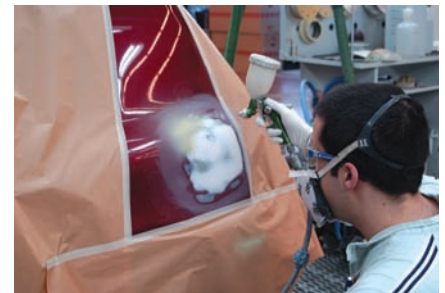
En cuanto a los tiempos de secado, en el caso de la imprimación fosfatante el tiempo es tan pequeño, que nunca se emplea el equipo de infrarrojos ni la cabina de secado, ya que está en torno a los 10 minutos a 20°C, sin embargo, el de la imprimación epoxi es considerable, y debe respetarse siempre. Hay que tener en cuenta que el tiempo de secado siempre está en relación con el espesor de la pintura aplicada, de forma que a mayor espesor, mayor tiempo de secado.

Las imprimaciones fosfatantes o "wash primer" y las imprimaciones epoxi constituyen el pilar fundamental de la protección contra la corrosión en los talleres de reparación, y la manera de proceder dependerá del tipo de reparación que se vaya a realizar:

■ **Pieza reparada que precise un enmasillado**

Una vez reparada la pieza de chapa, se realiza un lijado de bordes o de preparación para suavizar las líneas de transición entre las superficies con pintura y las zonas de chapa descubierta, y así garantizar una buena adherencia de las siguientes capas de pintura. Tras la limpieza y desengrasado de la superficie, se debe aplicar una imprimación que proteja la zona de chapa de la oxidación ya que en el conformado de la misma se ha eliminado la protección anticorrosiva, y puesto que en el caso que nos ocupa es precisa la aplicación de la masilla de poliéster, la imprimación que debe aplicarse es la imprimación epoxi o la cromofosfatante, que no se ven alteradas por la masilla no endurecida.

Una vez aplicada y lijada la masilla, pueden haber quedado al descubierto zonas de chapa, por lo que nuevamente se hace necesaria la aplicación de una capa protectora de la corrosión. En esta ocasión, se puede emplear cualquiera de las imprimaciones, aunque es más recomendable la imprimación fosfatante, ya



que su tiempo de secado es menor. O incluso se puede optar por un aparejo-imprimación que reúne las cualidades de aparejo e imprimación en un solo producto, si bien es cierto que sus propiedades anticorrosivas son menores que en las imprimaciones.

■ **Pieza reparada que no precise un enmasillado, o sustitución de pieza**

En el caso de una reparación que no necesite enmasillado, ya que un aparejo de alto espesor o altos sólidos (HS) puede corregir la nivelación de superficie, sobre la chapa se puede aplicar tanto la imprimación epoxi como la fosfatante o wash primer, ya que no existe el peligro de que la masilla pueda remover esta última. En este caso, por lo general se suele emplear la fosfatante ya que su "pot life" o tiempo de vida es mayor y su tiempo de secado mucho menor. Y tras la imprimación, se aplicará el aparejo.

En el caso de una sustitución, la pieza viene en cataforesis, por lo que si ésta va atornilla no será precisa ninguna imprimación, se aplicará directamente el aparejo tras un matizado para una mejor adherencia sobre la cataforesis.

Si la pieza fuese soldada, el proceso sería semejante al de una reparación, siendo preciso el enmasillado de la zona de soldadura y por lo tanto la aplicación de imprimaciones anticorrosivas. ◀



DATOS TÉCNICOS PARA LA REPARACIÓN

Reparación de un impacto trasero en un vehículo de aluminio

Una de las mayores innovaciones introducidas en el desarrollo de carrocerías es la incorporación de nuevos materiales y sistemas de unión, que obligan al empleo de métodos y técnicas de reparación innovadores. Las carrocerías de aluminio son ejemplos claros de lo que supone para el taller la adaptación a nuevas técnicas de fabricación, en materia de equipamiento y utillaje, y el aprendizaje de métodos de sustitución y reparación.



Análisis de los datos de un vehículo de aluminio

Para ver la implicación que los nuevos materiales y sistemas de unión tienen en el proceso de reparación, a continuación se explican los diferentes pasos para reparar los daños sufridos, en su parte trasera, por un vehículo con carrocería de aluminio.

El primer paso consiste en realizar una inspección visual del vehículo, procediendo luego al desmontaje de las diferentes piezas y elementos que pudieran ocultar daños estructurales: faldón, travesa posterior y larguero trasero derecho.

Después de comprobar los daños, se opta por la sustitución del faldón, del larguero trasero derecho y de la travesa posterior. Igualmente,

es necesaria la sustitución del alojamiento de la rueda de repuesto y de la caja de la batería. Estas dos piezas están fabricadas en >UP-GF30<. Finalmente, se reparan el capó, maletero, la aleta posterior y el paragolpes trasero.

Es conveniente, en cualquier caso, asegurarse de que no existan daños estructurales más serios. Para ello, es recomendable realizar una diagnosis de la carrocería, sometiendo al vehículo a una medición de la estructura. Si es necesario, se procederá a inspeccionar, mediante líquidos penetrantes, las soldaduras de las piezas colindantes.

En ningún caso el vehículo debe ser sometido a un estiraje, puesto que las características del material y las recomendaciones del fabricante en este sentido lo desaconsejan.

Proceso de reparación

Una vez realizada la primera medición del vehículo, se comprueba el alcance de los daños en el larguero trasero, optándose por su sustitución total.

Sustitución del larguero trasero

El proceso de sustitución comienza con el desgrapado del faldón. Se realiza, en primer lugar, un corte de desecho con ayuda de la sierra neumática, mejorando de esta forma el acceso para el desbastado posterior de los cordones de soldadura que lo unen a las piezas adyacentes. De la misma manera, se deberá desgraparse el larguero trasero. Para ello, se efectuará un corte de desecho con la sierra neumática, provista de la hoja de corte adecuada y ayudándose del cortafríos. Finalmente, se eliminarán los cordones de soldadura con la fresadora. Tras desgraparse el larguero trasero derecho, se hace una nueva medición, de forma que se tomen las referencias oportunas para realizar la sustitución. En todo momento se deben respetar las especificaciones dadas por el fabricante, consultando, en caso de duda, sus manuales e instrucciones técnicas.



Daños en las piezas de aluminio



Medición del vehículo

Especialista en Postventa de Automoción

on line

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...

**Consigue ahora tu TÍTULO UNIVERSITARIO
¡ÚNICO EN ESPAÑA!**

Para:

- Ingenieros y licenciados en Ciencias Económicas, Ciencias Ambientales, Derecho, ADE y Márketing.
- 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 / 306

Fax 920 206 319

cursos@cesvimap.com

www.cesvimap.com

675 horas, 27 ECTS (adaptados al plan Bolonia)

Asignaturas

- 1.- El ciclo de vida del automóvil: fabricación, venta, postventa y reciclado.
- 2.- Gestión de empresas de automoción: normativa empresarial y análisis financiero.
- 3.- El taller de automoción como empresa: RR.HH. y administración.
- 4.- Gestión informática del taller de automoción.
- 5.- El proceso de valor del taller de automoción.
- 6.- Reparación de automóviles: proceso de trabajo.
- 7.- El cliente como clave del negocio: La recepción y la atención al cliente.
- 8.- El perito y la valoración de daños.
- 9.- Mantenimiento de automóviles.
- 10.- El área de recambios y la gestión de almacenes.
- 11.- Otros vehículos: vehículos industriales, motocicletas, cuatriciclos, SUV, maquinaria agrícola, autobuses y autocares.
- 12.- Consultoría y cualificación de talleres.
- 13.- Organización y mantenimiento de flotas.
- 14.- Sistemas de gestión: calidad y medioambiente.
- 15.- La prevención de riesgos aplicada al taller de automoción.
- 16.- Investigación de siniestros: accidentes e incendios.
- 17.- Novedades tecnológicas en el automóvil.
- 18.- El futuro del automóvil: el taller, la valoración de daños, el diseño y la seguridad vial.



Retirada del faldón



Soldadura del faldón



Corte del larguero



Soldadura del larguero

En el montaje de la pieza de recambio, se deberá introducir un perfil sobre otro en una longitud aproximada de 40 mm; además, es fundamental, en todo el proceso de soldadura MIG, utilizar para la limpieza de las piezas el cepillo de acero inoxidable.

La soldadura se realizará mediante cordón continuo, vigilando los posibles efectos del calor sobre la pieza. Finalmente, se rebajará el espesor



Corte del faldón trasero

del cordón, dejando, como indica el fabricante, una altura de cordón máxima de 1,5 mm.

Sustitución del faldón trasero

Se esmerilan los cordones y se limpian las zonas donde se vaya a aplicar soldadura MIG, eliminando la pintura con ayuda de un disco tipo *Clean' strip* y cepillando, posteriormente, con el cepillo de púas de acero inoxidable.

Una vez limpias las zonas de unión, se procederá a la presentación del faldón, de forma que quede perfectamente ajustado con las piezas adyacentes. Tras ajustar el faldón, se comienza con la sol-



Empleo de la trancha

dadura. En este caso, se soldará el faldón a los refuerzos de la chapa portapiloto izquierda y derecha. Para ello, se utilizará soldadura MIG con cordón continuo, esmerilando el cordón con ayuda de la esmeriladora.

Reparación de la aleta trasera

Se eliminará la pintura en la zona afectada para, a continuación, atemperar el área dañada



Recogido de chapa y repaso con lima

con ayuda de la candileja de fontanero. Se debe controlar, en todo momento, la temperatura de calentamiento mediante el uso de los correspondientes indicadores térmicos.

El grueso de la deformación se repara con la ayuda del mazo de madera. De esta manera, disminuye el riesgo de rotura del material.

Gracias al buen acceso de la zona, continuará la reparación con tas y martillo, combinando su uso con el de la lima de repasar.

La recuperación de las aristas se realizará con la trancha de teflón, aplicando esfuerzos de manera controlada, de forma que no se corra el riesgo de marcar la pieza en exceso.

Las deformaciones residuales que pudieran quedar sobre la pieza deben ser extraídas con la ayuda del electrodo de cobre. De esta forma, se recogerá la chapa con la aplicación de calentamientos y enfriamientos alternos. En ningún caso se debe recurrir al uso del electrodo de carbono, pues se podrían causar daños irreparables sobre la pieza. Finalmente, se eliminarán las tensiones residuales con ayuda de la lima de repasar.





SATA

Sólo tu puedes hacer reparaciones invisibles.

No te contentes con cualquier cosa.

Tú necesitas una pistola que no te comprometa. La nueva **SATAjet® 4000 B**: Más manejable. Más precisa. Más suave. Más ligera.

Más informaciones bajo:
www.satajet4000.com



NUEVO

SATAjet® 4000 B
German Engineering

Importador para España:
Telf. Departamento Comercial:
93 843 99 41
E-mail: reauxi@reauxi.com
Web: www.reauxi.com



Reparación del capó

Tras eliminar la pintura con ayuda de un disco de tipo *Clean' strip* y el posterior cepillado de la superficie, se debe atemperar la zona, extrayendo el grueso del daño con ayuda del mazo de madera. En este caso, es fundamental comprobar el ajuste del capó con los elementos adyacentes, como son la aleta trasera, el piloto o el propio faldón, debiéndose prestar especial atención a este hecho durante la reparación.



Colocación de la herramienta de tracción



Eliminación de la pintura

La recuperación de la zona deformada, dado que no tiene acceso, se realizará con ayuda de pernos de extracción, que deberán ser soldados a la carrocería con la ayuda de una máquina específica para el trabajo en aluminio.

Los pernos se soldarán tras haberse limpiado convenientemente la zona y el propio perno. Éstos se distribuirán según la forma que tenga la deformación a resolver, en línea, en el caso de tener una deformación longitudinal, o de manera aislada, en el caso de daños más puntuales.

Tras soldar los pernos, se colocará el elemento de tracción, golpeando con el martillo en las zonas contiguas al perno para aliviar tensiones. Finalmente, se resuelven las deformaciones residuales que pudieran quedar mediante la aplicación del correspondiente tratamiento térmico con el electrodo de cobre.



Empleo del tas y del martillo

Acabado y montaje final

Las operaciones de pintura no presentan ninguna dificultad en los vehículos con carrocería de aluminio, realizándose de manera similar a si fuesen vehículos de acero. La única diferencia consiste en la aplicación de una masilla específica para aluminio.

Una vez finalizado el proceso de pintado, se deben montar los diferentes accesorios y piezas; entre ellos, la travesía posterior y el paragolpes, que ha sido reparado previamente, debido a los daños que presentaba tras el impacto.

Se montarán, además, la caja de la batería y el alojamiento de la rueda de repuesto, que se pegará, mediante un adhesivo de poliuretano, tanto a los largueros como al propio faldón.



Montaje del paragolpes



Soldadura de los pernos



Aplicación de masilla específica para aluminio



Los resultados nos avalan.

Standex combina un sistema de acabado de alta calidad con un amplio soporte técnico y de una formación excepcional. Este es el motivo por el que Standox tiene un gran número de homologaciones de los principales fabricantes de coches.

Confíe en Standox le dará el mejor resultado para cada vehículo.

Para mayor información visite www.standex.es

STANDOX

El arte del pintado.



BATERÍAS DE ARRANQUE PARA EL MERCADO DE REPOSICIÓN

Mostrando solidez

Informe

El mercado de reposición de baterías suele mantenerse estable, sin grandes subidas ni bajadas, y lo ha demostrado en 2009 y en lo que llevamos de 2010 manteniendo el tipo en estos meses de dificultades económicas. La oferta sigue siendo amplia aunque algunos apuntan que, con la recesión, se ha producido una cierta "selección natural" que ha provocado la desaparición de algunas marcas.



En los últimos meses se ha reducido el número de importaciones de marcas de baterías pero el número de unidades vendidas se mantiene estable.

Buena parte de los proveedores consultados coinciden en valorar como **estable el mercado posventa de baterías**. Y la causa de ello es la naturaleza del producto, la batería es un producto bastante rotatorio, no excesivamente caro que, además, al inmovilizar el vehículo cuando se agota, motiva que no se pueda prolongar en el tiempo la sustitución de la misma. Lo explica muy claramente un importante distribuidor consultado: "el mercado posventa de baterías en el pasado ejercicio se comportó de manera estable. El mercado de reposición de las baterías de arranque no suele sufrir grandes convulsiones al alza ni a la baja. Estamos ante un producto de reposición necesaria e imperativa (en cuanto que inmoviliza el vehículo) y esto lo hace distinto a muchos otros recambios. Pueden cambiar algunos de los actores que venden las baterías (como ha ocurrido en el 2009), lo que no cambia significativamente es el mercado potencial de un año a otro".

El último comentario también ha sido apuntado por otros proveedores. Parece que la difícil situación económica ha comportado una cierta "selección natural" haciendo que varias marcas hayan desistido en seguir compitiendo en el mercado. Así lo explican respectivamente dos fabricantes: "los fabricantes locales hemos ido experimentando un ligero incremento debido a la reducción de importaciones" y "el mer-

cado en general se mostró bastante estancado pero la desaparición de distintos importadores ha propiciado que el resto creyéramos de un modo importante".

Ventajas e inconvenientes

En todo un ejercicio de análisis del mercado, un distribuidor especialista nos ha concretado algunas de las ventajas e inconvenientes de este mercado.

Por lo que respecta a las **ventajas**, cita la estabilidad: "la batería, está a salvo de la crisis, al menos en cuanto a la venta de unidades. (...). El mercado no decrece porque nadie puede posponer caprichosamente la sustitución de la batería usada" o la calidad del producto (por ello los principales fabricantes copan el 80% de las ventas totales) y de suministro "hay múltiples proveedores de baterías que ofrecen unos precios aparentemente muy agresivos que, afortunadamente, se quedan en agua de borrajas cuando fallan en los suministros, como viene ocurriendo siempre. Esto el cliente ya lo sabe y, por ello, no quiere vincularse a los proveedores "vendedores de humo".

En cuanto a los **inconvenientes**, enumera: la inestabilidad de precios de la materia prima, la crisis (que acentúa la obsesión por el precio), las exigencias de las baterías usadas ("es una desventaja para los importadores que se ven obligados, si no quiere incurrir en responsa-

bilidad, a acogerse a un sistema de recogida que les genera muchos gastos y gestiones que antes ignoraban. Evidentemente, esto es una ventaja para los actores bien organizados y cumplidores de la ley"), la morosidad creciente o la picaresca ("existen pequeños fabricantes o importadores que falsean descaradamente las características técnicas de sus baterías. Si el mercado asume la evidencia de que "nadie da duros a cuatro pesetas" es fácil identificarlos. Estos pequeños fabricantes, y los importadores que les representan, no se ven sometidos a inspecciones de calidad tipo ISO y tampoco tienen que responder de lo que venden ante unos primeros equipos muy exigentes. Por ello se permiten poner en las etiquetas características caprichosas muy distantes de la realidad"). Otras fuentes consultadas han apuntado otras ventajas como el aumento progresivo de las ventas o la madurez del mercado. En cuanto a los inconvenientes, han insistido en la actual falta de crédito, la excesiva competencia o la disparidad de calidades y prestaciones.

Ventas por canales

¿Sigue siendo el taller multimarca independiente el principal demandante de baterías? los proveedores consultados opinan que sí. Uno de ellos nos resume el panorama actual: "los talleres tradicionales mecánicos y eléctricos (multimarca independientes) siguen siendo los



Baterías libres de mantenimiento Ager, marca propia de la empresa distribuidora Agerauto.

grandes protagonistas en la venta de las baterías al usuario final. De hecho se mantienen en una posición de dominio hegemónica. Los marquistas o concesionarios oficiales mantienen una cuota respetable creciente pero minoritaria, ya que la batería es de los productos que el usuario sustituye de forma menos vinculada a la marca del vehículo. Los autocentros y centros de reparación rápida también tienen una cuota minoritaria aunque respetable. No suelen crecer a título individual pero sí cuando abren nuevos centros, como suele ocurrir. Por eso, globalmente, crecen. Las grandes superficies tampoco representan una gran cuota y, en este caso, sí podemos hablar de un decrecimiento. La clave puede estar en que, cada vez, las baterías van colocadas en sitios menos accesibles para el usuario, lo que hace que sustituir la batería sea, cada día, más difícil".

Algunos, no obstante, consideran que el canal marquista está aumentando su participación y nos explican los motivos: "los marquistas muestran una clara tendencia al alza debido a la necesidad imperiosa que tienen en la venta del recambio como causa del descenso en la venta de vehículos nuevos".

Catálogo 2010

Aunque existe unanimidad en considerar que Tudor, Varta, Bosch y Yuasa son las marcas más vendidas, el mercado posventa de las baterías de arranque es mucho más amplio. Hemos elaborado un propio "catálogo general" con una muestra representativa de lo que podemos encontrar en el mercado:

AGERAUTO: Martorelles (Barcelona). Este grupo de distribución fue noticia el mes pasado tras culminar la integración de éste y GECORUSA dando lugar a Alianza Internacional de Recambistas (A.I.R.). Pero como ambas firmas van a mantener su estructura, AIR será una superestructura, conviene recordar la gama de baterías que propone Agerauto. Bajo marca propia Ager, dispone de una treintena de referencias en baterías, todas ellas libres de mantenimiento y con aplicaciones para turismo y vehículo industrial gracias a una horquilla de amperaje que va de los 40 a

los 230 Ah. La garantía total contra todo defecto de fabricación confirma la elevada calidad de esta gama que incluso propone referencias para el sector de la motocicleta. Para principios del año que viene tiene previsto ampliar su gama con nuevas baterías para vehículos con sistema Start&Stop.



La leonesa Aursi distribuye las marcas Bosch, Magneti Marelli, Tudor y su marca propia Draso.

AURSI: Fuentes Nuevas (León). Sucursal en Vigo (Pontevedra). Esta firma distribuidora pone a disposición del mercado de reposición las baterías de las marcas Bosch, Magneti Marelli y Tudor así como las de su marca propia Draso. En total, dispone de 85 referencias para turismo, vehículo industrial ligero y pesado y motocicleta. Así mismo, podemos elegir entre variantes de plomo, calcio, calcio/calcio, AGM o de gel.



La gama de baterías Banner llega de manos de la distribuidora cosladaña AZ España.

fuerres descargas. Se utiliza como apoyo a las baterías de arranque con vehículos con alta necesidad de energía o que consumen mucha cuando están en funcionamiento. Está especialmente indicada en vehículos con sistema Start&Stop o con dirección asistida eléctrica. Las más destacadas, sin embargo, son las baterías Power Bull y Uni Bull. Las primeras, de tecnología de calcio, están pensadas para ser instaladas en modelos nuevos, se benefician de una tecnología de doble protección y son 100% antiderrame. Las Uni Bull, por su parte, son unas baterías calcio/calcio muy duraderas y resistentes que aportan un 30% extra de rendimiento, se pueden montar en más de 900 modelos de automóviles, admiten dos tipos de bornes y se equipan con el sistema de protección antiderrame Accusafe patentado por Banner.

Batería de arranque Autosil. La marca de origen portugués emplea tecnologías como la AGM o la calcio/calcio.



BUREAU BATERÍAS: Hernani (Guipúzcoa). Importador y distribuidor especializado en baterías, algunas de las marcas disponibles en su portafolios de producto son **Optima, Lifeline, Tudor o KLG**. Con ellas cubre cualquier tipo de necesidad para el parque de turismos, vehículo industrial y agrícola. Mención especial merecen la gama Optima que, gracias a la tecnología *SpiralCell* proporcionan un arranque instantáneo así como una mayor resistencia a las vibraciones, la amplia y versátil gama Tudor o la batería *Starting* de Lifeline que es totalmente hermética, proporciona una gran pico de corriente, una recarga un 30% más rápida y disfruta de cinco años de garantía. Precisamente la última incorporación a la oferta de Bureau Baterías llega de la marca Lifeline, unas nuevas baterías para coches de competición.

CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN: Alcobendas (Madrid). Bajo marca **VDO** la multinacional alemana ofrece una gama de baterías que ha sido actualizada este 2010. La nueva línea *VDO Platinum* propone tanto baterías para turismo como para vehículo industrial. Las primeras destacan por su fiabilidad y por su capacidad para proporcionar energía a los vehículos más equipados del mercado. Las de industrial se presentan con un diseño robusto para resistir las vibraciones y exigencias de este tipo de vehículos así como con una gran capacidad en ciclos de carga y descarga. La clave del elevado rendimiento de las baterías *VDO Platinum* es la tecnología plomo/calcio que proporciona un menor consumo de agua, garantiza un 30% extra de tiempo de almacenamiento, una vida útil entre un 30 y un 50% más larga y una mayor resistencia a la corrosión porque las rejillas van laminadas para impedir que la corrosión penetre. Libres de mantenimiento, las rejillas laminadas y expandidas de plomo/calcio y estaño destacan por su resistencia al calor y a las vibraciones.



La gama VDO Platinum 2010 propone baterías de plomo/calcio que proporcionan una larga vida útil.

Las nueve referencias para turismo y las ocho para vehículo industrial garantizan una óptima cobertura del parque circulante europeo.

DAISA: Sede social en Gijón (Asturias), sede central en La Coruña, dirección comercial en Madrid y delegaciones en Sevilla, Santa Cruz de Tenerife, Badalona (Barcelona), Alboraya (Valencia), León y Salamanca. **Distribuidora Acumuladores Importados, S.A., DAISA**, realiza las actividades de distribución, importación y operador logístico y está especializada en baterías. Actualmente, su cartera de productos incluye la oferta completa de las marcas **Varta, Formula Star, Optima, Energizer, Freedom, Trojan y MK**. El pasado mes de mayo editó su catálogo general. Para turismo y vehículo industrial, la oferta supera las 200 referencias destacando las de la marca Varta pero también las más de casi noventa Formula Star o la nueve de la marca Optima. Las baterías estrella son las fabricadas por **Johnson Controls** con la tecnología *Power Frame* en calcio/calcio y plata ya que han supuesto un salto cualitativo muy importante en el desarrollo de la tecnología de plomo expandido. Su última novedad es la nueva línea de baterías Varta para turismos equipados con sistema de parada y arranque *Start&Stop*. De hecho, DAISA es uno de los actores más destacados de este mercado al ser el comercializador para España de las baterías del Johnson Controls, fabricante, entre otras, de la marca Varta. En el apartado de Johnson Controls explicamos con más detalle las características de su oferta.

EXIDE TECHNOLOGIES: Alcobendas (Madrid). Fabricante y comercializador multinacional de baterías para turismos, vehículo industrial, motocicletas y maquinaria industrial, todas sus marcas son sobradamente conocidas: **Tudor, Exide, Fulmen y Deta**. En nuestro país, Tudor es la que marca la pauta ya que, gracias su amplia gama, versatilidad, niveles de calidad y prestaciones, es una de las líderes en ventas. La oferta Tudor da cobertura a más de 6.000 modelos de turismos y a más de 8.000 vehículos industriales y agrícolas. Propone más de treinta tipos de baterías, la horquilla de amperaje se sitúa entre los 32 y los 235 amperios y emplea la tecnología de rejilla de calcio/calcio hasta los 115 amperios y la tecnología híbrida hasta los 235. Los últimos modelos incorporados a la gama son las baterías Tudor *High tech TA722* y *Technical TB712* cuyas aplicaciones son modelos Alfa Romeo, Audi, Opel, Volkswagen, BMW, Renault, Seat o Ford y las *High tech TA852* y *Technical TB802* para vehículos gasolina a partir de 1,6 litros y

diésel a partir de 1,9 litros. Estas últimas están especialmente indicadas para dar cobertura a marcas alemanas como Audi o BMW. La batería Tudor más vendida y una de las "super ventas" del mercado es la *High tech TA770*, una batería de arranque de 12 V, 77 ah y 760 CCA con tecnología calcio/calcio.

GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN: Esplugues de Llobregat (Barcelona). Este grupo de distribución, bajo su marca propia **Serca**, ha configurado una oferta en baterías que ya cubre las necesidades del 95% del parque circulante. Su catálogo, editado en septiembre de 2009, reúne 36 referencias para turismo, doce para agrícola, quince para camión y ocho variantes AGM. Están fabricadas con la tecnología de aleación de calcio/calcio con rejilla expandida que proporciona una mayor capacidad de almacenamiento (de 12 a 16 meses frente a los menos



Exide Technologies fabrica y comercializa las marcas Tudor, Fulmen, Deta y Exide. En la imagen, un modelo de esta última.

de seis meses de una batería de antimonio/calcio), una mayor vida útil y una elevada resistencia a la corrosión. Así mismo, las baterías Serca son libres de mantenimiento y la tapa está soldada al monobloque por microondas para evitar la salida del electrolito. El modelo más demandado es el 001.0700 de 72 ampe-

Serca
PRODUCTOS DE AUTOMOCIÓN DE ALTA CALIDAD

Le regalamos este precioso reloj Viceroy (valorado en 50€)

Por la compra* de 15 Baterías Serca Oro, Tudor o Varta, o 25 Baterías Serca

*La compra de dichas Baterías podrá realizarse de forma acumulable durante el periodo de la promoción.

PARA BENEFICIARSE DE ESTA PROMOCIÓN, PONGASE EN CONTACTO CON SU DISTRIBUIDOR HABITUAL DE PRODUCTOS SERCA

Grupo Serca ha realizado varias campañas para promocionar su gama de baterías que incluye una amplia oferta bajo marca propia Serca.

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



Informe

rios mientras que en materia de prestaciones sobresale la gama Serca Oro, baterías que aportan un 30% extra de potencia gracias al empleo de la tecnología calcio/calcio de nueva generación y que se presentan selladas y con visor de carga. Están especialmente diseñadas para los vehículos con alto equipamiento que demandan una elevada cantidad de energía.

HELLA: Tres Cantos (Madrid). La gama de baterías **Hella** roza las cincuenta referencias, todas ellas con tecnología calcio/calcio y rejilla laminada con placas embolsadas para proporcionar una



Baterías Hella. La fiabilidad de funcionamiento es una de sus principales credenciales gracias a la tecnología de salida de gases aplicada.

larga duración. El amplio abanico de amperajes, entre 38 y 240 amperios, garantiza una amplia cobertura, tanto para el parque de turismos como para el de vehículo industrial. Mención especial merece la tecnología de salida de gases de estas baterías (mediante serpentín) que aporta una gran fiabilidad de funcionamiento al colaborar en el enfriamiento de la batería.

IMPORMÓVIL: Tres Cantos (Madrid). Esta firma distribuidora merece un hueco en este repaso a la oferta de baterías porque, aparte de distribuir



Además de la gama Varta, Impormóvil distribuye baterías para turismo bajo marca propia MetalTech

la gama completa de **Varta**, pone a disposición de sus clientes una línea de baterías comercializada bajo marca propia **MetalTech**. Se trata de baterías exclusivas para turismos cuyas aplicaciones son bastante numerosas. Recordemos que, bajo marca MetalTech, Impormóvil también distribuye aceites para motor.

JASPER TRADINT: Mataró (Barcelona). Opera como almacén logístico y distribuidor de la marca **Monbat** en nuestro país y su cartera de productos también incluye baterías de las marcas **Star Tec**, **G.P.R.** o **Fiamm**. Mención especial merece la gama **Monbat** por su amplitud, más de 200 referencias repartidas en cuatro grandes familias de producto: *Dynamic*, *Premium*, *GEM* y *Megalight*. La *Dynamic* es la línea más versátil, de aleación híbrida propone baterías tanto para turismo como para vehículo industrial. Las *Premium* se erigen como las "estrellas" de la gama **Monbat**, son baterías fabricadas con una aleación calcio/calcio y

con un sellado especial para que no requieran mantenimiento y aportan un 30% extra de potencia por lo que están especialmente



Catálogo de baterías Monbat, marca que llega de manos de Jasper Tradint. Su oferta es amplia al superar las 200 referencias

indicadas en aquellos vehículos con un alto equipamiento eléctrico y electrónico. Las más novedosas de la gama **Monbat** son las **GEM**, unas baterías de tecnología AGM con electrolito absorbido, sin ácido que proporcionan una mínima autodescarga y que también están indicadas para los vehículos de gran demanda energética. Por último, las **Megalight** son para aplicaciones marinas.

JOHNSON CONTROLS AUTOBATERÍAS: Madrid. Filial española de la multinacional estadounidense **Johnson Controls Inc.** fabricante de marcas de baterías como **Varta**, **Optima** o **Energizer**. En nuestro país, la oferta Varta es una de las referencias del mercado. Su catálogo 2009-2010 reúne 47 referencias para turismo, 24 para vehículo industrial, 41 para motocicletas y catorce de semitracción para embarcaciones, paneles solares, etc. La línea **Varta Ultra Dynamic**, con tecnología AGM, es la de mayores prestaciones y satisface las máximas exigencias energéticas de cualquier turismo mientras que a través de la gama **Varta dynamic Trio** la marca de Johnson Controls ofrece la batería más adecuada para cada necesidad. La gama *dynamic Trio* se estructura en tres líneas de producto: la *Silver dynamic*, baterías de gama alta; la *Blue dynamic*, la línea más vendida en el sector de recambios ya que es muy versátil al proporcionar un alto rendimiento eléctrico a un precio asequible y, por último, la *Black dynamic*, baterías económicas que tienen como destino vehículos sencillos y con varios años a sus espaldas. Todas las baterías *dynamic Trio* son de calcio/plata y cuentan con la tecnología patentada **PowerFrame** que, gracias al diseño de la nueva rejilla positiva, proporciona mayor fiabilidad y potencia. La gama **Varta Promotive** es la que cubre las necesidades del vehículo industrial. Se estructura en las líneas *Promotive*



La gama *dynamic Trio* de Varta cubre cualquier tipo de necesidad con las familias *Silver dynamic* de alta gama, las versátiles *Blue dynamic* y las económicas *Black dynamic*.

Silver y *Promotive Blue*, son de calcio/plata y se benefician de la tecnología de tapa con sistema de laberinto para reducir al mínimo el consumo de agua. Varta acaba de lanzar unas nuevas baterías especialmente desarrolladas para equipar a los vehículos con sistema **Start&Stop**. Les ofrecemos información más detallada sobre esta novedad en la página 55 del presente número.



Batería 3CV. Proquimetal distribuye esta marca que propone varios modelos libres de mantenimiento para turismo.

MAGNETI MARELLI AFTERMARKET: Llinars del Vallès (Barcelona). La división posventa de este fabricante italiano de componentes y sistemas está de actualidad en el mercado español de baterías porque hace pocos días anunció que ha alcanzado un acuerdo con **Fiamm** para ser el distribuidor en exclusiva en España de esta marca italiana de baterías. Así, desde este verano Magneti Marelli Aftermarket distribuye en exclusiva en España las baterías de turismo y de vehículo industrial Fiamm. Inicialmente los modelos puestos a disposición son la *Fiamm Titanium* y la *Fiamm Cyclop*. La primera es una batería para turismos que destaca por su potencia, elevado nivel de carga, resistencia a la corrosión y seguridad mientras que la *Cyclop* tiene como destino el vehículo industrial. Recordemos que la cartera de productos de esta firma también incluye las baterías **Magneti Marelli** repartidas en las familias *ETS*, *ES*, *Run* y *Cargo Heavy Duty*. Con ellas, satisface las demandas de más del 95% del parque circulante y, técnicamente, sobresale la línea *ETS*, unas baterías de arranque muy fiables gracias a la técnica de Evolución de la Tecnología Sellada.

PROQUIMETAL: Leganés (Madrid). Participa en este mercado con la gama de baterías de una de sus marcas distribuidas, **3CV**. Suministra variantes de 50, 66 y 80 amperios que se presentan cargadas y comprobadas y se adaptan a las necesidades de los vehículos de última generación. El hecho de ser totalmente herméticas hace muy seguras a las baterías 3CV que pueden estar hasta 25 minutos boca abajo sin que pierdan líquido, una prestación muy interesante para el distribuidor de recambios y el taller. Así mismo, no emiten ningún vapor tóxico y son libres de mantenimiento.

ROBERT BOSCH: Madrid. La marca alemana es una de las imprescindibles de este mercado. El

programa de baterías **Bosch** para turismo se estructura en las líneas S3, S4, S5 y S6. Las tres primeras son 100% libre de mantenimiento y se benefician de la tecnología Bosch Silver que, según el fabricante, aporta ventajas como una mayor vida útil, mejoras en la capacidad de carga, recargabilidad y resistencia al calor, una reducción de la corrosión en la rejilla así como una optimización de la geometría de la rejilla. Las S3 son las más económicas y están pensadas para su montaje en vehículos pequeños y veteranos; la línea S4 apuesta por la versatilidad al dar cobertura el 97% del parque (destacando su cobertura del parque asiático) mientras que las baterías S5 están pensadas para vehículos con motores potentes y alto equipamiento eléctrico ya que aportan un 30% de potencia y de duración en comparación con una batería convencional. Pero la máxima expresión en prestaciones es la batería S6 que, gracias a la tecnología AGM con electrolito fijo es muy resistente a los ciclos así como muy duradera. Está especialmente indicada para modelos que demandan altas cantidades de energía derivadas de su elevado equipamiento. Como novedad, a finales del año pasado lanzó nuevas



Bosch lanzó a finales de 2009 las nuevas líneas de baterías para vehículo industrial T3, T4 y T5. Por amplitud de gama y prestaciones logran una elevada cobertura de este parque.

baterías para vehículo industrial y motocicleta. Las nuevas líneas para vehículo industrial son la T3, T4 y T5 y cubren cualquier tipo de necesidad para este parque. Mención especial merecen las T5, baterías que aportan un 30% más de vida útil y cuya gran potencia hace que están indicadas para camiones con remolque de larga distancia con cabinas para dormir, autobuses de corto recorrido o autocares de largo recorrido.

SUNRAY RECAMBIOS DE AUTOMOCIÓN: Alcantarilla (Murcia). Importa una gama de baterías que comercializa bajo marca propia **Sunray**. Dicha gama se compone de 25 referencias con tecnología calcio y cuatro con tecnología plata/calcio. Las primeras están configuradas con unas parrillas forjadas con un alto contenido en calcio y destacan por su resistencia a la corrosión y a la sobre descarga. Las segundas aportan unas altas prestaciones gracias a las parrillas enmarcadas muy resistentes a la dilatación que permiten un flujo uniforme de los electrones. La oferta Sunray presta servicio tanto a turismos como a vehículo industrial y agrícola y destaca por su óptima relación calidad-precio.

TAB STARTER SPAIN: Barberà del Vallès (Barcelona). Las marcas **Tab**, **KBK**, **Topla**, **Booster** y **Cobelak** propone al mercado de



Batería Tab de 180 amperios. La oferta de esta marca de origen esloveno supera las cuarenta referencias para turismo y la distribuye en España Tab Starter Spain.

reposición esta empresa que es la filial española del fabricante esloveno **Tab Batteries**. La oferta, recopilada en un flamante catálogo editado el pasado mes de marzo, alcanza las 409 referencias: 41 para turismo, doce para camión, ocho para vehículo agrícola, 51 para motocicleta, 220 de tracción, 57 estacionarias y doce de semi tracción. La horquilla de amperaje va desde los 40 hasta los 100 amperios y dispone de variantes de calcio/calcio y de plomo/calcio. Todas son de rejilla expandida y todas las que superan los 95 amperios son *Heavy Duty* reales al estar fabricadas con una fijación de placas mediante inyección de cola de alta densidad. La batería más novedosa es la *K85TK*, especialmente diseñada para equipos de frío e isoterms mientras que la estrella de la gama es la *Tab Sealed Magic*, batería de arranque de altas prestaciones que aporta un 30% de potencia extra en comparación con



una batería convencional. Ideal para vehículos altamente equipados, técnicamente es de calcio/calcio, cuenta con conexiones reforzadas y visor de carga y destaca por su resistencia a bajas temperaturas. Muy competitiva en precio, los tres años de garantía con los que se presenta son un aval de la calidad de la *Tab Sealed Magic*.

YUASA BATTERY IBERIA: Madrid. La filial española del fabricante japonés **Yuasa Corpora-**

tion acaba de renovar la imagen corporativa de sus baterías y de renovar la gama con la incorporación de la tecnología AGM. Con estas novedades, la oferta **Yuasa** se estructura ahora en siete líneas de producto: *Professional, Supreme, Cargo, Cargo SHD, AGM, Marina y Caravanas*. Las baterías *Professional* y *Supreme* son las de turismo, son libres de mantenimiento y destacan por su elevada cobertura con amperajes que van entre los 33 y 110 amperios y los 45 y 88 amperios respectivamente. Por lo que respecta a las novedades, las nuevas batería con tecnología AGM por su elevado rendimiento están especialmente indicadas para los vehículos equipados con el sistema *Start&Stop* y para aquellos que demandan elevadas cantidades de energía a causa de su alto equipamiento. La oferta para vehículo industrial también ha sido totalmente renovada. Ahora, propone dos líneas, la *Cargo* y la *Cargo SHD*. La primera, de calidad estándar,

tiene como destino los vehículos industriales con especificaciones básicas. La nueva *Cargo SHD*, por su parte, son baterías de mayores prestaciones pensadas para equipar a vehículos con mayores exigencias energéticas derivadas, por ejemplo, de la presencia de equipamientos auxiliares. ●



Nueva batería AGM de Yuasa. Con esta tecnología cubre las necesidades de energía de los vehículos con sistema *Start&Stop* y con un alto equipamiento eléctrico.

RETOS DE UNOS, OPORTUNIDADES DE OTROS

La **reposición de baterías** es un mercado ya muy maduro y en términos de instalación en el coche **sin grandes cambios en los volúmenes**. Lo que sí puede influir en las ventas desde el punto de vista del fabricante son movimientos de stock en los diferentes actores. En nuestro caso la evolución del año actual ha sido excepcional y esperamos un cierre de año realmente satisfactorio.

La **inestabilidad del plomo** como principal materia prima sigue y la mayor dificultad de acceder a créditos bancarios, con la consiguiente disminución de stocks en toda la cadena, nos favorece gracias a nuestra forma de distribuir un producto como la batería con una media por pedido inferior a años anteriores.

Estamos ante un cambio tecnológico muy profundo con la tecnología **Start & Stop** introducida ya desde hace unos años en primer equipo y dónde tenemos actualmente en Europa una cuota del 80%. Solamente aquellos que puedan permitirse unas inversiones millonarias van a tener la posibilidad de participar con más o menos éxito en este nuevo mercado.

Otro desafío es el siguiente salto tecnológico a **vehículos híbridos** e incluso **eléctricos**. Estamos presentes en todos estos segmentos colaborando estrechamente con los principales fabricantes de automóviles a nivel mundial. El nuevo **Real Decreto de recogida de baterías usadas** y la **futura ley de etiquetado** también nos favorecen

ya que productos importados se ven afectados de lleno y tendrán que invertir dinero para cumplir con sus obligaciones y lucharemos por fin con las mismas armas.

Vamos a vivir **en poco tiempo muchos cambios** que solamente pueden afrontar las empresas mejor preparadas.

Marc Schaudt

Director de Ventas IAM de Johnson Controls Autobaterías S.A.



NUEVO DECRETO SOBRE LA GESTIÓN DE LAS BATERÍAS FUERA DE USO

El pasado 6 de agosto entró en vigor el nuevo **Real Decreto 943/2010** sobre pilas y acumuladores y la gestión ambiental de sus residuos. Este nuevo marco legal sustituye al R.D. 106/2008 y cuenta con el beneplácito de buena parte de las asociaciones del sector, entre ellas **CONEP**, que ha valorado positivamente sus principios generales y **CETRAA**, que insistió en que los talleres solo recogieran las baterías desinstaladas por ellos mismos, cuestión que finalmente queda contemplada en el nuevo Real Decreto.

Este Real Decreto llega tras el acuerdo voluntario que suscribieron a principios de año los agentes implicados en la gestión de baterías de automoción. Dicho objetivo cumplir con las y gestión que esta 106/2008 (ahora R.D. las pilas y acumuladores de los mismos. Debido a la recogida y reciclado de del sector, el acuerdo de gestión. Las cifras **recoge el 100%** de la madurez del mercado,



fuera de uso a los poseedores finales **y se recicla el 98% del contenido en plomo** de las baterías en las plantas de recuperación. El acuerdo, por otra parte, no es nada intervencionista ya que su cumplimiento implica la libre competencia y concurrencia de los actores de este mercado. Las entidades firmantes del acuerdo fueron **SERNAUTO, ANESDOR, ANFAC, ANIACAM, ANCERA, AEDRA, CETRAA, CONEP, FACONAUTO, FATA, GANVAM, ANGEEA, FER y UNIPLM**.

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

www.adparts.com
www.adr98.com
www.agerauto.es
www.agreu.com
www.aursi.es
www.autosil.pt
www.azesp.com
www.bureaubaterias.com
www.cecauto.com
www.centroholding.com
www.daisa-baterias.es
www.davasa.es
www.dipart.es
www.europart.es
www.exide.com
www.gecorusa.com
www.groupautounion.com
www.grunosur.com
www.grupauto.es
www.hella.es
www.impormovil.es
www.jaspertradint.com
www.johnsoncontrols.es
www.magnetimarelli-checkstar.es
www.proquimetal.es
www.radsa.es
www.robertbosch.es
www.rsturia.com
www.serca.es
www.sernauto.es
www.sunray.es
www.tabspain.com
www.todobaterias.com
www.varta-automotive.com
www.vdo.es
www.yuasaiberia.com

automechanika

ARGENTINA

www.automechanika.com.ar

¡Regístrate 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



CHARLAMOS CON JOAN ALCARAZ, DE TAB STARTER SPAIN

Alto y claro

Conscientes de su envergadura y del amplio recorrido que tienen ante sí; trabajan con la solvencia que da su experiencia y buen criterio. Y el criterio lo exponen con total transparencia cuando se les pide la opinión.

Entrevista



Joan Alcaraz es un directivo muy cercano y cordial, pero también muy claro. Lanza opiniones que no siempre se comentan en voz alta. Al frente de un equipo compacto, preparado y motivado, está satisfecho de cómo están yendo las cosas en su compañía, no sin la evidente preocupación por el contexto. Fuimos a verle para que nos diera su visión de las cosas. Estas son sus respuestas.

¿Cómo ve el mercado de las baterías en posventa, en un año al que todos califican de complicado?

En nuestro caso, seguimos creciendo: un 19% más respecto al año anterior que ya fue de crecimiento (un 45%), respecto a 2008; así que bien.

¿Y cuáles son las perspectivas a finales de año?

Creemos que podemos cerrar entorno a un 25% de crecimiento. Pero no porque el mercado esté saludable. Ha sido una confluencia de factores: uno es que grandes distribuidores de baterías han cerrado (y copaban aproximadamente medio millón de baterías) y todos hemos accedido a una porción de esa cuota, en mayor o menor medida (aunque en nuestro caso no es nuestro mercado natural); otro quizá ha sido la concentración: se inició con la creación de los grupos; ahora tenemos los grupos españoles que se unen entre sí y grupos españoles que se unen a los europeos. En el terreno de las baterías, vemos fabricantes que se unen con otros fabricantes (Magneti Marelli distribuirá FIAMM en España, algo inaudito porque no son del mismo grupo, son competencia). Trabajar la batería parece fácil, y que se pueda resolver con unas pocas referencias,

y no es así; requiere cada vez mayor esfuerzo, más gama, más versatilidad, más rapidez de respuesta. Así que eso implica más especialización. Pero la verdad es que, de los que nos dedicamos a esto, nadie sabe a ciencia cierta qué va a pasar en este mercado. De un día a otro el panorama puede modificarse tan radicalmente, que el objetivo es ser solvente y estable en el día a día: nos obliga a trabajar a corto plazo en vez de a medio, o largo que sería la estrategia lógica como fabricantes.

¿Le parece que las acciones que describe son reactivas, fruto del nerviosismo, y pueden ser equivocadas?

Totalmente. Algunas las guía el miedo, además de una desconfianza en el propio negocio y en su supervivencia. En cualquier caso, es una situación clásica en tiempos de crisis: empresas que aprovechan las turbulencias para posicionarse de una forma estratégicamente más fuerte, aunque otra cosa será cómo cristalice la nueva situación en el día a día, en las negociaciones; cómo será su relación con los fabricantes, si es tan importante el servicio posventa y el apoyo comercial, como nos dicen, o en realidad es el precio, como parece. Porque, hoy por hoy, ese servicio posventa y ese apoyo comercial sólo importa si partes del mejor precio. Si no es así, los valores añadidos no cuentan tanto como deberían. Y eso es, y vuelvo al principio, por miedo y desconfianza: "tengo que comprar al mejor precio porque si no...", y porque parece que estar quieto no es bueno, o no es percibido por el mercado como bueno y se han polarizado las opciones: la concentración (grupos que se unen) o la expansión (empresas que mantienen



sus proyectos y abren nuevos puntos de venta, como Recambios Ochoa de Serca o Lausan de GAUE, o Grupo Peña, con la compra de Autosport; aunque no sea fácil y suponga una importante inversión económica). Para los fabricantes, esta situación de concentración supone una incertidumbre a corto plazo.

Crecer ya no es posible por comprar mejor...

Es que ya no existen los grandes diferenciales en precio. En otros productos puede que quede recorrido, pero no en la batería, y esto produce una situación complicada entre los gerentes de los grupos a la hora de negociar, porque cuando se habla de rappel, bonus, etc. ya no hay margen para ello. Las condiciones económicas son las que son. Aunque estemos, como siempre,

dispuestos a mejorar cualquier aspecto de gestión, de relación, y en la ayuda al distribuidor en lo que necesite. Hace unos años la gestión de los gerentes de los grupos era más fácil, había margen; pero ahora mejorar "un punto, dos puntos" en las compras ya no es posible, y no es fácil crear acciones que supongan dinamizar el crecimiento de los socios en ese aspecto. Creo que hay un desencanto entre los socios de algunos grupos, no porque se haya hecho algo mal, sino porque las condiciones de compra son tan parecidas que ya no suponen la diferencia, y no sé si todos sienten que reciben suficiente a cambio de su pertenencia a una estructura.

Hace unos diez años ya comenté públicamente que los Grupos era un fenómeno que tendría un momento de gran auge, para luego llegar a una concentración. Y estamos en este punto.

El fenómeno ha aportado orden al mercado, pero si siempre se ha comentado que la distribución española es muy distinta a la existente en el resto de Europa y existe una gran línea de acción que tiende a unificar estrategias, este estadio es el lógico...

Lo verdaderamente importante es que las empresas de distribución estén bien gestionadas, pero por método, no porque ahora las cosas no van bien. Y los cierres que se han producido quizá es por haber arrastrado problemas de esa índole que ahora, con la situación económica, han salido a flote, haciéndolas inviables.

No es bueno que ocurra, pero nos hará aprender a todos; por fuerza.

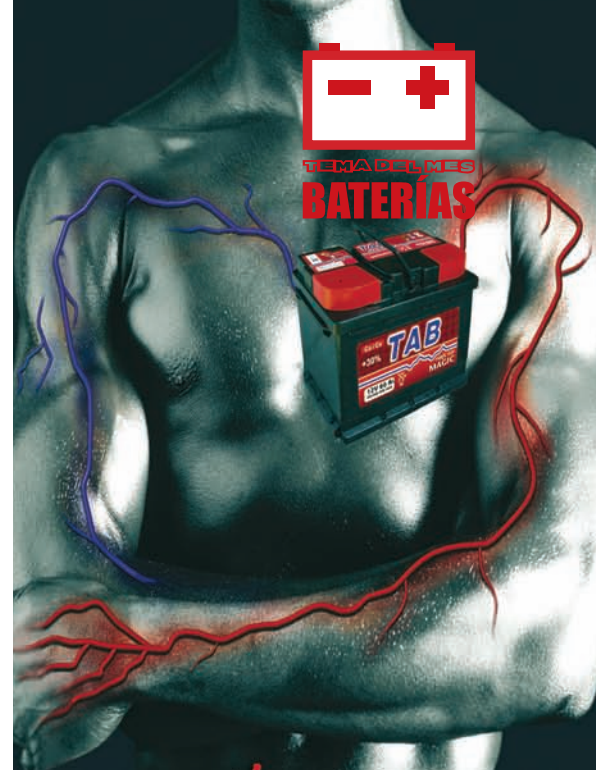
E insisto, lo que provoca es que la cartera de clientes de los fabricantes, sin perder ventas, se reduzca. Y, aunque no nos interesa, la alternativa no está clara; además en cualquier momento puede venir un nuevo actor con menos precio y que se le considere, pese a lo que les aporten en valor añadido (servicio, formación, etc.). Porque ha pasado. Y es una situación que no me parece lógica.

Si ya no se puede comprar mejor y hay que saber vender mejor, porque la situación económica de contexto está estancada, hay que saber sacar el producto de las estanterías, ¿se consigue yendo a una cliente y proveedor?

Siempre lo hemos defendido. Afortunadamente hay algunos que así lo perciben. A nuestros clientes intentamos transmitirles que hay que olvidarse de conseguir precios más bajos. Y con nuestros clientes estratégicos hemos empezado a trabajar como si fueran parte de nuestra propia organización: formación del personal sobre comprobación de baterías, gestión de stocks, creación de sus campañas de promoción, explicarles los argumentos diferenciales, enseñarles a vender nuestro producto, etc. Porque nuestro producto es bueno...pero el de nuestros competidores (los 4 o 5 de referencia con quienes competimos en el mercado), también (¡algunos productos malos, también hay!). Así que nuestro esfuerzo está en el valor añadido.

El año próximo volveremos a Motortec Automechanika Ibérica, después de faltar a nuestra cita con el certamen en la pasada edición. Somos expositores desde sus inicios y, las impresiones que nos trasmite su nuevo director, Raúl Calleja, nos hacen ser optimistas respecto a nuestras expectativas en dicha feria. Antes, no obstante, estaremos en Automechanika Frankfurt, donde presentamos oficialmente la última apertura de nuestro grupo: TAB Italia.

A pesar de nuestra vuelta a Motortec, seguiremos destinando nuestros esfuerzos a invertir en el trato directo con nuestros clientes; después de visitar Eslovenia con Grupo Peña, ahora, en Septiembre, organizamos un viaje con otro grupo de clientes a San Petersburgo.



TEMAS DEL MES
BATERÍAS

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

49 **mgt.es**



¿Y en una previsión a corto plazo, qué pasará en el último cuatrimestre?

Que será complicado: están volviendo a proliferar los impagados, hay retracción en los clientes y considero que el falso espejismo de una cierta evolución tendrá consecuencias negativas en septiembre. Hemos detectado que estamos haciendo más expediciones pero más pequeñas, la gente está comprando al día. Julio, por ejemplo, suele ser un mes muy fuerte y este año no hay crecimiento, sino mantenimiento de resultados.

Hasta ahora la distribución ha ido trabajando apoyándose en las reservas, pero ese fondo se va acabando, habrá quien no pueda seguir en septiembre. Y ojalá me equivoque, porque no deja de ser una impresión, pero me gusta mucho analizar el mercado y veo que la tendencia es esa.

La parte positiva, es que creo que es temporal: esta criba dará aire al mercado para que 2011 se inicie con otra perspectiva y visión del negocio. Pese a que el mercado se contrae, si analizamos por producto, la batería está creciendo, por las nuevas aplicaciones (energías renovables, usos fotovoltaicos, vehículos con dos baterías de serie, etc.), y además, como es imprescindible para que el vehículo ande, la batería se cambia si se estropea. Y eso ayuda.

¿Quién se beneficia más de esta situación?

Pues los más pequeños, porque parte de las empresas que han debido abandonar el mercado de baterías, tenían un target muy definido, por precio, y ese no va a los grandes actores, sino a importadores.

Existe la opción de introducir productos de mayor valor con mayor tecnología tipo AGM, híbridos, etc. ¿es su caso?

El híbrido es una realidad hoy, una solución viable de sustitución hacia las energías renovables, que es donde estamos haciendo mucho hincapié (más del 55% de lo que producimos son baterías estacionarias, y estamos en proceso de compra de una compañía en España, con lo que seríamos una de las poquísimas compañías en disponer de arranque, tracción y estacionarias en nuestro país.

Fuimos de los primeros en tener AGM, y somos proveedores en primer equipo de las caravanas con las marcas más conocidas: las tenemos para arranque, cíclicas, para servicio...pero si bien es el futuro, no es el grueso de las ventas hoy por hoy. Además, las baterías no de arranque del vehículo híbrido todavía no están en fase de sustituirse y hoy por hoy estamos hablando de un coste de más de 1000 euros...

¿Y el vehículo eléctrico?

Yo no me lo creo. Directamente. No está resuelto: una batería tiene una autonomía limitada y necesita una recarga; ni están resueltos los puntos de recarga y, ni si hablásemos de ion-litio, es que no hay bastante litio en el mundo para sustituir todas las baterías.


¿Y el tema del reciclaje?

Recientemente (el cinco de agosto) se ha publicado un nuevo Real Decreto, el 943/2010, por el cual se acepta la propuesta de gestión individual de cada productor, lo cual debería significar un paso definitivo para desencallar un asunto que llevamos años debatiendo.

Sin embargo, se da la particularidad de que una segunda propuesta que fue enviada a Bruselas se ha desestimado sin más, a pesar de que esperábamos que se cumplieran los plazos para presentar alegaciones antes de tomar cualquier decisión.

Ahora esperamos que se consiga unificar la documentación requerida por las distintas comunidades autónomas para zanjar definitivamente éstos trámites.

Personalmente confío en que la puesta en práctica al 100% contribuirá a regular las empresas que siguen sin ajustarse a la ley vigente, amparadas en la provisionalidad en la que se ha estado trabajando hasta ahora. ●

 www.tabspain.com





CON LAS NUEVAS BATERÍAS AGM Y EFB DE VARTA PARA EL SISTEMA START-STOP

Tecnología y ecología

Johnson Controls Power Soluciones EMEA ha lanzado al mercado de reposición las nuevas baterías Varta Start-Stop y Varta Start-Stop Plus. Gracias a las tecnologías EFB y AGM, que les proporcionan una alta potencia, están especialmente indicadas para su montaje en los vehículos equipados con el sistema de parada y arranque, Start-Stop.



Baterías EFB y AGM de Varta. Su destino, los vehículos equipados con el sistema de parada y arranque Start-Stop.

A partir de 2012, los vehículos no podrán emitir más de 130 gramos de CO₂ por kilómetro en Europa. Para conseguir coches cada vez más limpios y que cumplan con estas exigencias medioambientales, una de las apuestas más empleada por los constructores es el sistema de parada y arranque **Start-Stop**. De hecho, se estima que en 2015 el 70% de los vehículos incorporará este dispositivo en su equipamiento de serie. Consciente de ello, **Johnson Controls Power Solutions EMEA** ha lanzado las baterías **Start-Stop** y **Start-Stop Plus**, ambas de la marca **Varta**. Como su propio nombre indica, estas baterías están especialmente desarrolladas para formar parte del equipamiento de los vehículos equipados con el sistema de parada y arranque Start-Stop y explicaron recientemente sus características a la prensa especializada española **Carlos Lorente** y **Rocío Palomar**, Director General y Directora de Márketing respectivamente de **Johnson Controls Autobaterías**.

EFB y AGM

Los dos nuevos modelos de baterías poseen una potencia superior a una convencional para aportar el extra de fuerza que requiere el sistema Start-Stop, también denominado micro-

híbrido. La Varta Start-Stop con tecnología **EFB** (*Enhanced Flooded Battery*) está concebida para suministrar energía a los automóviles equipados con un sistema Start-Stop básico. En cambio, la batería Varta Start-Stop Plus con tecnología **AGM** proporciona una resistencia a los ciclos aún mayor y una mejor capacidad de recarga por lo que está indicada para su uso en sistemas Start-Stop avanzados. Esta capacidad es necesaria cuando el vehículo se dota, no solo del sistema Start-Stop sino también del sistema de recuperación de energía de frenado y otras soluciones para ahorrar combustible. Con la recuperación de la energía de frenado, una parte de la energía cinética del vehículo se transforma en energía eléctrica, que se suministra a la batería. Ésta, debe poder recargarse rápidamente para dar respuesta a las exigencias del Start-Stop. Recordemos que el sistema Start-Stop es un dispositivo que para y arranca automáticamente el vehículo en semáforos o atascos para ahorrar combustible y, así, reducir el número de emisiones de CO₂. Johnson Controls apuesta por esta tecnología y propone soluciones para su desarrollo y mejora como las baterías presentadas. "Con esta nueva tecnología, la batería adquiere una importancia mucho mayor ya que constituye el corazón

del sistema Start-Stop. Con la nueva gama Varta Start-Stop compuesta por baterías AGM y EFB mostramos nuestra determinación de apoyar de manera selectiva a la industria automovilística con soluciones sostenibles para la reducción de las emisiones de CO₂," explica **Christian Rosenkranz**, Vicepresidente de Ingeniería de Productos de Johnson Controls Power Solutions EMEA. ●

www.varta-automotive.com



Carlos Lorente y Rocío Palomar, Director General y Directora de Márketing de Johnson Controls Autobaterías.



VISITAMOS EL ALMACÉN DE YUASA BATTERY IBERIA EN CIEMPOZUELOS Y CHARLAMOS CON JUAN IGNACIO EGEA, DIRECTOR GENERAL, SOBRE LA COMPAÑÍA Y EL MERCADO

Yuasa: objetivo continuidad

Este último cuatrimestre tienen planeada una intensificación de su presencia en la posventa. Su gerente, que no para, y al que pillamos casi de casualidad en Madrid, nos enseñó su almacén logístico en Ciempozuelos, mientras nos comentaba sus planes.

La compañía lleva ocho años de presencia en España, y en ese tiempo, de la mano de **Juan Ignacio Egea**, su director general, han desarrollado una sólida penetración en la posventa de nuestro país.

Egea es un directivo muy pragmático: su estrategia se traza con los pies en la tierra pero, sabedor del potencial de su producto, tiene previsto intensificar su labor en el mercado español y portugués empezando ya en este último cuatrimestre. Su nueva gama, la nueva imagen de sus productos y su equipo lo harán posible.

La gama abarca las baterías de automoción de turismos, vehículos industriales, motos, marina y ocio. ¿Qué destacaría como principal cualidad de la gama de baterías de automoción de Yuasa en turismo?

Yuasa Turismos tiene una buena segmentación en dos subgamas: **Professional** con precio muy ajustado y **Supreme** con una gran variedad de gama y altas prestaciones; Además acabamos de lanzar la gama con tecnología AGM de turismo para vehículos Start and Stop, que es la última tendencia en el mercado.

¿Cómo ha establecido su política de distribución de baterías de automoción para la posventa en España, con qué cartera de clientes cuenta en la actualidad y qué planes tiene para el futuro en cuanto a los clientes?

Tenemos una distribución selectiva de la marca Yuasa para que se pueda trabajar bien por parte de los distribuidores y que la marca vaya poco a poco desarrollándose a lo largo de los talleres de reparación.

Recientemente ha habido noticias llamativas entre los distribuidores de nuestro país, con cierres sonados, ¿Qué opina sobre la salud de las empresas de distribución en el mercado de la posventa?

Creo que la gran mayoría tienen una buena salud financiera. Siempre hay casos en los que no se hacen bien las cosas o no se prevén las situaciones adversas y terminan en cierre.

Uno de los aspectos importantes de la compañía es su presencia en el mercado de motocicleta, ¿Qué puede decirnos al respecto y qué planes tiene en ese apartado para nuestro país?

Efectivamente, nuestra cuota es muy amplia en moto; nuestros planes pasan por desarrollar más la distribución entre los clientes de automoción y consolidar el canal específico de los componentes para motocicletas.

El pasado febrero se produjo una ampliación de gama de las baterías de vehículo industrial, ¿qué puede decirnos de este mercado y cuáles son sus planes al respecto?

A pesar de las cifras de venta de vehículos nuevos, y que, efectivamente, es un mercado que se está resintiendo mucho con la actual crisis financiera, para nosotros es un segmento lleno de oportunidades; por ello, estamos apostando por ofrecer unos productos de calidad y razonables en precio. La nueva gama de V.I. incluye dos líneas: *Cargo*, para todo tipo de aplicaciones con precios muy competitivos y *Cargo Super Heavy Duty*, para aplicaciones muy exigentes tanto en arranque como duración y capacidad.





¿Qué puede decirnos de sus instalaciones logísticas?

Es una subcontrata de Yuasa desde el inicio. Consideramos que las instalaciones se adaptan perfectamente a las necesidades de la compañía y proporcionan un óptimo servicio a nuestros clientes. Con entregas de pedidos en 24 horas a toda España.

El reciclaje de baterías es un tema controvertido en nuestro país, ¿qué opinión tiene al respecto? ¿Cuál es su metodología en ese sentido?

Yuasa recoge y recicla miles de kilos anualmente, cumpliendo con todas las normas legales y medioambientales. Cualquier cuidado de nuestro entorno me parece bien a todos los niveles: usuario o empresa.

Cite los trazos más relevantes acerca de sus planes para el futuro en nuestro país y en Portugal.

Para Yuasa queremos conseguir una continuidad en el tiempo de lo que hemos venido haciendo hasta ahora: calidad y desarrollo de nuevos productos, seriedad con sus proveedores y una atención personal a nuestros clientes, con un equipo cercano y flexible. ●

QUIÉN ES YUASA

GS Yuasa Corporation es una compañía Japonesa que nace en 1918 (*Yuasa Battery Manufacturing*) en Osaka, y cuenta con una producción anual de más de 60 millones de baterías en 24 plantas, distribuidas por todo el mundo. Su lema corporativo "Next to you" muestra la voluntad de cercanía con el cliente en labor de partneriariado. Su gama abarca baterías de automoción (turismos, vehículos industriales, motos), náutica y ocio, suministros de energía, y otros equipamientos eléctricos.

En lo que a automoción se refiere, su lema para la marca es *Yes! Yuasa* siendo uno de los principales proveedores de baterías del mercado, con clientes OEM como Honda, Hyundai, Chrevrolet, Toyota, Mazda, Ford, Chrysler, General motors, Peugeot, Suzuki, Isuzu, Nissan, Yamaha, Kawasaki. También operan en el mercado IAM en distintos países.

En Europa, centra sus operaciones productivas en la factoría de Gales, en el Reino Unido, con las más avanzadas instalaciones, teniendo presencia directa, además, en España, Italia, Francia y Alemania para las operaciones de distribución.

En el mercado ibérico, **YUASA BATTERY IBERIA** es la empresa encargada de abastecer al mercado español y portugués; Con oficinas en Madrid capital desde 2002 y un almacén logístico en Ciempozuelos, en régimen de subcontratación, desde el inicio. Si bien la andadura la inició en solitario el actual director general, Juan Ignacio Egea, en la actualidad el equipo consta de 10 personas en plantilla: un director financiero, un responsable de contabilidad, un responsable de crédito control, una persona en suply chain, un director de marketing y dos personas en el servicio de atención al cliente; además, cuenta con un jefe de producto industrial, un técnico comercial industrial y siete agentes comerciales. Ofrece al mercado una gama completa (*Turismos y Comerciales ligeros -Supreme, Professional, AGM-, Maquinaria Agrícola, Vehículos comerciales y Pesados -carga, Cargo SHD-, Caravanas -Leisure-, Náuticas -Marine-*) que cubre más del 95% del parque, con una cuota que está creciendo paulatinamente en automoción de turismo y vehículo industrial, siendo muy amplia en moto. En Julio han ampliado su catálogo lanzando documentación con precios recomendados.

www.yuasaiberia.com
www.gs-yuasa.com/us/



BOMBAS DE AGUA

Mejora constatada

El año pasado por estas mismas fechas, les explicábamos que el mercado posventa de bombas de agua presentaba varios factores que auguraban una tendencia al alza. Doce meses más tarde, se han confirmado las perspectivas y el nivel de ventas ha repuntado.

Y el motivo principal de este repunte es la práctica cada vez más común de cambiar la **bomba de agua** en la operación del cambio de correa de distribución. Por tanto, el **taller de reparación** está jugando un papel muy importante en el **aumento de ventas** de bombas de agua. Así lo explica un destacado fabricante, que valora muy positivamente el papel de los reparadores: *“el hecho de que los talleres estén realizando una creciente labor de concienciación al usuario a la hora de recomendar el cambio de la bomba de agua en la misma reparación que el tren de la distribución es muy positivo ya que garantiza una reparación fiable y segura de un sistema tan importante como es la refrigeración del motor. Además, el rendimiento de los motores modernos exige, entre otras, una óptima refrigeración del mismo. Por tal motivo, la bomba de agua es un producto en alza a pesar de la situación económica que sufrimos”*.

Y es que como apunta un distribuidor consultado, está cambiando el concepto de bomba de agua, que está pasando a ser un **componente de mantenimiento** en lugar de uno de recambio como ha pasado hasta ahora. Como consecuencia de ello, el nivel de ventas se está incrementando.

Balance, pros y contras

Aún a riesgo de parecer repetitivos, lo cierto es que el **mercado posventa de bombas de agua** también está condicionado por los duros meses de recesión económica. Aunque la mayoría considera que el mercado está **estable** e incluso **al alza**, tal como hemos explicado más arriba, la crisis ha influido lo suyo. No obstante, parece que escampa, tal como apuntan algunos proveedores consultados, que nos explican como se ha movido este mercado desde dentro.

Uno de ellos comenta: *“en 2009 bajó ligeramente el nivel de ventas pero en este 2010 se ha recuperado sustancialmente la bajada anterior. La situación económica que arrastramos desde el 2008 hizo que los distribuidores ralentizaran sus compras intentando maximizar la rentabilidad de sus stocks. Sin embargo, en este 2010, sobre todo en el 1er trimestre, se observa una cierta recuperación en las compras por parte de los distribuidores. Esperamos esta tendencia se mantenga durante todo el ejercicio 2010”*.

En términos similares se expresa otro fabricante: *“hemos constatado que en 2009 muchos distribuidores habían reducido su nivel de stock notablemente en muchas líneas de producto. También es cierto que hemos observado un aumento de la actividad progresiva desde hace unos meses . Esta misma fuente apostilla: “sólo aquellos actores capaces de diferenciar su oferta a través de una actualización constante de la gama y asegurando una calidad óptima de los productos y servicios garantizarán su continuidad en el mercado”*.

En cuanto a las **ventajas** de este mercado, destacan lo comentado anteriormente: que la bomba de agua se ha convertido en un elemento más del sistema de distribución y, por tanto, del mantenimiento del automóvil y que el taller está fomentando este cambio de chip. Algunos también han apuntado la caída de ventas de automóviles que va a provocar que el parque se envejezca y, por consiguiente, aumenten las revisiones de mantenimiento y las operaciones en los talleres. Como **desventajas**, temen principalmente que la pérdida de capacidad adquisitiva de muchos conductores como consecuencia de, por ejemplo, haberse quedado en paro, les frene a acudir al taller o les obligue a alargar las operaciones de mantenimiento con los riesgos que ello implica.

Proveedores a elegir

Las **marcas más vendidas** en bombas de agua son **Dolz, Airtex** y **QH**. La oferta, no obstante, es más amplia y son algunos más los proveedores de este mercado de reposición. Algunas de las propuestas más destacadas las repasamos a continuación.

Para el parque asiático y estadounidense, un proveedor de referencia es la firma distribuidora **ADL España**, filial de la británica ADL afincada en Madrid capital. **Blue Print** es la marca con la que opera en el mercado y a través de ella ofrece una amplia cartera de recambios específica para modelos asiáticos y estadounidenses. La oferta en bombas de

agua supera las 400 referencias que prestan servicio a más de 2.000 aplicaciones, la mayoría para modelos japoneses, coreanos y americanos pero también para modelos europeos como consecuencia del hecho de compartir plataformas entre marcas. Así, este mismo mes de septiembre ha lanzado nuevas bombas de agua de aplicación en el Cadillac CTS o en el Jaguar XF. El catálogo con el que opera en el mercado está editado en 2010 y, dentro de él, sobresale la bomba de agua para el Nissan Terrano II.

Desde Zaragoza, **Airtex Products** propone una gama de bombas de agua de referencia en el mercado. El catálogo **Airtex** de bombas de agua, editado en 2009, reúne 817 referencias con las que cubre las necesidades del 97% del parque circulante europeo. La referencia “estrella” es la 1580 de aplicación en motores HDi del Grupo PSA Peugeot Citroën mientras que las últimas incorporaciones a la oferta son un amplio elenco de nuevas bombas de agua para camión y para vehículo comercial ligero, entre ellas, la nueva bomba con tapa 1903 para los modelos Citroën Jumper III, Fiat Ducato o Ford Transit. También han llegado referencias para turismo como la referencia 1905 para el Suzuki Wagon R+. Más reciente



Bombas de agua Blue Print, marca propia de ADL. Las 400 referencias disponibles satisfacen la mayoría de las demandas de los modelos asiáticos y estadounidenses.



La gama Airtex se actualiza constantemente para proporcionar una cobertura prácticamente total del parque circulante europeo.



Bombas de agua QH. Destacan las referencias para motores diésel de Peugeot, Citroën, Fiat y Lancia.



Fabricante de origen familiar, Jesús Dolz padre e hijo en la imagen, 75 años de trayectoria avalan la calidad y la oferta de Industrias Dolz.

aún es la edición del nuevo catálogo, lanzada hace pocos días. Como pueden apreciar, la actualización de la gama Airtex es constante.

Febi Bilstein ha publicado un catálogo con todas las bombas de agua, termostatos y juegos de reparación para vehículos industriales. Es una ampliación de la gama, con más de 90 referencias, adecuadas para todos los fabricantes europeos de camiones y autobuses; se suministran con juntas y los termostatos incluyen siempre la junta adecuada. Gracias a la estructuración de este catálogo, el profesional podrá encontrar rápidamente el termostato adecuado o el juego de reparación que necesite para su bomba de agua. La mayor parte de los juegos de reparación pueden aplicarse incluso en distintas bombas de agua. febi ofrece anticongelante en recipientes de distinto tamaño para numerosas aplicaciones. El anticongelante de febi previene eficazmente contra la corrosión y la cavitación, lo que hace que se prolongue la vida útil de los motores.

Grovisa es el distribuidor en exclusiva en España de la marca de bombas de agua **Hepu**. Con ella, pone a disposición del mercado de reposición 1.019 referencias recopiladas en un catálogo impreso en 2009. El destino de estas bombas es el parque de turismos y vehículos ligeros de los cuales satisface el 99% de necesidades. Según la firma de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), la calidad, fruto de emplear los mejores componentes y disfrutar de un acabado perfecto, es la seña de identidad de la gama Hepu. También la actualización constante de la oferta. En este sentido, su última novedad es una gama de kits de distribución con bombas de agua Hepu. Este tipo de kits cuentan cada vez con mayor aceptación entre el colectivo de talleres ya que, en la mayoría de motores, se recomienda cambiar toda la distribución, incluida la bomba de agua.

Otro de los grandes protagonistas del mercado es el fabricante castellanés **Industrias Dolz**. Esta empresa familiar pero con gran presencia internacional, dispone de una amplia gama de bombas de agua permanentemente actualizada, tanto a nivel de producto como de calidad. El resultado es una cobertura prácticamente total del parque circulante europeo, tanto de turismo como de vehículo industrial. En Automechanika Frankfurt, salón que se celebra, este mes de septiembre, presentará el suplemento del catálogo de automóvil 2010 el cual incorpora 45 nuevas referencias con aplicaciones en más de treinta marcas automovilísticas. Este suplemento **Dolz** incorpora varias novedades en el diseño para facilitar la búsqueda de la bomba de agua requerida como, por ejemplo, la separación en tres columnas según las bombas sean completas, no completas o reforzadas o las columnas separadas para CYL, K.W y C.C.

La madrileña **Ital Recambios** también participa en este mercado posventa. En su caso, importa la marca **KWP** cuyas más de 700 referencias en stock garantizan una elevada cobertura del parque circulante. KWP garantiza que sus bombas de agua están fabricadas con componentes de calidad equivalente a la de equipo original.

Un fabricante que también juega un papel destacado es **Quinton Hazell España**. Con sede en la localidad vizcaína de Llodio, bajo marca **QH** propone 859 referencias, recopiladas en el catálogo 2008 y en el suplemento lanzado en enero de 2010. Con esta gama alcanza el 95% de cobertura del parque y las últimas novedades son nuevas referencias

para modelos como el Fiat Grande Punto 1.3 JTD, el Opel Astra H 1.3 CDTI, los Ford Fiesta VII, Focus III y Mondeo IV, el Nissan Note, los Renault Clio GranTour, Modus II, Twingo 2008 y Kangoo 2008 y los Volkswagen Golf V y Transporter T5. Actualmente, su bomba de agua "estrella" es la que se monta en los motores diésel de Citroën, Peugeot, Fiat y Lancia. A modo de apunte, la gigante británica **Klarius** adquirió Quilton Hazell a principios de año. Hasta esa fecha, Quilton Hazell formaba parte de la corporación estadounidense **Affinia Group**.

SKF Española, filial del grupo industrial sueco SKF, proporciona las bombas de agua SKF AquaMax. La calidad, equivalente a la de equipo original, es la bandera que enarbola la marca **SKF**. Así, la línea AquaMax utiliza un revestimiento especial azul, originario de la industria aeroespacial, que reduce las consecuencias negativas de emplear refrigerantes de baja calidad. Así, evita que se adhieran pequeñas partículas de líquido refrigerante en la turbina garantizando así una óptima resistencia a la corrosión.

Por último, desde su cuartel general de Getafe (Madrid)

Valeo Service España comercializa la gama de bombas de agua **Valeo**. La marca francesa es otro de los pesos pesados de este mercado gracias a una amplia oferta de 1.119 referencias que cubren las demandas del 95% del parque de turismos. De momento esta oferta está incluida en el Catálogo de Elementos de Control Térmico 2008/2009 pero la firma de origen francés ya ha anunciado que en 2011 lanzará una nueva edición.

Las bombas Valeo merecen especial atención a nivel técnico: los cierres son de tipo cerámico muy resistentes a las altas temperaturas y el diseño de la turbina

optimiza el caudal de líquido refrigerante para una mejor refrigeración. Las últimas incorporaciones al catálogo en vigor son nuevas bombas de agua cuyo destino son modelos como el Alfa Romeo 159, el Audi A6, el Citroën C5, el Fiat Croma II, el Kia Carens, el Mercedes Clase E, el Opel Astra H o los Peugeot 308 y 407. ●



Bomba de agua Valeo. Su cierre, de tipo cerámico, aporta una elevada resistencia a las altas temperaturas.



Bomba de agua Hepu. Grovisa distribuye esta marca cuya principal credencial es la calidad de los componentes empleados.

DIRECTORIO WEB

www.adparts.com
www.adr98.com
www.airtex.es
www.blueprint-adl.com
www.cecauto.com
www.centroholding.com
www.comercialdelmotor.com
www.davasa.es
www.dieseltechnic.com
www.dipart.es
www.europart.es
www.exclusivasbcn.com
www.gecorusa.com
www.groupautounion.com
www.grovisa.com
www.grunosur.com
www.grupauto.es
www.idolz.com
www.italrecambios.es
www.manosabombas.com
www.medinabi.es
www.qhspain.com
www.rsturia.com
www.serca.es
www.valeoservice.com
www.vsm.skf.com



LA FIESTA DE LOS MOTEROS DE LA POSVENTA SE CONVIRTIÓ ESTE AÑO EN UNA COPA DE PROMOCIÓN MONOMARCA...

Todos a una



Cuando julio toca a su fin y el olor a playa, bronceador y siestas a la sombra embriaga el ambiente, es momento de despedir la temporada de trabajo con una jornada única en la posventa del automóvil y parte del extranjero. Los miembros del Consejo Superior de Moteros de la Posventa este año tuvieron que enfrentarse a nueve tremendas máquinas. Y todas llevaban el mismo apellido, el de una fábrica de motores bávara...

Empezó fabricando aviones en 1913, aunque con el Tratado de Versalles después de la Primera Guerra Mundial tuvo que abandonar la actividad y dedicar sus conocimientos a otro tipo de movilidad. Diez años después, el emblema simbolizando una hélice girando sobre el cielo azul de Baviera marchamó la primera motocicleta de la marca, la R32. Desde ahí, la historia de la Bayerische Motoren Werke estuvo ligada indisolublemente a los vehículos de dos ruedas y no fue hasta 1929 cuando también incorporó los automóviles a su gama de productos. La historia de BMW culminó el pasado 23

de julio (todo lo anterior fue anecdótico, no se crean...) cuando un grupo de intrépidos motoristas pertenecientes al sector de la posventa del automóvil en España sometieron a dura prueba a los máximos exponentes de la gama actual del constructor alemán, y a su estómago de paso (que ya sabemos que ser motero es muy duro...). Nueve sacrificados posventeros decididos a ganarse los galones y ascender puestos en el escalafón del Consejo Superior de Moteros de la Posventa. Este histórico día fue bautizado como el IV Encuentro Motero de la Posventa MRyT. Todo ocurrió un bonito día verano...

¿Calor? el justito para pasar el día

Nubes espesas cubrían Barcelona amenazando, cuando no llovía, por lo menos sí bochorno. La fortuna atmosférica nos sonrió brindándonos un día inusualmente fresco para lo que venía siendo el verano y más fresco aún al compararlo con la jornada del año pasado (sólo recordarla producía escalofríos... bueno, más bien escalocalientes). Sólo hicieron acto de presencia apenas unas gotas de lluvia para no dejarnos bajar la guardia. Este año el Encuentro fue ligeramente distinto a los anteriores, puesto que decidimos hacerlo



Keldenich



Cano Catalunya
Concessionari BMW Motorrad



Litoral Motor
Concessionari BMW Motorrad



monomarca. Nos dimos cita en el concesionario de **BMW Ibericar Keldenich** de la Plaça Cerdà de Barcelona y poco a poco fueron llegando nuestros invitados: **Eduardo Casero** y **Ramón Otero López** llegaron el día anterior, así que fueron los primeros en llegar. Después, llegaron de serca **Joan Carles Rico** y **Joan Olivella**. Al rato, **Carlos López**, **Christian Burkhardt** y **Miguel López**. **Josep M^a Freixes** nos hizo sufrir un poquito más, pero acabó llegando...

En Keldenich nos esperaban las monturas que iban a acompañarnos durante todo el día. Nueve caballos mecánicos salidos de las mesas de diseño de la marca de Munich y cedidos tanto por el departamento de prensa de **BMW Group** como por los concesionarios del grupo **Cano Litoral Motor** y **Cano Catalunya**, y por el propio Ibericar Keldenich. Casi la totalidad de la gama de motos de BMW estaba representada: desde las polivalentes F 800 R y GS hasta la envidiada superbike S 1000 RR, pasando por las superventas R 1200 RT y GS y las demoleadoras y superpotentes K 1300 S, R y GT.

Hambre de kilómetros

Tras las presentaciones, salutations, achuchones, fotosesiones y demás emociones, nos encaramamos a las burras y salimos de estampida hacia nuestro primer destino intermedio: el desayuno en la Fonda Safaja de Sant Quirze Safaja. El runrún de los motores se confundía con el de nuestros estómagos, así que era perentorio poner fin al sufrimiento lo antes posible frente a un buen plato (o dos, llegado el caso). El tramo se cubrió en apenas 1:15h, a pesar del intenso tráfico y lo pesado de conducir mayoritariamente por vías rápidas.

La primera parada técnica fue escenario para los primeros intercambios de impresiones entre los posventeros. Parece que había consenso ya entonces en las buenas sensaciones que aportaban todas las motos. Casi todos tenían una imagen de las BMW como tanques pesados y carísimos sobre dos ruedas y poder probar casi toda la gama deshizo de un plumazo los prejuicios. Eso y que realmente las BMW no son lo que eran. Han cambiado a

mejor, pero sin perder siquiera un ápice de la robustez y el aplomo que las ha hecho famosas y codiciadas.

Tras el desayuno (algunos podrían considerarlo ya almuerzo...), retomamos la ruta en dirección a Viladrau por carreteras que invitaban a pasear plácidamente... aunque la mayoría desecharon la invitación y la cambiaron por una buena dosis de adrenalina para evitar caer en la somnolencia. Así, la tête de course, comandada (retenida, más bien) por Ernest estaba casi siempre compuesta por algunos de los más macheteros: Joan Carles, Josep M^a, Miguel, Joan. Echándoles el aliento en el cogote iban los más sensatos Joan, Eduardo y Ramón, que no le hacían ascos a retorcerle bien la oreja a su montura si hacía falta, pero sabían bien que para gozar del paisaje hay que poder verlo.

Una vez que llegamos a la falda del Montseny, nos metimos en harina y la carretera de Santa Fe de Montseny es un buen costal en el que embadurnarse. Cada cierto rato, aprovechando los altos necesarios para reagruparnos, se producía ese fenómeno tan propio de los Encuentros Moteros: "Oye, ¿me dejas probar esta?", "¿Qué tal se lleva?" o "Te la cambio y así ves cómo va"... La típica orgía motera, intercambios de parejas sanísimos y respetuosos llenos de amor y cariño.

Arriba y abajo

No dejamos casi ninguna curva por hacer en todo el Montseny. Desde Viladrau a Campins, desde La Costa del Montseny hasta El Brull, limpiamos todas las cunetas con nuestros rebufos... El día estaba transcurriendo plácidamente y todos disfrutábamos. ¿Todos? Bueno, nuestras chicas Glòria e Yvonne en el coche escoba iban un pelín mareadas con tanta transferencia de masas, de izquierda a derecha, de derecha a izquierda y viceversa, así hasta los casi 300 km de la ruta... Eso sí, el coche escoba no era ninguna fruslería: un Range Rover Supercharged con motor de 510 CV. Curiosamente, un coche nacido bajo la batuta de BMW, cuando la marca alemana poseía el control de la británica Land Rover. Si es que son bárbaros estos bávaros...

Después de toda la mañana estrujando el mango de nuestras motos, era la hora de reponer fuerzas, aunque en realidad algunos estuvieran aún digiriendo el pa amb tomàquet. De nuevo, intercambio de impresiones. La mayoría de los Moteros de la Posventa quedan boquiabiertos ante la descomunal potencia de las K 1300, la manejabilidad de las R 1200, la diversión que ofrecen las F 800 y la brutalidad de la S 1000 RR, un pura sangre que puede disfrutarse sólo si se es un piloto experto y hay suficiente asfalto por delante...

A la hora de la siesta... ¡fiesta!

Sí, teníamos toda la sangre en la panza y nos quedaba poco riego para el melón, pero algo había que hacer. Entregamos los diplomas que certifican el nivel de moterismo de nuestros invitados y tocaba retomar la ruta, pero la temperatura era tan agradable y la compañía tan grata que a la sombra de los árboles de El Castell del Brull, el restaurante donde tan a gusto nos sobrealimentamos, nos regodeamos en la charla, el café y unas deliciosas catànies que Joan Olivella nos trajo del Penedès.

Fue duro, pero nos pusimos de nuevo en marcha, esta vez hacia Collsuspina y Moià, para desde ahí afrontar nuestro último tramo hasta el punto de partida. El cansancio empezaba a aflorar pero lo compensaba la satisfacción del trabajo bien hecho y aquellas sonrisas malvadas que hacen florecer las BMW cuando les abres el grifo generosamente a la salida de una curva y te deleitan con su borboteo arrullador... O eso, o con un latigazo salvaje por abrir demasiado el puño, que con casi 200 CV bajo el culo es fácil que te pase...

Apurando las horas, llegamos a Keldenich cuando estaban casi echando el cierre, lo cual en un viernes de julio por la tarde habría sido como para que nos dejaran plantados en la calle y un cartelito diciendo "A tomar por el escape"... Pero el servicio está por encima de todo y estos chicos se portaron como unos campeones. Ellos y todos los que hicieron posible que el IV Encuentro Motero de la Posventa de MRyT fuera, de nuevo, un éxito. ¡V's!



PARTE I:

LOS MOTEROS

Irredentos carbonillas

En lo profesional nadie les va en zaga, pero es que sobre una moto son aún más difíciles de seguir... Hablamos del Consejo Superior de Moteros de la Posventa, que en la edición 2010 del Encuentro ha aumentado el grueso de sus filas con nuevos reclutas para la Academia del Buen Motero. Este año, el número de novatillos y de viejas glorias estaba equilibrado, así que hubo para todos los gustos. Eso sí, todos demostraron camaradería y saber estar, tanto tras los semimantiles de una hiperdeportiva como apoltronados en el butacón de un tren de carretera... incluso tras un buen plato de seques con butifarra.



JOSEP M FREIXES
(director de NGK en España)



LOS QUE REPITIERON



EDUARDO CASERO
(director de exportación de Eurofren)



CARLOS LÓPEZ
(director comercial de Launch Ibérica)



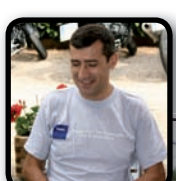
JOAN CARLES RICO
(responsable de la red de talleres SPG de Serca)



LOS QUE SE ATREVIERON



CHRISTIAN BURKHARDT
(director de expansión de Hella Gutmann Diagnostics Solutions España)



MIGUEL LÓPEZ
(director técnico de Texa Ibérica Diagnosis)



JOAN OLIVELLA
(gerente de Recanvis Penedès, miembro de Grupo Serca)





Keldenich



Cano Catalunya
Concessionari BMW Motorrad



Litoral Motor
Concessionari BMW Motorrad



Y EL QUE NO DEJABA ADELANTAR



ERNEST VIÑALS
(montador de tinglados moteros)
final part I



LAS CHICAS DEL RANGE ROVER

(aquí la mole de 2,5 Tm)



YVONNE RUBIO
(fotógrafa ocasional,
geolocalización, comunicaciones,
coordinación, buen rollo...)



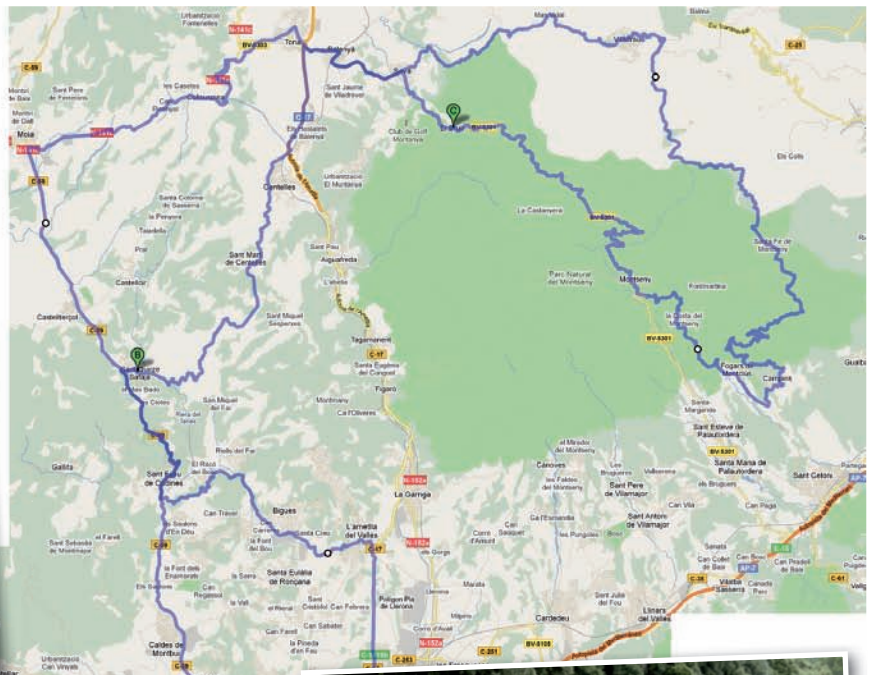
GLÒRIA VIÑALS
(piloto experta en llevar moles de
2,5 Tm por carreteras de montaña)



RAMÓN OTERO LÓPEZ
(gerente de Jaime y Ramón Otero
Caritón y presidente de Georusa)



PARTE II: LA RUTA



Este año nos planteamos una ruta ligeramente más larga que la del año anterior, pero sin llegar a ser un palizón, porque al final se trata de disfrutar, ¿no? Así que ciframos el número de kilómetros máximo en 300 y al final fueron "sólo" 285, que ya no son pocos... Saliento de la Plaça Cerdà de Barcelona, enfilamos una serie de vías rápidas para alcanzar la C-17 que dejamos cuando llegamos a la altura de L'Ametlla del Vallès. A esa altura nos metimos hacia el interior

del Vallès Oriental por una carretera mítica, la BP-1432 de Bigues i Riells, en la que este año se ha reemprendido la subida en cuesta de Sant Feliu de Codines después de dos años de ausencia y con más de 31 ediciones a sus espaldas. Curvas cerradas y encadenadas, gran visibilidad, constante subida y un ritmo endemoniado... No está mal para desperezarse. Pasado Sant Feliu, nos desviamos a la derecha

en dirección a Centelles hasta que en Sant Quirze Safaja nos encontramos con un buen desayuno. Después, enfilamos de nuevo la carretera que pasa por la base de los Cingles de Bertí, la C-1413, cruzando Sant Martí de Centelles. Enseguida encontramos un pequeño tramo de la C-17 de nuevo para, llegados a Tona, desviamos en dirección a Seva, el pueblo de Àlex



Keldenich



Cano Catalunya
Concessionari BMW Motorrad



Litoral Motor
Concessionari BMW Motorrad



la pista asfaltada entre La Costa y Montseny en la que no se disfruta mucho ni del paisaje ni de la moto. Por suerte son apenas 3 km. ¡Ah! Y suerte que este tramo las chicas del Range se lo saltaron (por error, todo sea dicho); se ahorraron un mal trago por la estrechez del paso.

Subida hacia Collformic por la BV-5301 en una carretera ganada a la piedra y un paisaje de alta montaña que deleita los ojos y los neumáticos de las motos. Pasado el cuello, ya todo es bajada hasta el almuerzo en El Castell de El Brull, un pueblecito de postal cuya población ronda los 200 habitantes (demasiados parecen a juzgar por la calma y la dispersión de sus casas).

Después de la comida, enfilamos de nuevo hacia Seva y Tona, pero esta vez seguimos rectos hacia Collsuspina, otro tramo mítico del Costa Brava/Daurada, con una zona de abruptas curvas encadenadas en subida que pone en aprietos a las motos más grandotas y unas largas rectas en su parte final en las que alcanzamos velocidades que es mejor no publicar en ningún lado. Llegados a Moià por la N-141c, son casi las 19h y se va acabando la diversión. Empieza el final, dirigiéndonos al punto de partida por la C-59 hasta llegar a la Plaça Cerdà de Barcelona, con todo el tráfico típico de un viernes en nuestra contra...

Crivillé a la entrada del cual dan la bienvenida a nuestros moteros el taller que lleva el nombre del Campeón del Mundo de Motociclismo en 1999 y la estatua conmemorativa de la gesta. El tramo que queda ahora es uno de los míticos del Ralllye Catalunya Costa Brava/Daurada: el de Viladrau. Una carretera (BV-5303/GI-520) a caballo entre la provincia de Barcelona y Girona que se despliega entre árboles con curvas enlazadas, algunas muy enroscadas, y un asfalto excelente que invita a apurar frenadas...

Pasado Viladrau, enfilamos a la derecha la carretera (GIV-5201/BV-5114) hacia Santa Fe de

Montseny y Campins. Espectaculares vistas y un asfalto un tanto tramposo con una subida demencial hacia el Coll de Sant Marçal y un descenso frenético entre una vegetación tan tupida que hace la noche sobre la carretera. Allí se deja notar la bajada del termómetro, llegando a tener algún momento de escalofrío... aunque podría ser debido también a las aceleraciones laterales...

Llegamos a Campins y casi cuando parece que ya dejamos tras de nosotros el Montseny nos volvemos a meter hacia dentro en dirección a La Costa del Montseny. Allí llegamos al momento menos tranquilo de la ruta, puesto que tomamos



PARTE III:

LAS MOTOS

Nombre y alma de avión

Una vez que ha pasado el riguroso examen de cualquiera de los expertos del Consejo Superior de Motores de la Posventa, el modelo queda aprobado. El que quiera comprársela, puede hacerlo tranquilo, los mejores han dicho "sí". Así que veamos cada una de las protagonistas de este Encuentro y el veredicto de los especialistas.

F 800 R FACILIDAD

2 cil. línea, 87 CV, 8.250 €



"La más modesta en todos los aspectos, pero una buena moto para empezar, aunque un poco cara para lo que es (6/10)" **(Carlos L.)**

"Ligera, divertida, buena en ciudad, pero el motor vibra mucho en alta." **(E. Casero)**

"Ideal para no iniciados, muy fácil de llevar." **(J.C. Rico)**

"Muy ágil y motor muy divertido." **(J. Olivella)**

"Equilibrio entre el funcionamiento urbano y salidas en ruta." **(Miguel L.)**

"Cómoda y fácil de conducir. Moto para moverse en la ciudad. A pesar de la 'poca' potencia tiene un motor elástico. Me transmite algo de inseguridad al límite." **(C. Burkhardt)**

"Diversión para todos los días. Observé diferencias en el comportamiento de ambas unidades, imagino que por diferencias en el ajuste de suspensiones." **(R. Otero)**



F 800 GS POLIVALENCIA

2 cil. línea, 85 CV, 9.796 €

"Mini GS, acceso al mundo de la polivalencia, con carácter y menos kilos que su hermana mayor. Seguro que en pista/campo también va muy bien."

"Ágil y divertida, sorprende su respuesta en asfalto." **(J.C. Rico)**

"Espero que sea mi próxima moto." **(J. Olivella)**

"Su agilidad y fiabilidad te llevarán donde quieras." **(J.M. Freixes)**

"Interesante opción para las salidas en ruta y Off Road." **(Miguel L.)**

"En esta unidad la regulación de la suspensión estaba más dura que en la R. Eso si es importante tener la correcta regulación de la suspensión para tener la estabilidad necesaria. Mayor sensación de seguridad que la F 800 R." **(C. Burkhardt)**

"Sólo la probé en ciudad y me transmitió sensación de agilidad y flexibilidad de uso." **(R. Otero)**





IBERICAR



Keldenich



Cano Catalunya
Concessionari BMW Motorrad



Litoral Motor
Concessionari BMW Motorrad

R 1200 GS ADVENTURE ADAPTACIÓN

2 cil. bóxer, 110 CV, 15.706 □

“Una moto para disfrutar de la carretera, con un reprís envidiable y un buen comportamiento en curva. Un poco alta para pequeños como yo (8/10)”

(Carlos L.)

“El auténtico comodín, lo hace casi todo bien. No me extraña que sea una de las más vendidas.”

(E. Casero)

“Sorprendente la respuesta de esta máquina. A pesar de su apariencia, se mostró muy ágil y fácil de llevar. Para mí, la mejor de la prueba.”

(J.C. Rico)

“Sorprendente por su facilidad de conducción en cualquier carretera.”

(J. Olivella)

“Como quieras, cuando quieras y donde quieras.” **(J.M. Freixes)**

“Par motor, estabilidad, asfalto, campo, km y las características vibraciones del motor Boxer.” **(Miguel L.)**

“Una polivalente para ver la carretera desde lo alto.” **(R. Otero)**

“Muy grande (para mi gusto), cómoda y a pesar de ello tiene una conducción muy fácil y ligera. Desenvuelve su potencia elásticamente para este tipo de moto.” **(C. Burkhardt)**



K 1300 GT LUJO

4 cil. línea, 160 CV, 20.204 □



“Por su tamaño y peso es una moto sorprendentemente fácil de llevar, incluso en carretera de curvas (8/10)” **(Carlos L.)**

“Mi moto ideal para viajar. Grande, cómoda, capaz. Para mi talla, la mejor.” **(E. Casero)**

“Para grandes rutas debe ser una buena elección.” **(J.C. Rico)**

“Soberbia, cómoda y objeto de deseo.” **(J.M. Freixes)**

“Un Titanic de magnífica agilidad.” **(Miguel L.)**

“Una moto con aspecto de turismo pero con una mezcla de deportiva. Da más sensación de peso que lo que realmente transmite. Es mi elección por motor.” **(R. Otero)**

“Para su tamaño es una moto muy manejable, super cómoda y un motor majestuoso. Ideal para viajes.” **(C. Burkhardt)**

S 1000 RR COMPETICIÓN

4 cil. línea, 193 CV, 16.600 □

“Un pura sangre, diseñado para los más expertos que buscan conducir con una moto reglada a medida.”

(Carlos L.)

“Para mí, la referencia: el motor no se acaba nunca. Chasis monolítico que lo aguanta todo, probablemente los mejores frenos que he probado nunca, pero, si mides 1,90 lo pasarás mal. ¿Qué tal este motor en otro chasis mas polivalente?” **(E. Casero)**

“Considero que es una máquina para mayores de 18 años. Potencia y frenada brutales.”

(J.C. Rico)

“Espectacular (viendo el pilotaje de Ernest).”

(J. Olivella)

“Un tiro incontrolable... que se deja gobernar.”

(J.M. Freixes)

“Un guiso con lo mejor de cada RR.” **(Miguel L.)**

“Un diablo vestido de verde” **(R. Otero)**

“Para estar dentro de la gama ‘super racing’, es una moto muy manejable. Rabiosísima, desenvuelve su potencia sin fin de una manera muy agresiva con una precisión increíble y unos frenos espectaculares. Divertida de conducirla, pero no apta para cualquier motero, ni para viajes largos. Moto ‘Just for Fun’.” **(C. Burkhardt)**





K 1300 S EFECTIVIDAD

4 cil. línea, 175 CV, 18.631 □

"Igual que su hermana, pero con una posición del cuerpo (debido al manillar) aún más adecuada para curvas e ideal en carretera por su carenado (9/10)" **(Carlos L.)**

"Supermoto para autopistas y vías rápidas." **(E. Casero)**

"Más cómoda de lo que parece, tan potente como se supone." **(J.M. Freixes)**

"Una sport que se deja disfrutar." **(Miguel L.)**

"Difícil de llevar, no muy cómoda de conducir con un motor rabioso. La sincronización del motor con el cambio no es de mi agrado. Hay que acostumbrarse a este modelo." **(C. Burkhardt)**

"Muy parecida a su hermana K 1300 R, pero con mejor protección aerodinámica." **(R. Otero)**



K 1300 R BRUTALIDAD

4 cil. línea, 173 CV, 16.235 □

"Espectacular, con un comportamiento en curva fantástico, una caja de cambios sorprendentemente elástica y un motor extraordinario (8/10)" **(Carlos L.)**

"Supernaked. A cuerpo limpio no se aguanta tanto motor." **(E. Casero)**

"Muy fácil de llevar y con una entrega de potencia muy equilibrada." **(J.C. Rico)**

"Abrumadora y por fin una BMW con un solo botón de intermitentes." **(Miguel L.)**

"Una conducción muy precisa y muy fácil de llevar. Perfecta tanto visual como técnicamente. Comportamiento rabioso, motor elástico, muy estable aun al límite y cómoda para viajes largos como cortos. Para mí la moto perfecta."

(C. Burkhardt)

"Es una máquina potente y divertida perfecta resolviendo curvas."

(R. Otero)



R 1200 RT COMODIDAD

2 cil. bóxer, 110 CV, 17.332 □



"Una clásica. Muy ágil para su tamaño. El bóxer nunca muere." **(E. Casero)**

"También me gustó mucho, ágil y fácil de llevar." **(J.C. Rico)**

"Supercómoda y muy práctica, suficientemente rápida."

(J. Olivella)

"Rutera como la que más." **(J.M. Freixes)**

"Sorprende su manejabilidad a baja velocidad." **(Miguel L.)**

"Una turismo con una posición muy cómoda y sensación de ligereza tan grande como su volumen. Gran precisión y flexibilidad del cambio. Es mi elección por posición de conducción." **(R. Otero)**



Keldenich



Cano Catalunya
Concessionari BMW Motorrad



Litoral Motor
Concessionari BMW Motorrad

LA BOUTIQUE DEL MOTERO

Una selección de productos para hacer el viaje del motero más cómodo y seguro

Navegador GPS Garmin zūmo 220



Para los más ruteros, **Garmin** propone este navegador exclusivo para motocicletas. De montaje en el manillar, la función de guiado por voz pronuncia los nombres de las calles que se envían

de forma inalámbrica a los auriculares o al casco compatibles con *Bluetooth*. Así mismo, la pantalla táctil de 3,5 pulgadas es compatible con el uso de guantes.

Sus prestaciones de navegación son elevadas: dispone

de callejeros City Navigator NT preinstalados y millones de puntos de interés entre moteles, restaurantes, gasolineras, cajeros automáticos, etc; muestra los límites de velocidad de la mayoría de carreteras, función de indicación de carriles, indicador de combustible digital para conocer la distancia que se puede recorrer antes de repostar y permite planificar las rutas por adelantado y registrar trayectos personalizados para motocicletas. Garmin también destaca la resistencia del zūmo 220 a la lluvia, los rayos del sol y a posibles salpicaduras de gasolina o cualquier otro elemento. 360 € es el precio aproximado de este navegador.

www.garmin.com

Avisador mini Coyote con kit para moto Coyote Rider



Los radares pueden dejar de ser una preocupación con el **Mini Coyote** y el nuevo kit para moto **Coyote Rider**. El avisador de

radar informa unos 750 metros antes de la presencia de un radar fijo y con dos kilómetros de antelación, de la presencia de los radares móviles. ¿Cómo detecta la presencia de los radares? Gracias a la comunidad virtual Coyote; son los propios usuarios quienes comunican la posición de los radares móviles. Al pasar por delante de un radar móvil, el conductor pulsa una tecla del Mini Coyote y así notifica al resto de usuarios de este modelo de avisador de la presencia y la posición de dicho radar,

aviso que permanece durante tres horas. La información queda registrada y actualizada en las bases de datos del sistema, que se analiza y se revisa para evitar falsas alertas e incrementar la eficacia del producto. Los más de 450.000 usuarios de productos Coyote en Europa garantizan la utilidad de sus avisadores, avisadores que cumplen estrictamente la nueva Ley de Seguridad Vial. Fabricado por la firma francesa **Coyote**, el distribuidor exclusivo en España, Portugal y Andorra del **avisador de radares Mini Coyote** es **Magneti Marelli Aftermarket** que lo comercializa a un precio de venta al público de 199 €, importe que incluye 12+1 meses de suscripción. El kit Coyote Rider añade dos auriculares que se instalan en el interior del casco, el cableado para conectarlos al Coyote y un soporte para la moto totalmente impermeable.

www.mycoyote.es

Bolsa Shad SB 60 Saddle Trolley

El fabricante de maletas y bolsas **Shad** se nos pasa al transformismo con este par de bolsas laterales extensibles de hasta 60 litros de capacidad que se pueden convertir en una maleta tipo "trolley" con sus ruedas y asa extensible incluidas. Por tanto, la pareja de maletas SB 60 aporta un extra de versatilidad: puede ser usada en largos trayectos con la motocicleta o para el día a día y nos hace un favor si no tenemos que desplazar a pie.

Como es habitual en Shad, los materiales son resistentes y de alta calidad, la SB 60 dispone de una cubierta especial para la lluvia y cintas elásticas extra y presentan un aspecto discreto y elegante. El precio de esta bolsa transformable en maleta "trolley" es de 172,84 €, IVA incluido.

www.shad.es

Tom Tom Urban Rider

Navegador GPS diseñado especialmente para los motoristas al contar con una pantalla táctil compatible con los guantes y al proporcionar una interfaz simplificada traducida en un menú con solo dos botones, el de "Ir a" y el de "Mostrar mapa". Obviamente,

de esta simplicidad se deriva una gran facilidad de uso para que el motero pueda disfrutar al máximo de la carretera y se eviten posibles accidentes. Además, los iconos de la pantalla se muestran en un generoso tamaño. Esta facilidad de uso no significa que el navegador **Urban Rider** de **Tom Tom** sea parco en funciones: disfruta de la función indicación avanzada de carriles, las salidas de las autopistas o las intersecciones de muestran en 3, la tecnología IQRoutes de Tom Tom permite calcular la ruta más rápida dependiendo del momento del día y la *Map Share*, disfrutar de una actualización constante de la cartografía. Como novedad, un registro de viajes permite guardar las rutas en moto realizadas para poder ser consultadas posteriormente o ser compartidas con otros usuarios a través de Tom Tom Home o de la conexión Bluetooth del GPS. Su precio, con cartografía europea, 299,95 €.

www.tomtom.com



AGRADECIMIENTOS



Eduardo, Ramón, Carlos, Joan, Joan Carles, Miguel, Josep M^o, Ernest y Christian, el Consejo Superior de Moteros de la Posventa, comparten plano con Carme Mora, responsable de prensa de BMW Group para Catalunya, y Juan Antonio Sánchez, director de posventa de Ibericar Catalunya (primero por la derecha). Faltan muchos en esta foto. A los que están y a los que no, ¡muchas gracias!

Nos faltarían páginas para dar gracias a todos los que se lo merecen tal como se lo merecen. Empezaremos por el departamento de prensa de BMW Group, receptores y sufridores de nuestras inquietudes para que todo saliera bien. Y salió, finalmente.

Después, María Cano, de Grupo Cano; Jordi Martínez y Ricard Bernal, de Cano Catalunya en Sant Cugat; y José Salgado de Litoral Motor, por facilitarnos la F 800 GS y la F 800 R naranja tan deprisa y tan a última hora como lo hicieron, y siempre con una sonrisa y con enormes ganas de colaborar.

Como colofón, la gente de Ibericar Keldenich, Gonzalo Fontcuberta, Mar Racero, Armando Ortún, Judit Miguel y Juan Antonio Sánchez se dejaron hacer de todo en su taller y no sólo no rechistaron sino que nos echaron todos los cables habidos y por haber para hacernos sentir en nuestra casa. No contentos con ello, nos dejaron otra F 800 R, la blanca, que ¡estrenamos nosotros! Menudo rodaje...

Pero sobre todo y por encima de todo a nuestros moteros que sacrificaron un día de delicioso trabajo y de agradables temperaturas veraniegas por venir a pasar un suplicio junto a nosotros. Aún peor los que cruzaron media España y España entera para esto... Seguro que si lo llegan a saber...





www.concedecoche.com

66 Noticias

67 Contacto: Nissan 370Z Roadster, Seat Ibiza ST

68 Técnica: Alfa Romeo MiTo con motor MultiAir

69 Técnica: "Opel Eye" del Opel Astra


70 Actualidad: Eucon abre oficina en España

UNA REVISIÓN DISEÑADA PARA LOS VEHÍCULOS QUE REALIZAN POCOS KILÓMETROS

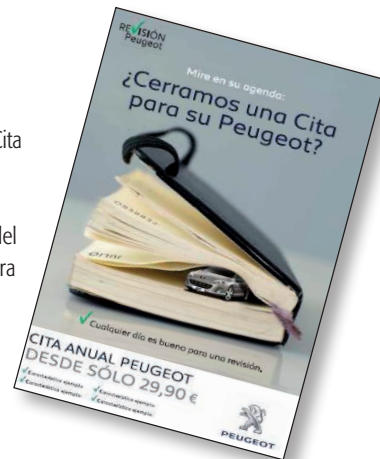
PEUGEOT LANZA LA "CITA ANUAL"

Desde el pasado mes de julio la red de concesionarios **Peugeot** ofrece un nuevo servicio posventa. Se trata de la "Cita Anual" y tiene como objetivo revisar, los principales órganos de seguridad a través del diagnóstico de las lecturas de memoria de los calculadores así como mediante operaciones complementarias. Concretamente, en la "Cita Anual" se revisan veinte puntos de control.

Este servicio viene a rellenar el periodo de tiempo entre dos revisiones periódicas en el caso que se prolonguen mucho en el tiempo como consecuencia de realizar pocos kilómetros y también se contempla su realización antes del primer mantenimiento, a los trece meses de la entrega del vehículo si no se ha alcanzado el kilometraje indicado para la primera revisión.

El progresivo envejecimiento del parque automovilístico y la dilación entre las revisiones son dos de las principales causas de las averías que padecen los conductores actualmente. Con la "Cita Anual", incorporada a los carnets de mantenimiento de sus vehículos, aspira a reducir el número de incidencias de sus clientes. 


www.peugeot.es



SEGÚN UN ESTUDIO DE 11811

EL NORTE DE ESPAÑA CONCENTRA MÁS CONCESIONARIOS

11811, empresa dedicada a la gestión y obtención de información sobre servicios, empresas, instituciones y particulares, presentó este verano un **estudio** en el que constata que en la mitad norte peninsular hay mayor número de concesionarios que en la mitad sur.

Por **provincias**, aunque las primeras de la lista son Ceuta y Melilla, con 3,5 y 2,94 concesionarios respectivamente por cada 10.000 vehículos, las siguen Soria (2,82), Palencia (2,54), La Rioja (2,23), Zamora (2,15), Ávila (2,08), Segovia (2) y Álava (1,88). Las siguientes con más densidad de talleres por coche son Cuenca (1,8), Teruel (1,8), Huesca (1,73), Burgos (1,6), y León (1,54). En cambio, las provincias con una menor concentración de talleres por vehículo son Santa Cruz de Tenerife (0,13 por cada 10.000 automóviles), Sevilla (0,65), Murcia (0,73), Madrid (0,74), Las Palmas (0,74), Alicante (0,798), Cádiz (0,81), Valencia (0,846), Almería (0,86), Málaga (0,88), Barcelona (0,9), Zaragoza (0,91), Castellón (0,94) y Tarragona (0,94). Los datos por **comunidades** son similares: Ceuta y Melilla se sitúan a la cabeza, con 3,23 talleres oficiales por cada 10.000 vehículos, pero seguidas de cerca por comunidades de la mitad norte: La Rioja (2,2), Castilla y León (1,73), Castilla-La Mancha (1,39), Cantabria (1,28), País Vasco (1,27), Navarra (1,23) y Aragón (1,22). Por el contrario, donde hay una menor concentración de talleres oficiales por vehículo es en Canarias, que sólo tiene 0,44 por cada 10.000 vehículos. La siguen Madrid y Murcia (0,74), Comunidad Valenciana (0,84), Andalucía (0,87), Cataluña (0,95), Extremadura (0,97), Baleares (0,98), Asturias (1,06) y Galicia (1,08). 

www.11811.es



BREVES



Desde el pasado 1 de julio, **Jean-Christophe Bertrand** es el **Director General Adjunto** de **Automóviles Citroën España**. El cargo es de nueva creación y, a través de él, Bertrand dirigirá los aspectos operativos relacionados con las ventas, el servicio posventa, la calidad de servicio, la gestión, la distribución de vehículos y la venta de recambios.

www.citroen.es

Fiat ha puesto en marcha la **tienda on-line Fiat Store** (www.store.fiat.com). A través de ella comercializa más de 130 productos entre ropa, artículos de regalo, miniaturas y a más de 200 accesorios para la gama de vehículos Fiat. La tienda, no obstante, gira en torno al coche más Chic de la marca italiana, el 500, pequeño y exclusivo utilitario que ofrece más de un millón de posibilidades de personalización y una exclusiva gama de accesorios.

www.fiat.es



Belleza y poder



▷ Nos sorprendió muy gratamente el **Nissan 370Z Roadster** por todo lo que ofrece: una belleza arrebatadora, un alto equipamiento, unos acabados de gran calidad, un impresionante motor de 328 CV y un precio de unos 55.000 euros, cifra alta pero muy por debajo de las versiones equivalentes de competidores como el Audi TT Roadster, el BMW Z4 o el Mercedes SLK o modelos con los que se bate de tú a tú, lo que dice mucho a favor de la propuesta japonesa. Vayamos por partes, aunque valorar la belleza siempre



es algo subjetivo, lo cierto es que este 370Z Roadster entra por los ojos y más la unidad probada, con su pintura en efecto que transformaba el color en tonos lila oscuro, marrón o negro. Eso por no hablar de sus increíbles llantas... El equipamiento también está a la altura al contar de

serie con elementos como tapicería de piel, reproductor de DVD, equipo de sonido Bose, pilotos LED, llave inteligente o asientos delanteros con cuatro ajustes

eléctricos. Nissan se ha esforzado en los acabados que son de calidad y están perfectamente ajustados y que decir del motor, sus 328 CV aportan una respuesta inmediata al acelerador, lástima que el cambio automático, sin ser lento, no esté a la altura a nivel de rapidez de semejante "cavallería". Esto no quiere decir que adolezca de dinamismo, el 370Z es un coche muy ágil, fácil de conducir, más deportivo que el burgués Mercedes SLK pero menos que, por ejemplo, un BMW Z4.

www.nissan.es

SEAT IBIZA ST SPORT 1.6 TDI 105 CV

Extra de maletero



▷ Aunque aún no cuentan con una gran aceptación, las versiones familiares de los utilitarios deberían ser más valoradas por lo que ofrecen: precio de utilitario, un maletero en la mayoría de casos de mayor capacidad que el de cualquier compacto y un tamaño contenido para que puedan caber en cualquier plaza de parking. Un caso paradigmático de este tipo de modelos es el **Ibiza ST**, que conserva todas las virtudes del súper ventas de **SEAT** a las que añade un maletero de 430 litros (por 292 la versión cinco puertas). Para que se hagan una idea, su tamaño es superior al de cualquier compacto y solo cubica doce litros menos que el de su "primo" SEAT Exeo ST. Además, el diseño de la trasera no penaliza la imagen tanto como en otros modelos de este tipo. Este extra de maletero es asumible ya que la versión ST del Ibiza cuesta menos de 900 euros más que la de cinco puertas. Respecto a ésta, además del maletero, varía ligeramente el tacto de suspensión, algo más suave en la versión familiar por lo que el confort obtenido es toda una referencia ya que para algunos el tarado de suspensión del Ibiza estándar es demasiado duro.

La unidad que probamos montaba el motor TDI de 105 CV con tecnología common rail, un prodigio de frugalidad al quedarse en un consumo de 4,2 litros cada cien kilómetros en ciclo mixto. Esta es la cifra oficial porque nosotros creemos que aún consume menos. Por lo demás, lo ya dicho sobre el Ibiza actual: es un vehículo cómodo en todos los sentidos, bien acabado, grande en las plazas delanteras y pequeño en las traseras y con un salpicadero sencillo que transmite calidad.

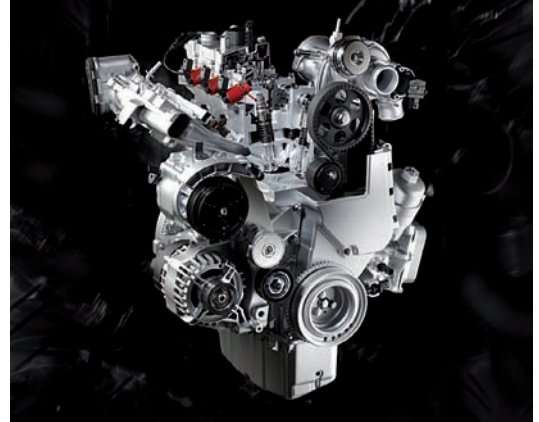
www.seat.es

LA TECNOLOGÍA MULTIAIR

Fiat Powertrain Technologies ha desarrollado una nueva generación de motores gasolina cuya sistema electrohidráulico, denominado MultiAir, permite prescindir de la tradicional mariposa de admisión. Probamos como funciona la tecnología MultiAir en el Alfa Romeo MiTo Quadrifoglio Verde, que monta la variante 1.4 litros de 170 CV.



La tecnología MultiAir es un sistema electrohidráulico que sustituye a la tradicional mariposa y cuyo objetivo incrementar el rendimiento energético del motor.



Gracias al innovador sistema MultiAir y a la aplicación de tecnología de turbocompresión de última generación, el motor del Alfa MiTo Quadrifoglio Verde es todo un ejemplo downsizing: 170 CV en tan solo 1,4 litros.

► La **tecnología MultiAir** nace con el objetivo de mejorar la combustión controlando el aire mediante la válvula de admisión del motor y prescindiendo, por tanto, de la mariposa. Para lograrlo, los ingenieros de **Fiat Powertrain Technologies** han recurrido a un **sistema electrohidráulico de gestión de las válvulas**.

Principio de funcionamiento

En el sistema MultiAir una leva mecánica acciona un pistón que se conecta a la válvula de aspiración mediante una cámara hidráulica controlada por una válvula solenoide de tipo On/Off que, por defecto, permanece abierta. El sistema controla los instantes de apertura y cierre de esta válvula solenoide por lo que se obtienen distintos funcionamientos óptimos del motor. Para obtener la máxima potencia, la válvula solenoide está siempre cerrada y la plena apertura de las válvulas se realiza siguiendo completamente la evolución de la leva mecánica cuyo funcionamiento ha sido optimizado ante las situaciones de potencia a altos regímenes y tiempos de cierre de la válvula prolongados. A bajas revoluciones y carga plena, la válvula solenoide se abre cerca de la extremidad del perfil de la leva

realizando un cierre anticipado de la válvula de aspiración eliminando así el reflujo indeseado en el colector y maximizando la masa de aire encerrada en los cilindros. Finalmente, cuando el motor trabaja en condiciones de carga parcial, la válvula solenoide se abre de forma anticipada, antes de completar el perfil de la leva mecánica, y realiza una apertura parcial de las válvulas para controlar la masa de aire introducida según el par requerido.

Motor del año 2010

Prueba de las bondades de la tecnología MultiAir es que recientemente el motor 1.4 MultiAir Turbo ha sido elegido "Engine of The Year" 2010. Este premio, de carácter internacional, lo decide un jurado compuesto por 65 periodistas del motor de 32 países de todo el mundo. Éste, ha valorado muy positivamente el sistema MultiAir de admisión variable controlado electrohidráulicamente. Este motor desarrollado por **Fiat Powertrain Technologies** se ha impuesto a otros brillantes propulsores como el V8 4.5 del Ferrari 458 Italia o el 1.2 TSI del **Grupo Volkswagen-Audi**.  www.alfaromeo.es / www.fptmultiair.com



AL VOLANTE

Este moderno propulsor 1.4 turboalimentado de 170 CV va muy bien, es enérgico y muy aprovechable al entregar la mayoría de la potencia desde bajas revoluciones y, como buen gasolina, no desfallece hasta superadas las 7.500-8.000 vueltas. Y es que la combinación de la distribución variable, la inyección directa y un sofisticado sistema de turboalimentación compuesto por un turbocompresor y un *intercooler*, dan como resultado una alta cifra de par de 230 Nm a solo 2.500 r.p.m. que juega un papel clave en la agilidad antes mencionada. **Alfa Romeo** anuncia un consumo medio de seis litros justos cada cien kilómetros. Es difícil conseguir esta cifra, sobre todo porque el motor y la naturaleza del coche, nos piden apretar más de la cuenta el acelerador. De todos modos, este motor tiene un consumo moderado de combustible. Ayuda a este bajo consumo el sistema *Stop&Start* cuyo funcionamiento en la unidad probada no nos gustó mucho por su lentitud de reacción.

"GRAN HERMANO" ASTRA

El Opel Astra puede equipar un dispositivo propio de segmentos superiores, la cámara Opel Eye que permite al compacto alemán disponer de dos interesantes funciones, la de Reconocimiento de las Señales de Tráfico y la de Aviso de Abandono de Carril. Veamos en qué consisten.


▶ A través de la cámara *Opel Eye*, el **Opel Astra** alerta al conductor de las señales de tráfico para ofrecer dos funciones, la de Reconocimiento de las Señales de Tráfico y la de Aviso de Abandono de Carril.

Identificando señales

El **Reconocimiento de las Señales de Tráfico** permite al conductor cumplir los límites de velocidad. La cámara *Opel Eye* lee las señales de tráfico de limitación de velocidad de la carretera así como las de prohibido adelantar y las muestra en la pantalla del salpicadero para que el conductor sea consciente en todo momento de la presencia de estas señales. El sistema también avisa cuando finaliza la prohibición de adelantar o la limitación de velocidad. A partir de los 14 km/h se activa esta función que también funciona en la oscuridad cuando los faros del Astra iluminan la vía. Siempre muestra la información más importante para la seguridad del tráfico y en los casos en los que dos señales se encuentran muy próximas la una con la otra, el sistema da prioridad a la más importante. Por ejemplo, muestra en pantalla antes una señal de prohibido adelantar que la de límite de velocidad.

Para dormilones o despistados

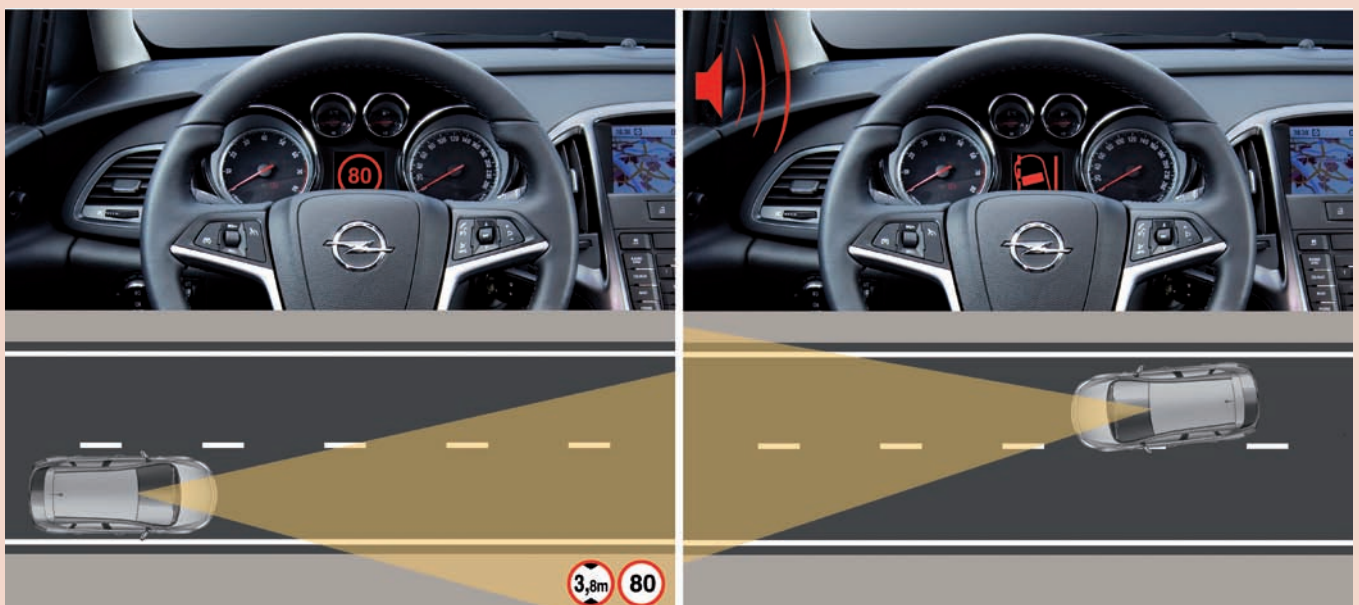
Por lo que respecta al sistema de **Aviso de Abandono de Carril**, no es nuevo en el segmento (ya lo monta el Citroën C4) pero aún está poco generalizado. Éste se activa presionando un botón y a velocidades por encima de 60 km/h y consiste en que cuando el conductor cambia involuntariamente de carril, le avisa con el sonido de una campana y con una señal parpadeante en el cuadro de instrumentos. El sistema detecta que el cambio es involuntario cuando el vehículo pisa la línea que delimita los carriles o el carril y el arcén sin haber puesto el intermitente. En la práctica, evita situaciones peligrosas como despistes o que el conductor se quede dormido y se desvíe de trayectoria. Desde un punto de vista técnico, un procesador

de señal interpreta las señales de la cámara para detectar las líneas y las marcas horizontales de la carretera permitiendo reconocer las líneas que delimitan los carriles. Comprobando los movimientos del volante y el uso de los intermitentes, el sistema es capaz de distinguir entre las maniobras intencionadas y no intencionadas solo interviniendo cuando es necesario. El sistema Opel Eye se ofrece en el **Pack Visibilidad** conjuntamente con el Sistema de Iluminación Adaptativa AFL que en esta generación del Astra se denomina **AFL+** al tratarse la última evolución de este dispositivo. El AFL+ proporciona hasta nueve configuraciones de iluminación. 

www.opel.es



El Opel Astra es el tecnológico de su segmento al poderse equipar con elementos como el descrito Opel Eye, la iluminación adaptativa AFL+ o el chasis FlexRide.



Las imágenes de la izquierda muestran la función de Reconocimiento de las Señales de Tráfico. Las de la derecha, la de Aviso de Abandono de Carril.

SERVICIOS PARA UNA POSVENTA MEJOR

El pasado mes de julio se presentó en sociedad Eucon, empresa dedicada a la gestión de precios y del ciclo de vida en la posventa del automóvil que se ha implantado en nuestro país con una oficina comercial que prestará servicio a España y Portugal. Conviene que los responsables de posventa, tanto de las marcas automovilísticas como de los fabricantes de componentes conozcan sus estrategias de valor añadido.

► “Los fabricantes de componentes y vehículos se benefician de los excelentes conocimientos que posee Eucon sobre esta industria. Con nuestros productos y soluciones innovadoras, podemos facilitar a nuestros clientes información que es crucial para incrementar sus ingresos y beneficios. Esta ventaja competitiva les permite mejorar su posición en el mercado al optimizar sus procesos de gestión sobre una base sostenible”. Así de seguro de sus bondades presentó a **Eucon Richard Nott**, el máximo responsable de la nueva oficina comercial que ha abierto esta compañía en nuestro país y que fue presentada en sociedad recientemente.

¿Quién es Eucon?

Eucon es una empresa con sedes en Muenster (Alemania) y en Atlanta (Estados Unidos) que fue fundada en 1997 por los hermanos treintañeros **Marcel y Maurice Oosenbruch** y que en poco más de diez años ha alcanzado los 200 empleados y más de 180 clientes repartidos por todo el mundo. Entre estos clientes se encuentran los principales **fabricantes de automóviles** y fabricantes de componentes como **Bosch, Delphi, Magneti Marelli, Behr, Valeo, ZF, NGK, Gates, Hella, Dayco, Grupo Schaeffler**, etc.

¿Qué ofrece a esta “selecta” clientela? principalmente **gestión de productos y precios y procesos de marketing y de servicio posventa** para potenciar el negocio *aftermarket*. Concretando, proporciona servicios como información sobre datos del mercado y la competencia, datos sobre catálogos y clientes, precios recomendados PVP y netos, información sobre sustituciones de equipo original, incorporación de nuevas referencias OE y OES.

Mención especial merece el sistema de información on-line para datos de producto de posventa **PartsPool 3** que propone. A través de él, los clientes se suscriben a este servicio y acceden a un “pool” de datos. Todos tienen acceso a los precios de todos pero también se comprometen a publicar en dicho “pool” sus precios. Actualmente, este servicio contiene más de 47 millones de piezas de recambio y ofrece datos comparativos de artículos y de precios de los OEMs y de los fabricantes independientes de



Richard Nott (de pie) y Norbert Dohmen, durante la presentación de la oficina comercial de Eucon para España y Portugal.

productos y servicios de *aftermarket* (IAM) en los principales mercados europeos y norteamericanos. PartsPool 3 cuenta ya con 600 usuarios repartidos por todo el mundo que lo utilizan para disponer de las carteras de productos de sus competidores y así potenciar la optimización de beneficios de su propia compañía.

Norbert Dohmen, Director General de la División de Automoción de Eucon (esta firma también trabaja para el sector de los seguros) ha explicado los motivos por los cuales se han implantado en la península ibérica: “*Ha habido un aumento rápido en la demanda de BI –Business Intelligence– en el aftermarket de automoción. Queremos aprovechar este crecimiento y estamos prestando nuestro apoyo total como Partners de innovación a nuestros clientes en España y Portugal. Al establecer la oficina comercial, hemos dado un paso vital para estar más cerca de nuestros clientes en Iberia y hacia cosechar aún más éxitos en el mercado español y luso*”.

www.eucon.com

RICHARD NOTT, UN CLÁSICO DE LA POSVENTA



El socio comercial y máximo responsable de **Eucon** para España y Portugal es **Richard Nott**. Este afable y poco común británico, lleva varios años

afincado en Málaga y está plenamente integrado a nuestra costumbres, posee un amplio currículum ligado a la posventa del automóvil. Desde los años setenta ha desempeñado distintos cargos en empresas como **Lucas Electrical, Lucas Distribución, Lucas Automotive, LucasVarity Aftermarket Operations** o **Magneti Marelli Aftermarket**. Esta actividad la ha desarrollado en España, Reino Unido e Italia.



Sólo los Recambios Originales optimizan el rendimiento de nuestros vehículos.

Los Recambios Originales han sido diseñados como parte integral de cada automóvil utilizando para ello, la misma tecnología empleada en la fabricación del vehículo y siempre de acuerdo con **los más altos estándares de calidad**.

Al utilizar Recambios Originales en todas las operaciones de mantenimiento y reparaciones que precisen nuestros vehículos, asegura la **misma durabilidad, fiabilidad y seguridad** que las piezas instaladas originalmente, así como una compatibilidad idónea con los demás elementos del vehículo. De este modo, el rendimiento del vehículo será el óptimo.

Solicite Recambios Originales a través de nuestro Servicio Profesional de Recambios disponible en los Servicios Oficiales del Grupo Volkswagen.

Recambios Originales del Grupo Volkswagen



LO LLAMAN AFTERMARKET PERO EN EUROPA LO LLAMAMOS MAGNETI MARELLI

Una Red de Talleres Checkstar y 30 líneas de recambios originales. El máximo de garantía y fiabilidad



Accesorios garantizados, recambios originales y una red capilar de talleres: esto es Aftermarket Parts & Services de Magneti Marelli. Es una de las Divisiones estratégicas del Grupo, que comercializa recambios, componentes de automoción y Know-how en el mercado independiente. Además, suministra servicios de asistencia a los automovilistas, a través de más de 5.000 talleres Checkstar presentes en todo el mundo. Con toda la fiabilidad y experiencia de Magneti Marelli. Magneti Marelli: 5.400 Mill de Euros de facturado (2008) - 33.000 empleados - Presencia en 5 continentes - 67 sitios productivos - 10 centros de Investigación y Desarrollo - 28 Centros Aplicativos.

MAGNETI MARELLI

Electronics and Components