

331

Octubre
2010

www.mryt.es

mundo recambio y taller

mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

16 a 30 y 51 a 56

Automechanika
Frankfurt 2010
¡Volvimos para contarlo!



Amortiguadores
Mercado, opinión,
entrevista

63 a 69



Diagnóstico
Equipos clave para los
talleres del futuro.

70 a 75

¡NUEVO!

Pieza clave de nuestra
experiencia:

Multi-Clip Aerotwin de Bosch



Innovación "4 en 1": rápido, seguro y multicompatible. El nuevo adaptador Multi-Clip, desarrollado por Bosch para las Escobillas Limpiaparabrisas Bosch-Aerotwin, ya es un éxito en el mercado. Viene premontado, y es compatible con las cuatro fijaciones principales de los brazos limpiaparabrisas más importantes para turismos. El Multi-Clip, pionero en el sector, ofrece la máxima comodidad a sus clientes y a su negocio. Es muy fácil de montar. **Diagnóstico y Componentes: sólo es posible con Bosch.**

 **BOSCH**
Innovación para tu vida

www.bosch-automotive.es



+ ADEMÁS

- + La campaña informativa sobre el Reglamento 461/2010
- + CIRA presenta su proyecto InCIRAsol
- + Launch Ibérica destaca sus novedades

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



Fundada en 1980 por
Jordi A. Viñals Viñals

ISSN 1139-8647

Depósito Legal B-22343-1980

CONTENIDOS

Directora

Yvonne Rubio
yvonne@ceiarsis.com

Coordinador de Edición

Ernest Viñals
ernest@ceiarsis.com

Redacción

Manel Martínez
manel@ceiarsis.com

Colaboradores

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

PUBLICIDAD

Glòria Viñals
gloria@ceiarsis.com

SUSCRIPCIONES

Departamento propio
suscripciones@ceiarsis.com

PRODUCCIÓN

Diseño y maquetación
Twytypes Comunicación Gràfica
info@twotypes.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
C.E.I. ARSIS S.L.
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

editorial 331

octubre 2010

"I.A.M. touch"

El último trimestre suele ser bastante intenso en lo que a reuniones sectoriales se refiere. Grupos de distribución, proveedores (suministradores de productos o servicios), talleres y demás miembros de la posventa realizan la carrera del trimestre final para cerrar el año o para empezar a trabajar en el 2011, ya que este 2010, como les decíamos en anteriores ocasiones, ni ha sido el mejor que hayamos visto, ni va a ser el peor.

Pero no teman, que no vamos a poner el acento en ese futuro tan complejo que tenemos delante. "Hoy no toca", que decía Jordi Pujol cuando, como responsable de la Generalitat de Catalunya, no quería hablar de algo concreto.

Lo que hoy "toca" es centrarnos en lo bueno de nuestro sector posventa multimarca para empezar a lanzar miradas de cara al nuevo ejercicio.

En un sector que sabe adaptarse, y que acude de una forma más eficiente a los foros, con el fin de mostrar sus valores añadidos, de evolucionar, de seguir haciendo negocio. Porque lo hay.

Y eso lo hemos constatado en *Automechanika Frankfurt*, una feria de la que hemos vuelto (vivos), y de la que les hemos preparado un resumen en estas páginas.

Es un sector que crece e invierte: con apertura de instalaciones, con mejoras en productos, en herramientas, en servicios, con creación de programas y lanzamiento de mensajes que supongan visibilizar y transmitir al usuario (sea el distribuidor, sea el taller, sea el cliente de éste, el conductor) los valores añadidos que posee, las ventajas de decidirse por este canal.

Un sector de profesionales que creen en lo que hacen y trabajan para hacerlo mucho mejor. Porque estos tiempos así lo requieren. Estar siempre en la zona roja de las *rpm*.

Y si bien estamos pensando en la posventa multimarca independiente, no se olviden de que aspiran a liderar la posventa otros canales.

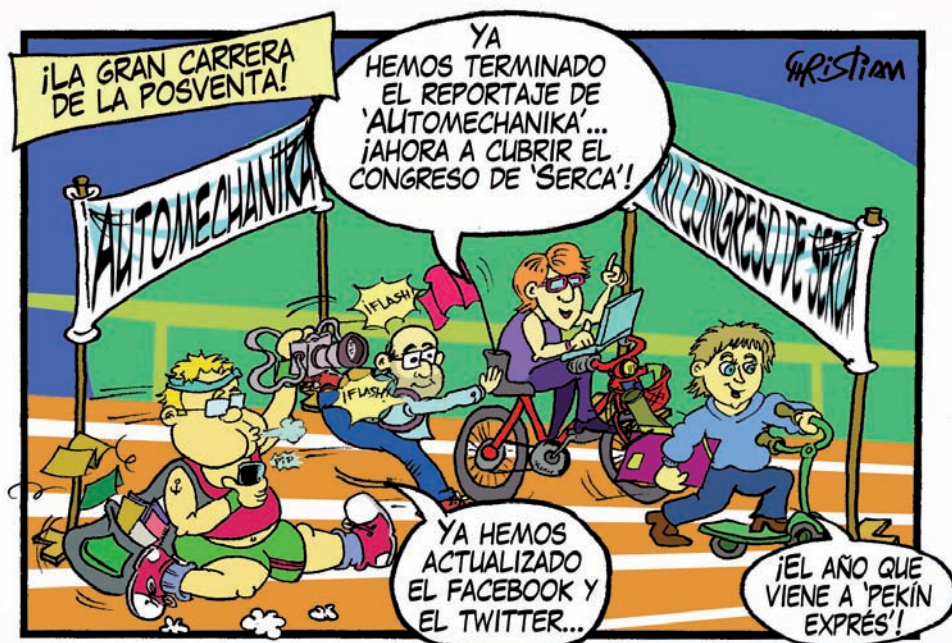
Entre ellos, el canal marquista. Que se reúne y que se prepara.

Y pese a la convicción profunda de que nuestro canal dispone de ese "I.A.M. touch" (que son las gracias que adornan a la posventa multimarca independiente, que son muchas y muy buenas), no se confíen; los mensajes de las marcas constructoras son ir a por la posventa con todas las de la ley (y algunas atraviesan la línea -queriendo o sin querer-, así que habrá que andarse con ojo para defenderse de esas "imprecisiones" a la hora de interpretar el 461/2010). Y son unos muchachos muy disciplinados. Algo que nosotros podríamos mejorar.

No por conocidos son menos activos.

Y además tenemos nuevos actores que florecen gracias a la evolución de las nuevas tecnologías. Así que sáquenle punta al lápiz de perfilar el negocio, hagan una lista de lo que quieren para 2011 y compártanla con sus equipos, con sus clientes, con sus colegas.

Hace muy bien el sector en reunirse. Coordinarse, consensuar, comprometerse. Hay que hacer que ese toque especial brille de forma que llame la atención del usuario. Que está algo aturrido con tantos "cantos de sirena".



ACTUALIDAD

06 NOTICIAS
El otoño y las noticias del sector.

09 FABRICANTES
Reunión interactiva
Launch Ibérica celebró la 1era feria de maquinaria para Distribuidores.

10 DISTRIBUIDORES
Fortaleciendo el futuro
Grupo Serca Automoción celebrará su XXI Congreso anual en Ávila.

12 POSVENTA
Informar y seducir
El Reglamento 461/2010 y sus campañas informativas.

16 EVENTOS
Automechanika Frankfurt 2010: estabilidad
Una selección de lo que allí vimos.

57 DISTRIBUCIÓN
CIRA presenta un proyecto de informes de solvencia
InCIRAsol, en apoyo del recambista.

60 FABRICANTES
Innovaciones de alto valor añadido
Viaje a Alemania con ZF Services (yll).

TEMAS DEL MES

63 MERCADO
Debate interno
Los amortiguadores en la posventa.
Opinión de GESAFSA.

68 ENTREVISTA
Objetivo: crecer en diez países
Charlamos con Carlos de Aizpuru, director comercial y de marketing de Al-Ko Record.

70 INFORME
Catálogo 2010
Los equipos de diagnóstico para el taller.

SUPLEMENTO DE CARROCERÍA Y PINTURA



SUPLEMENTO DE ACTUALIDAD DE LOS CONSTRUCTORES DE AUTOMÓVILES



NUEVO REGLAMENTO UE 461/2010

Si tienes un coche, ¡esto te interesa!

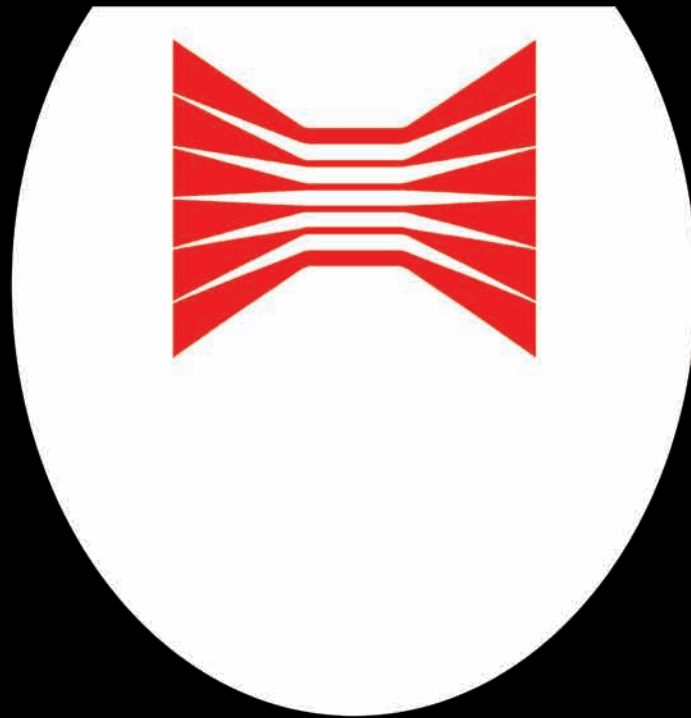
Serca
www.serca.es

- ✓ No se pierde la garantía del vehículo por hacer el mantenimiento, según establece el constructor en el libro de mantenimiento, fuera de los servicios oficiales de la marca.
- ✓ No se pierde la garantía del vehículo por hacer reparaciones fuera de los talleres oficiales no cubiertas por la garantía (rotura de faros, golpes de chapa, etc).
- ✓ Sólo las reparaciones por defecto de fabricación y con el vehículo en garantía se harán donde indique el constructor del coche.

12



YUASA SE VISTE DE ETIQUETA



con nueva imagen y las nuevas líneas:
AGM, Leisure, Marine y Cargo SHD



Una nueva imagen para una nueva etapa.
Yuasa presenta una imagen distinta e innovadora, con un nuevo y elegante diseño de etiquetas el que se destaca su marca como símbolo de prestigio internacional, adquirido por la calidad en el desarrollo y fabricación de baterías para toda clase de aplicaciones.

Con su nueva gama, Yuasa presenta una ampliación de sus líneas anteriores, Professional, Supreme y Cargo, con nuevas baterías especiales para caravanas, náuticas, tecnología AGM y especialistas en vehículos industriales. Solicite el nuevo catálogo 2010, y sea uno de los miles de profesionales satisfechos y convencidos que afirman:

“YES! YUASA”



YUASA BATTERY IBERIA S.A. - C/ Toronga, 21 - local 1- 28043 Madrid [Spain]
Tel: 902 360 113 - Fax: 902 360 114 - yuasa@yuasaiberia.com - www.yuasaiberia.com

ASISTIERON MÁS DE UN CENTENAR DE PROFESIONALES DE LA POSVENTA

Éxito de convocatoria del CDA de Barcelona



El tercer **CDA (Club de la Distribución de Automoción)** se celebró el pasado 7 de octubre en Barcelona y fue multitudinario. Acudieron a la cita organizada por **ANCERA** y en la que **Juan José Rodríguez**, Presidente de **CIRA**, ejerció de anfitrión, más de cien profesionales de la posventa, entre ellos **Bruno Padierna (Dayco)**,

Juan Carlos Díez (KYB), **Juan Carlos Martín (Valeo)**, **Enrique Perera (Filtron)**, **Alfonso Ramos (Tenneco)**, **Josep Gratti y Pau Salas (Lausan)**, **Antonio Tejada (Recanvis Gaudí -GECORUSA-)**, **Carmelo Pinto (Grupo Serca Automoción)**, **Miguel Menéndez (Cecauto)**, **Raúl Calleja (Motortec Automechanika Ibérica)** o **Juan Ramón Cervantes (Isi Condal)**.

El tema central del CDA barcelonés fue el nuevo **Reglamento 461/2010**. Tras explicar **Miguel Ángel Cuerno**, presidente de **ANCERA**, los puntos fundamentales del mismo, animó a los allí presentes a emplear los recursos en el mercado yendo de la mano recambistas y talleres independientes para explicar cada día estos conceptos, ya que el constructor pretende acceder a los vehículos del canal IAM. Cuerno también explicó cuál es su visión del mercado posventa recordando que son 27 millones de vehículos del parque reparados, en su mayoría en el canal independiente (mencionaba el 80% de cuota en C&P, por ejemplo) que debe adquirir "conciencia de clase" para reforzar su posición frente a su competidor, el canal marquista, quien insiste en emplear argumentos manipulados que confunden al consumidor (seguridad de las piezas, calidad de reparación); explicó las diversas demandas interpuestas por **ANCERA** a las marcas (Ford, Renault, Grupo C+J) que han sido ganadas. Como no, volvió a tratarse el tema de las **aseguradoras** y sus abusos. Tras comentarse casos concretos, Cuerno insistió que **ANCERA** está defendiendo al taller ante este tipo de acciones abusivas.

Los CDA son reuniones organizadas por **ANCERA** en las que se convoca a distribuidores y a talleres de una zona a los que se les informa sobre la actualidad del sector posventa y se debate sobre las mismas.

www.ancera.org

SOCIO DEL GRUPO DE DISTRIBUCIÓN ADR EN LEVANTE

Industriales Valencia se ha trasladado a su nueva nave



Industriales Valencia, se ha trasladado definitivamente a sus **instalaciones de Paiporta, Valencia**. Se trata de una nave de propiedad de más de 2.400 metros cuadrados, en tres alturas (de las que por el momento sólo han ocupado una), una zona robotizada para turismos (están muy especializados en frenos) y un stock de más de 20.000 referencias entre productos de turismo y vehículo industrial (bombas de agua, radiadores, intercoolers, frenos hidráulicos y neumáticos, amortiguadores, embragues, suspensiones neumáticas), siendo distribuidores de marcas como Valeo, Wabco, ZF Sachs, Mann Filter, Gates, Hella, TRW, Bendix, RH, Haldex, Jurid, Sercore, Lemförder, QH, FTE, Pierburg o SKF, entre otras. Los socios levantinos del grupo de distribución **ADR** siguen en su voluntad de ofrecer a sus clientes recambistas (y a algunos talleres especializados en vehículo industrial) una gran agilidad en preparación y envío de pedidos, reduciendo los plazos de entrega, ofreciendo precios competitivos y disponibilidad inmediata.

Industriales Valencia inició sus actividades en 1987 (tras el cese de actividades de **Industriales Asociados**) de la mano de la familia **Fauri**, que va ya por su segunda generación al frente del negocio. Previa a la compra de estas nuevas instalaciones, la empresa disponía de dos puntos de venta de alquiler en Valencia capital, pero la envergadura del volumen de negocio y la necesidad de intensificar la eficiencia de su logística priorizaron la apertura de las instalaciones que se inaugurarán oficialmente, en una jornada con los proveedores, durante la primavera de 2011.

www.indusv.com



Especialistas en **filtración y térmico**

imprefil



Av. Artesanos, 38
28760 Tres Cantos (MADRID)
Tel: 902 180 726 - Fax: 918 034 756

Delegación Cataluña: IBARFIL, sl.
Escultor Ordóñez, 164 - 08016 BARCELONA
Tel: 902 180 398 - Fax: 933 594 265

imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com

AKG

BALDWIN
DABHL

G-M

Koyo

Separ
Filter

SOHMA
FILTER

Vircis
FILTER

SE LLEVÓ A SUS CLIENTES A CHESTE A VER UNA PRUEBA DEL WTCC

Día de competición con Tenneco

Tenneco invitó el pasado 19 de septiembre a varios de sus clientes a presenciar la prueba del **Campeonato del Mundo de Turismos (WTCC)** que se celebró en el Circuito Ricardo Tormo de Cheste (Valencia). A través de la estructura de **Monroe Racing**, Tenneco es patrocinador oficial de suspensión de todo el calendario de este certamen, además de ser patrocinador preferente en dos de la pruebas (la del circuito de Zolder, en Bélgica, y la del circuito de Brno, en la República Checa).



Como Patrocinador Oficial de Suspensión, Monroe premia a los pilotos oficiales que reciben una bicicleta mountain bike *Marzocchi* (Monroe) y un reloj *Monroe Performer* exclusivo y a los independientes, que reciben 3.500 euros y el título "Monroe Performer". El logo *Monroe Performer* figura en prácticamente todos los lugares, incluyendo los monos de todos los pilotos y la cobertura en televisión a través de Eurosport TV, en Internet a través de su página web, así como la de la WTCC perteneciente a la FIA (Federación Internacional de Automovilismo) aseguran la más completa visibilidad de la marca Monroe. Tal como nos explicaron los responsables de comunicación de Tenneco en Automechanika Frankfurt, se ha activado de nuevo el patrocinio de este evento.

En la pasada carrera de Cheste (en la que venció el portugués Tiago Monteiro, Yvan Müller fue segundo y Gabriele Tarquini tercero), los distribuidores y miembros del equipo español de Tenneco pasaron una jornada llena de actividades y emociones, y sirvió para estrechar vínculos entre ellos.

www.tenneco.com

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

- Brembo presenta curso de formación para la posventa
- Serca inicia la tercera fase de su campaña de difusión del nuevo reglamento
- Nuevo comprobador de bujías incandescentes de BorgWarner Beru Systems
- Neumáticos Soledad reinagura en Albacete su centro Confort Auto
- Campaña de neumáticos Midas
- Ufi informa sobre el futuro de la filtración
- Auto Imagen, proveedor de recambios para coches americanos
- Al-Ko Record celebró su convención anual
- Gala del Metall 2010 de la UPM, ayer en Barcelona
- Johnson Controls recomienda una prueba unificada para todas las baterías de automóvil
- TAB Starter Spain celebró su convención
- TNU recoge más de 7 millones de neumáticos en 2009
- Escasa incidencia de la huelga general en los talleres de CONEPA
- La importación de componentes de automoción creció entre enero y julio
- Autoequip abre nuevo centro en Vic (Barcelona)
- CETRAA manifestó su descontento a CECRA por el SERMI
- Primera Jornada Técnica de la Posventa en Almería

FE DE ERRATAS

- En la página 26 del pasado número 329 de *Mundo Recambio y Taller* correspondiente a julio/agosto de 2010 cometimos un error. Afirmamos que **Juan Navarro** era Director de Márketing de Sikkens cuando, en realidad, es Director de Márketing de **Grupo PPG**. Lamentamos las confusiones que hayamos podido causar y que Juan Navarro, Director de Márketing de Grupo PPG, disculpe nuestra equivocación.
- En este mismo número 329 pero en la página 38 del Especial Distribución 2010 publicamos una información errónea. Sobre **A.R.E. Automoción** redactamos que **EMYTRA** dejó la formación el año pasado. Esto no es así; **EMYTRA** es, a día de hoy, miembro de este grupo de distribución.



1er fabricante para primeras marcas.

Volkswagen
Land Rover
Suzuki
Fiat
Ford
MG
Saab
Seat
Aston Martin
Opel Lotus Subaru
Jaguar Daewoo



Distribuido por:



El Stock Europeo del Filtro



www.filtracion.net

ventas@filtracion.net

LA NUEVA GENERACIÓN AUMENTA LA FUNCIÓN ANTIBACTERIANA Y ANTIALERGÉNICA

Los filtros de habitáculo MANN+hummel, aún mejores

MANN+HUMMEL presentó recientemente en Japón unos nuevos **filtros de habitáculo** dotados en su interior con unas capas múltiples que incrementan la protección antibacteriana y antialérgica mejorando así la salud ambiental del conductor y los pasajeros del vehículo.

Más en detalle, esta nueva generación de filtros de habitáculo se presenta con una capa

especial de polifenol que recoge las partículas sólidas como el polen y los microorganismos además de los gases perjudiciales y olores desagradables. Los polifenoles son beneficiosos para la salud y son los principales componentes de plantas tales como el ginkgo, el té y la granada. La capa de polifenol en los filtros evita el crecimiento de los microorganismos y bloquea los alérgenos. Por ello, los filtros de habitáculo proporcionan una protección aún más completa a los conductores y pasajeros.

Además de los filtros multifuncionales, que inicialmente estarán disponibles para los modelos de vehículos europeos en Japón, los responsables del desarrollo de productos en **MANN-FILTER** ya han previsto otras funciones del filtro. Estas funciones ofrecerán a los conductores todavía mayor seguridad y confort en el futuro. Un ejemplo de esto es un filtro de capas múltiples para las zonas con altos niveles de polvo, como las regiones desérticas.

① www.mann-hummel.com

HA PROPUESTO A LOS MIEMBROS DE SERVIUEDA QUE SE UNAN A ELLA

Michelin impulsa la red Euromaster

Michelin ha decidido apostar por la red de distribución **Euromaster** en España y se ha marcado como objetivo pasar de los 140 puntos de venta actuales a más de 500. La fórmula para lograr esta ampliación será establecer acuerdos comerciales con distribuidores de reconocido prestigio así como proponer a los miembros de **Serviueda** que se unan a la red Euromaster bajo la forma de franquicia.

En la estrategia del establecimiento de acuerdos comerciales se enmarcan las actuales negociaciones que han entablado Michelin y **Grupo Rodi**. Ambas firmas están negociando un acuerdo de cooperación del cual nos han avanzado que no se concretará y firmará hasta principios de 2011. No obstante, sabemos que se baraja la posibilidad de que Euromaster adquiera capital de Rodi pero que esta última siga operando en Catalunya y Aragón bajo su propia marca complementada con la identificación "miembro de la red Euromaster". Aunque no es definitivo, parece que Rodi mantendría sus centros y su plantilla. Euromaster es una red de distribución de neumáticos líder en Europa. Está presente en quince países y suma más de 1.700 puntos de venta. Sus credenciales son una amplia cobertura geográfica, un elevado nivel de profesionalidad así como de servicios tanto a clientes particulares como a empresas.

① www.michelin.es / www.euromaster-neumaticos.es



PETRONAS
SYNTIUM



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

LAUNCH IBÉRICA Y GRUPO CIRCUIT REÚNEN A SUS DISTRIBUIDORES EN UNA JORNADA INFORMATIVA

Reunión interactiva

En sus instalaciones de Palau Solità i Plegamans, Barcelona, mostraron sus nuevos equipos y los conceptos para el diseño de sus próximos desarrollos.



El pasado viernes 1 de octubre se celebraba la **I Feria de Maquinaria Launch**, un evento dedicado a dar a conocer a los distribuidores de esta marca las novedades disponibles en el mercado en cuanto a equipos, y la estrategia de desarrollo de las herramientas de taller a lanzar en 2011.

Asistencia activa

Pero lo interesante y diferenciador de este evento, tal como nos comentaba el gerente de la firma, **David Turégano**, es que está planteado de una forma interactiva: Launch es una empresa ágil en sus sistemas de producción y pueden permitirse adaptar más al mercado los productos, incluyendo aquello que sea de interés, a raíz de perfeccionar las innovaciones planteadas por el equipo de I+D+i con las necesidades del taller, recabando y transmitiendo a la fábrica de Shenzhen (R.P. China) las opiniones y sugerencias de éstos mediante lo comentado con los distribuidores, que les conocen bien por su relación diaria.

A la reunión (que finalmente se redujo a una sola jornada) asistían el 95% de los convocados (unos 70 profesionales de toda España, aunque algunos provenientes del sur de nuestro país no podían asistir).

Equipos a disposición del taller

Durante el encuentro, **Carlos López**, director comercial de la firma realizaba la presentación de los nuevos equipos: en carrocería y pintura, los nuevos modelos de infrarrojos, la mini bancada, para el taller mecánico, la línea de inspección técnica de vehículos, el nuevo modelo del alineador de dirección 3D (de reducido tamaño y que permite combinar esta tarea con la diagnosis electrónica del automóvil), la nueva versión del CRecorder, el **CRecorder VI**, con pantalla a color, una estación automática de aire acondicionado y la equilibradora **KWB-503**, que incorpora la imagen que será ahora común en todos los equipos para el especialista en neumáticos, gracias a la labor de unificación llevada a cabo por el director europeo

Gloria Viñals charla con David Turégano, gerente de Launch Ibérica.



A la reunión asistieron el 95% de los distribuidores Launch de toda España.



Los equipos de diagnosis, estrellas de la reunión.



La línea de ITV se presentaba como novedad.

de esta línea de negocio, **Frank Schmidt**, un profesional de larga y dilatada experiencia en el mercado (proviene de Beissbarth). Para los especialistas en diagnosis, se mostraba el **AUTObook**, un nuevo concepto de diagnóstico básico y muy funcional para talleres no totalmente especializados en diagnosis (como los especialistas en neumáticos, los servicios rápidos o los talleres de carrocería interesados en ampliar sus actividades), o con menores posibilidades económicas, ya que es un equipo más sencillo y con un precio aqilutado puesto que no llega a los 2.000 euros pero cuyo software permite trabajar con más de 40 marcas e incluye conectores para vehículos más antiguos.

Herramientas de futuro

Mención aparte merece el prototipo del **X431 NCP**, un nuevo concepto que se espera sea la estrella del stand de Launch en la próxima



La nueva equilibradora **KWB-503**.

edición de Motortec A.I., ya que se lanzará su versión definitiva en 2011; se trata de un equipo compuesto de pantalla e impresora con la posibilidad de incorporación de hasta cuatro módulos (diagnosis, comprobador y simulador de sensores, osciloscopio

y alineación) que se comunican entre sí por wifi, lo que facilita su actualización, así como el envío de información técnica o boletines, además del contacto con la marca. Otro de los conceptos para el futuro presentados en la jornada fue el **X431 Solo**, también en fase embrionaria, pensado para ofrecer un equipo realmente asequible, con una cobertura para una o dos marcas, pensado especialmente en los agentes marquistas, o en los importadores especializados que ya tienen equipos de diagnosis en sus instalaciones.

Proxima cita: 2012

Ya se ha previsto una nueva edición de las Feria de Maquinaria Launch, pero será en 2012, dado que el año que viene Launch Ibérica convertirá su stand de Motortec A.I. en el punto de encuentro de todos los distribuidores y talleres clientes de la marca. ●

www.launchiberica.com

XXI CONGRESO GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN

Ávila es la ciudad elegida para la reunión 2010 de un Grupo de Distribución que siempre se ha caracterizado por dotar a sus acciones de contenido, innovación y eficiencia.

Fortaleciendo el futuro



En un entorno moderno donde los haya, el *Palacio de Exposiciones y Congresos Lienzo Norte*, pero en una ciudad repleta de historia, Ávila, se celebrará el próximo Congreso de **Grupo Serca Automoción**, el vigésimo primero, que se dice pronto.

Un futuro, pero fuerte

En esta ocasión, el lema elegido implica una labor por el futuro, pero, dadas las circunstancias contextuales, no un futuro cualquiera sino un futuro fortalecido.

La estructura viene a ser pareja a la de anteriores ocasiones: a las 9h30, tras la bienvenida del alcalde de la ciudad, **Miguel Ángel García Nieto**, la apertura del presidente de Serca, **Agustín García**, y la presentación de las distintas acciones del grupo a cargo de los responsables de los diversos departamentos.

Tras una pausa para café que está previsto termine sobre las 11h20, **Raúl Calleja**, director de Motortec A.I. se dirigirá a los asistentes seguido del director comercial de Exide Tecnologías, **Alain Lez**, con una ponencia muy significativa: *Darwin y los Grupos de Distribución*. En ese punto se abrirá el debate, seguido de sus conclusiones y a las 14h00 se ha previsto el almuerzo.

Se reanuda la sesión sobre las 16h30 con la presentación de la ponencia *Motivación para el desarrollo del desempeño* a cargo de **Antonio Sánchez-Migallón**, de Grupo Sec, una empresa afincada en Ciudad Real dedicada a consultoría, formación y nuevas tecnologías.

La clausura del Congreso, a cargo del presidente del Grupo, sobre las 19h00 cerrará la parte formal, hasta la celebración de la cena-espectáculo, en el mismo Palacio de Congresos, en la que, tradicionalmente, se ha entregado el galardón *Proveedor del año*.

Al día siguiente, de 10h00 a 14h00, y en el Hotel Palacio de Los Velada, se celebrará la habitual



Reunión de socios, en la que se incidirá en aspectos a desarrollar dentro del grupo.

Programa de ocio

Serca cuida mucho la parte lúdica de sus congresos, y como sus socios suelen venir con acompañante, se les prepara un programa alternativo al del Congreso, en el que se recorren los paisajes de las diferentes zonas de España en los que se celebran sus congresos, disfrutando de buenas muestras de la gastronomía local.

En esta ocasión, se ha previsto la visita al casco antiguo de Ávila, que incluye la Catedral, la casa natal de Santa Teresa de Jesús, la sala de reliquias de la Santa, la zona exterior de los palacios más importantes, el emplazamiento de la antigua sinagoga judía, junto con los enclaves más emblemáticos de la ciudad.



El pasado Congreso de Grupo Serca se celebró con éxito en Córdoba.

Tras un almuerzo en el Parador de Turismo de la ciudad, visita Adarve de la muralla y sobre las 18h, llegada al hotel, para incorporarse a la cena-espectáculo con los socios..●

www.serca.es

Escoge SERCA. Escoge CALIDAD.



Toda una Organización al Servicio del Recambista y del Taller



Programa Profesional Plus

La mejor distribución



Serca Gestión

Productos de Automoción de alta calidad



Formación e Información técnica

Herramientas y Maquinaria para el taller



Marketing y Comunicación

Red SPG Talleres



Serca apoya al sector del recambio independiente



EL SECTOR MULTIMARCA PROMUEVE LOS CONTENIDOS DEL RE 461/2010 PARA MEJORAR SU CUOTA

Informar y seducir



Serca lideró una campaña intensa, ambiciosa, efectiva y en tres fases.

El pasado 27 de mayo, la **Comisión Europea** aprobó el Nuevo Reglamento de exención por categorías y nuevas Directrices relativas a la aplicación de las normas de competencia en el sector del automóvil, y el 30 le "bautizaba" como **RE 461/2010**; este nuevo marco supuso materializar los esfuerzos de la *Comisión de Competencia* (que había perfilado Neelie Kroes) y que tiene como líder al español **Joaquín Almunia**. Las nuevas normas pretenden reducir los costes de distribución de los vehículos nuevos, al eliminar las normas demasiado restrictivas, y asegurar una libre competencia para el usuario en la reparación y mantenimiento (se calcula que las facturas de las reparaciones representan un 40% de los gastos totales que implica la posesión de un vehículo, gastos que han aumentado en los últimos años), apoyando al canal multimarca en la lucha contra las prácticas abusivas de los constructores en materia de garantías (que se materializan básicamente en indicar que las reparaciones se efectúen únicamente en los talleres por ellos autorizados).

Este texto, del que existe una guía con las preguntas más frecuentes, (estando previsto disponer de una nueva versión en breve), es uno de los temas más relevantes de la posventa, analizado en diversos foros del canal multimarca y del marquista.

Las nuevas normas entraron en vigor el 1 de junio de este año para los mercados de reparación y mantenimiento (entrarán el 1 de junio de 2013 para los mercados de la venta de vehículos), y expirarán el 31 de mayo de 2023.

La Comisión se ha comprometido a supervisar la evolución del sector y, tal como ha

Tras la publicación del nuevo marco legislativo, algunos actores de la posventa han entendido que es preciso dominar sus conceptos y llegar a captar la atención del usuario. Y han actuado.



El Grupo Serca en pleno, especialmente los miembros del Consejo consultivo, satisfechos con la labor realizada con esta campaña informativa.

hecho hasta ahora, adoptar medidas correctivas adecuadas si detecta alguna conducta problemática o algún cambio en las condiciones de competencia.

En los últimos años, la Comisión trabajó con cuatro procedimientos contra DaimlerChrysler, Fiat, Toyota y GM para garantizar a los talleres independientes un acceso adecuado a la información necesaria para la reparación de los vehículos.

No obstante, varios problemas con las piezas de recambio, la negativa a aplicar la garantía si los consumidores han optado por un taller fuera de las redes de reparación autorizadas, las informaciones sesgadas sobre la "idoneidad" de un canal posventa respecto a otro han planteado otros problemas que ha habido que resolver ante los estamentos nacionales y europeos.

Nuevas normas

Las nuevas normas introducen un límite máximo del 30%, de cuota de mercado, por encima del cual los acuerdos entre fabricantes de automóviles y talleres de reparación deben adecuarse al nuevo marco.

También impide abusos como la negativa a permitir el acceso a la información técnica a los talleres de reparación independientes introduciendo la figura del "operador independiente" que supone abrir el acceso a actores más allá de la reparación (importante para las empresas que

gestionan la información técnica, proveedoras del canal multimarca independiente).

El nuevo marco permite explícitamente el acceso a los repuestos de las marcas constructoras por los talleres de reparación (no así los recambistas, aunque se está gestionando la figura de "compra por mandato" que tendrá en breve un documento que los talleres deberán coordinar con los distribuidores) y permite el aprovisionamiento en el IAM de la red del constructor; los recambios pueden representar una parte importante de los costes de reparación y la CE quiere garantizar una competencia justa en beneficio de los bolsillos de los conductores.

Los fabricantes de automóviles ya no pueden supeditar la aplicación de la garantía a que el cambio de aceite o cualquier otro servicio se

hayan efectuado únicamente en los talleres autorizados, aunque podrán exigir que las reparaciones cubiertas por la garantía -las que pagan ellos- se lleven a cabo en su red.

Otras ventajas son el doble marcaje en las piezas de recambio (con la marca constructora y la del fabricante de componentes) o la regulación de los acuerdos de utillaje (para evitar abusos de poder de los constructores a los fabricantes de componente, restringiéndoles la posibilidad de acceder al mercado independiente).

Explosión mediática

Los primeros pasos del Reglamento fueron de una gran notoriedad mediática: este nuevo marco saltó a los medios de



LA Revisión, una de las primeras acciones del sector posventa aprovechando el "tírón del Reglamento"



Midas y Facua informando a los consumidores.



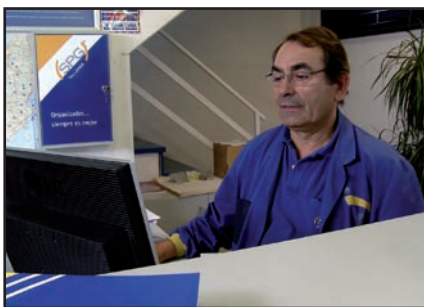
En su tercera fase, Serca ha editado pósters informativos.



La revisión oficial de Norauto, un programa de mantenimiento a la luz del nuevo Reglamento.



La cadena especialista en neumáticos, Eurotyre se sumó a la campaña de Serca.



Los talleres clientes de Serca, Holy-Auto o GECORUSA ya disfrutaban de una información valiosa para sus negocios.

comunicación de masas (apareciendo *Almunia* en los informativos de las televisiones privadas y públicas; algo propiciado por estar un político español al frente de un estamento europeo como es la *Dirección General de Competencia* y por pretender la defensa del usuario –y de su bolsillo– en unos momentos de crisis económica), visibilizando un mercado hasta esa fecha muy opaco para el gran público, la Posventa.

Informar y atraer

Los actores de la posventa empezaron a “mover ficha” para dar a conocer al consumidor los entresijos del nuevo Reglamento, basándose en las disposiciones incluidas para argumentar a su favor y llevarse al usuario a su red.

Ya en el **XXIII Congreso de ANCERA** en Bilbao, en mayo, se anunciaba la necesidad de una campaña conjunta para promover el canal multimarca independiente aprovechándose de esa repercusión, pero (aunque el sector reencontraba representado) finalmente se apelaba a las intervenciones de *Almunia* en la televisión como campaña, algo que decepcionó a muchos.

Midas lanzaba en junio “*LA Revisión Oficial*” que podía verse en spots televisivos y carteles en su red de talleres y se aliaba con **FACUA** (Consumidores en acción) para informar al usuario mediante diversas acciones como la edición de una guía informativa.

También en junio, otro auto-centro, **Norauto**, lanzaba su programa (*P*)*Revisión* para el mantenimiento del vehículo, que avisaba personalmente y de manera automática a los automovilistas sobre cuáles son los próximos mantenimientos que deben realizar en su vehículo incidiendo en que se disfruta de las mismas garantías ofrecidas por el fabricante oficial.

En esas mismas fechas, **CONEPA**, la Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción, ponía a disposición de los profesionales una carta informativa (enviada a sus asociados, pero de libre uso para todos los talleres interesados, como los de las redes *DP*, del Grupo *Dipart*, por ejemplo, quienes comentaban su uso) sobre los derechos recogidos en el Reglamento, con el objetivo de que fueran los propios talleres quienes lo enviaran de manera directa a la base de datos de sus clientes, a través de correo postal o e-mail. La federación ha

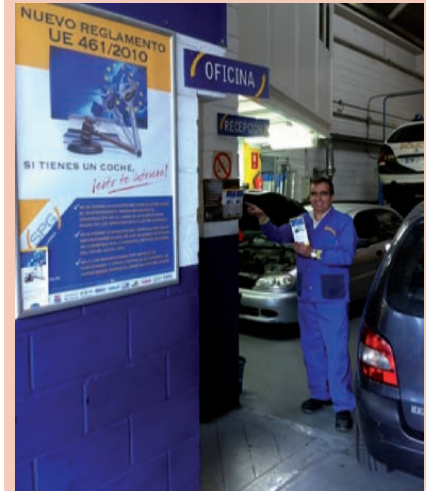
Pero el canal marquista no se quedaba atrás y **ANIACAM** (la asociación de importadores de vehículos) emitió en julio un comunicado para “aclarar” que las reparaciones en garantía (las que son pagadas por el constructor y sólo en este caso) era obligatorio hacerlas en las redes del constructor.

Y el canal constructor sigue estando activo. Todas las marcas se “han puesto las pilas” para lanzar su contraofensiva en posventa (y es que, encima, siguen sin vender coches como antes); por citar un ejemplo: **SEAT** en su *1era Convención Internacional Posventa* lanzaba una ofensiva posventa en recambios de marca (una nueva gama para el segmento de 5 años en adelante), servicios, accesorios, nuevos productos (aceites, neumáticos), con campañas en su propia red (formación e información) y medios de comunicación generalistas.

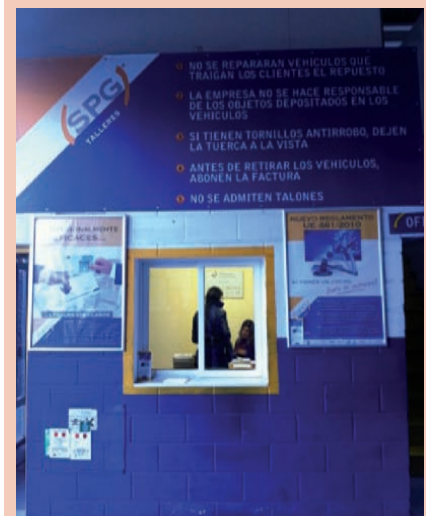
Grupo Serca y su iniciativa

Pero ya la mañana siguiente del Congreso de **ANCERA**, **Grupo Serca Automoción** ya comentaba lo que tenía en cartera: una macrocampaña en tres fases que se lanzaría definitivamente en julio: En una primera etapa de la campaña, Serca envió a sus socios un díptico informativo para sus talleres clientes, para informarles y concienciarles de las nuevas ventajas competitivas que el Reglamento 461/2010 ofrece. La segunda parte iba dirigida al usuario final: 600.000 ejemplares de un tríptico informativo entre los aproximadamente 9.000 talleres clientes de los socios del Grupo, que los talleres deberán entregar a sus clientes, los usuarios finales, aprovechando unos momentos en los que se realizaba la revisión de mantenimiento previa a las vacaciones de verano.

TALLERES Busmacar: encantado con la campaña



Para **Carlos Bustos**, gerente de **Talleres Busmacar**, en la red **SPG Talleres** desde 2005, esta acción es un gran acierto: “desde luego, la campaña está siendo un éxito; un 80% de los clientes a los que se la hacemos llegar, la han acogido muy satisfactoriamente y se interesan por ella, aunque algunos ya la conocían por la televisión por el ‘boca a boca’ de algún conocido. También es verdad que nosotros ya veníamos empleando la campaña del triángulo del anterior Reglamento y nos ha servido para que el cliente nos trajera, primero su segundo vehículo, y después el más nuevo. No entiendo como puede haber Grupos que no hagan una acción así para sus clientes, porque nosotros estamos entregando con la factura el tríptico informativo de la nueva campaña y está generando muchísimo interés: estamos haciendo un 20% de primeros mantenimientos del total de los vehículos que pasan por el taller y de ellos muchos son de clientes fidelizados, así que es importantísimo”.



CONEPA: información antes y después

Conseguir que el consumidor entienda los contenidos de un marco legal complejo rápidamente no es nada fácil, ni para los talleres, ni para los usuarios. Recordemos que los principios liberalizadores del Reglamento 461/2010 no son nuevos, puesto que se recogían en el anterior Reglamento 1400/2002. No obstante, entendemos que, en esta ocasión, el hecho de que la nueva norma se refiera exclusivamente a la posventa ha resultado de gran ayuda para conseguir un impacto mediático sin precedentes para nuestro sector. El derecho a la libre elección de taller ha sido titular de periódicos, telediarios y diarios hablados a través de la radio, y está muy presente en internet a través de miles de páginas webs, blogs, redes sociales, etc. Ha sido un primer paso importante. El problema es su seguimiento, la manera de lograr que ese buen inicio tenga continuidad y se “asuma”. De lo contrario, habrá servido de muy poco. Evidentemente, también hay que hacer un esfuerzo didáctico para que los profesionales de la posventa conozcan los contenidos del Reglamento 461/2010 y también “asuman” sus consecuencias. A juicio de CONEPA, ahí está lo más importante porque entendemos que el taller es el mejor “mensajero” del fondo del citado reglamento ante su cliente, el usuario. En la labor de comunicar a talleres y a usuarios, en CONEPA nos sentimos orgullosos de haber sido pioneros. Recordemos que en el Congreso de Ancera, tan solo unos días después de que se aprobase el Reglamento, ya expusimos claramente un plan de acción. El esfuerzo de los que se dan más prisa suele ser reconocido por el mercado y el Grupo Serca también reaccionó con mucha celeridad y, como Conepa, de una manera muy generosa, poniendo ideas y trabajo realizado a disposición de todo el colectivo y haciéndolo, otra cosa importante, de manera coordinada: el departamento de Marketing de Serca nos envió su material antes de hacerlo público para intentar que las comunicaciones puestas en marcha se man-



tuvieran en la misma línea e impactaran en la misma dirección en el mercado. Con respecto a las declaraciones de Joaquín Almunia sobre la comunicación del reglamento, lógicamente, somos los interesados los que debemos aprovechar las ventajas competitivas que nos pueden suponer las nuevas normas. En este sentido, y en relación con los usuarios, en CONEPA lo tuvimos desde el principio muy claro y ya durante el proceso de redacción del nuevo texto comenzamos una ronda de contactos con las asociaciones de consumidores para

contarles qué se estaba “cociendo” en Bruselas y pedirles que pusiesen en antecedentes a sus asociados. Estamos seguros de que ese adelanto informando sobre la futura norma sirvió de gran ayuda en la difusión de la entrada en vigor del Reglamento e incluso ha contribuido indirectamente a facilitar la colaboración entre alguna entidad representante de los consumidores y alguna cadena de servicios posventa.

Para CONEPA, la cita de Ancera en Bilbao resultó interesante como plataforma para expresar, desde la federación, nuestras opiniones de cara a comunicar al usuario: utilizar al taller como principal informador de los consumidores, primero, incidiendo muy bien en los contenidos del Reglamento y en segundo lugar, ayudándole a transmitir los que afectan al automovilista con una carta sencilla. Y todo, repetimos, con mensajes básicos, muy claros, uniformes desde cualquier origen. Estamos muy satisfechos de la respuesta del sector ante esos planteamientos tan sencillos de poner en marcha, tan económicos en términos de inversión financiera y tan directos y efectivos en suma, que es lo que importa. Quizá no hace falta más acción coordinada que esa. Nuestra carta se ha utilizado, además de por los miembros de Conepa, por una decena de redes de talleres y también fue puesta a disposición a cualquier empresa de mantenimiento y reparación de vehículos.

Acciones de comunicación realizadas por CONEPA

ANTES DE LA ENTRADA EN VIGOR

- Contactos con la Dirección General de Defensa de la Competencia con la opinión de los talleres sobre el Reglamento 1400/2002 y propuestas relativas a los contenidos de la normativa sucesora del mismo.
- Información periódica a nuestros socios a través de las asociaciones integradas en CONEPA sobre la evolución de los proyectos de normativa a fin de ir preparando a nuestras bases en los distintos escenarios posibles.
- Contactos con las asociaciones de consumidores y clubes de automovilistas para mantenerles también al día de los trabajos que realizábamos en Bruselas y sus consecuencias en los usuarios españoles.

DESPUÉS DE LA ENTRADA EN VIGOR

- Comunicaciones inmediatas valorando el texto y sus novedades el mismo día de su publicación a nuestros socios a través de las asociaciones integradas.
- Lo mismo para las asociaciones de consumidores, clubes de automovilistas y servicios de consumo de las Comunidades Autónomas. Mantenimiento de contactos con todas estas instituciones para informales periódicamente sobre el seguimiento de la norma y nuevas cuestiones relacionada con ella (por ejemplo, la situación de los talleres y usuarios de motocicletas en asuntos como la formación técnica y el derecho a la libre elección de taller).
- Informes posteriores más detallados para los asociados a través de circulares y boletines.
- Plan de comunicación dirigido a los talleres para que informasen a su clientes de la entrada en vigor del Reglamento 461, con una doble vertiente: destacar obligaciones que han de conocer los talleres y comu-

nicar el nuevo marco legal a los usuarios. A través de las asociaciones de CONEPA, se ha impactado directamente en unos 10.000 talleres. A través de otras asociaciones, de las redes de talleres y de nuestra propia página web (donde se recoge todavía hoy el texto íntegro de la comunicación) calculamos que esa cifra puede haberse duplicado.

- Jornadas específicas para dar a conocer el Reglamento a nuestros socios. En Madrid, por ejemplo, desde ASETRA se realizó una doble convocatoria en el mes de julio y está prevista otra para comienzos de octubre. Asimismo, desde el mes de junio un nuevo vehículo de nuestro Área de promoción, circula por Madrid con un mensaje bien visible: “la revisión del coche en un taller multimarca no anula la garantía del fabricante”. En Almería, por citar actividades recientes de otra asociación miembro, esta misma semana (día 14 de septiembre) el reglamento ha sido el argumento principal de las I Jornadas de la Posventa, organizadas por Asotecauto.
- El departamento Jurídico de CONEPA recibe diariamente consultas a través de las asociaciones miembro para resolver dudas.
- El departamento de Comunicación de CONEPA ha sido requerido por los principales medios escritos, audiovisuales y online de ámbito generalista a Ahora, una vez que entendemos que el taller ha tenido suficiente tiempo para conocer la nueva norma y evaluar las posibilidades de aprovechamiento en cada empresa individualmente, iniciamos una segunda etapa en la que los talleres reforzarán su comunicación al cliente apoyándose en pósters informativos situados en sus instalaciones, folletos y un área específica para el usuario en nuestra página web www.conepa.org.
- Dentro de unos meses, está prevista otra acción de refuerzo en cuyos contenidos trabajamos actualmente. En línea con lo dicho al principio, el reto está en la comunicación continuada. Los esfuerzos puntuales, si son aislados, no sirven de nada.



Los constructores no se quedan quietos; como SEAT, tienen preparado un arsenal de acciones para captar cuota en la posventa.

Poco después, se sumaban nuevas estructuras a esta campaña: **Eurotyre**, **Holy-Auto** y **GECORUSA**.

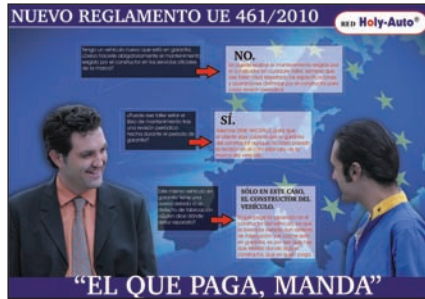
La tercera fase, ya este mes de octubre, suponía la edición de 10.000 pósters, 9.000 de ellos también adaptados a la imagen de su red SPG Talleres y su programa Profesional Plus para el taller independiente.

Tras estos meses de campaña, el grupo de distribución se mostraba satisfecho de la iniciativa, porque ha transmitido un mensaje claro y único, porque se han unido otras empresas del sector y porque consideran que ha ayudado a superar la pobre estadística que concluía que solo tres de cada diez usuarios conocían la existencia del Nuevo Reglamento y los beneficios que aporta a los conductores.

Opiniones

Hay quien se sigue preguntando porqué no se realiza una campaña conjunta, hay quien ya, en vez de esperar una unión que no termina de producirse, simplemente se une a quien se muestra activo y dispuesto a compartir su trabajo, pero también (y en honor a la verdad) hay quien cree que es mejor seguir trabajando en el día a día sin grandes manifestaciones, para no soliviantar más la sensibilidad del canal constructor, concurrente y de intereses similares (en lo que a posventa se refiere) a los del canal multimarca.

Sobre la campaña, Los directivos de **Grupo Serca** (su gerente, su director de marketing y sus socios, especialmente los que forman parte de su Consejo Consultivo) comentan: "Nuestra intención no era ni es liderar nada, lo importante no es qué ha supuesto el sector, que esperamos sea mucho: entre los recambistas, no todos saben lo que es la nueva ley ni lo que representa para nuestro sector. Los usuarios, en su mayoría, desconocen la nueva ley igual que desconocían la anterior, y aquellos que la conocen, no se la creen y, como si preguntan a su taller tradicional, éste tampoco tiene muy claro como va, nos queda un gran trabajo de



Holy-Auto, como Gecorusa, quisieron lanzar el mensaje a sus clientes.

información empezando por la posventa. Aspiramos a que una parte de todo el esfuerzo realizado (tanto económico como humano) se vea recompensado con el hecho de que los clientes de nuestros talleres sean conscientes de ello. Es cierto que también ha sido importante, ya que una vez más nos ha vuelto a presentar ante el mercado como un grupo de referencia en lo que a la comunicación se refiere, aunque insistimos que nuestro objetivo con la campaña no era hacernos publicidad, sino dar a conocer más y mejor el nuevo Reglamento. Por ello se la hemos pasado a Ancera, para que cualquier recambista o grupo pueda utilizarla. Se conseguiría llevar al mercado un mensaje único para que todos hablemos el mismo idioma y no desorientemos al usuario final. Como inconvenientes, poner de acuerdo a todos para que **INVIRTAN** (en tiempo y en dinero) un poco en informar de esta ley que tanto nos puede beneficiar a todos, al taller, al distribuidor y al fabricante de componentes".

Según dice **Manuel Alcalde**, gerente de **Holy-Auto**: "Pensamos que el usuario y sector posventa no conocen los derechos del nuevo reglamento, por nuestra parte nos hemos sumado a la iniciativa de Serca con 100.000 trípticos y 20.000 póster para entregar a nuestros talleres; el material es el mismo sólo cambiando nuestro logotipo y colores del tal forma que demos una misma imagen ante terceros. Por supuesto, deberíamos tener más unidad en el sector, pero en fin..... nada nuevo."

Más o menos en los mismos términos se expresa **José Miguel Ibáñez**, gerente de **Gecorusa** quien dice: "El usuario está todavía poco informado, de ahí que hayamos tomado iniciativas como los trípticos informativos que se han distribuido por centenares de miles entre varios Grupos. El sector, creo que está mucho más informado que el usuario: es "imposible" que alguien del sector, a día de hoy, aún no se haya enterado de nada. Me he sumado a la iniciativa de Serca porque 'la unión hace la fuerza'; desde muchos puntos diferente, el taller y por extensión, el usuario va a recibir muchos documentos informativos, todos con las mismas palabras, el mismo mensaje, las mismas preguntas y las mismas respuestas. Por tanto no estamos 'confundiendo' al taller ni al usuario. Sólo cambia el color del mensaje. Nosotros hemos comenzado a 'bombardear' a la vuelta de las vacaciones, es decir, el 1 de Septiembre; sí tengo que decir que ya en su preparación fue apoyado por todos los componentes del grupo y, por tanto, como una buena idea tanto llevarla a cabo, como hacerlo según

el mismo criterio que los demás grupos. Claro que todo lo que se haga desde Ancera debe ser consensuado por todos, al fin y al cabo, es para beneficiar a todos. Lo que ocurre, es que la agilidad y rapidez, a veces, no son posibles desde instituciones donde no es tan fácil dar pasos rápidos como en tu propia casa. Creo que aún puede producirse y, seguramente, se sumarán actores que hasta hoy no lo han hecho. De llevarse a cabo, se conseguiría más unidad, más fuerza, sin lugar a dudas.

Y Si no cristaliza, tampoco debemos dramatizar; no siempre salen las cosas como uno quiere y también, a veces, es mejor arrimar el hombro y no dejarnos llevar por el 'ya me avisarán'".

Para **Miguel Ángel Cuerno**, presidente de **ANCERA**: "El usuario apenas es conocedor de sus derechos en base al Reglamento 461/2010, pero el trabajo realizado hasta la fecha facilitará mucho este conocimiento. En cuanto a la posventa, en estos 8 años de información creo que el 100% lo conoce.

Creo que en el congreso de Bilbao, se hizo lo que se tenía que hacer, que fundamentalmente era dar actualidad y notoriedad al nuevo reglamento. Eso ha desembocado en una repercusión mediática importante y ha posibilitado que todo el mundo se esté moviendo para informar de las ventajas de esta norma y además, de informar rápidamente. Parece que se ha creado un concepto de "competir en informar" para ver quien informa primero. Los diferentes formatos informativos son normales y lógicos en un mercado tan competitivo y que compete por todo, incluso por informar. **ANCERA**, es evidente, es la entidad que más acciones ha realizado para dar a conocer el reglamento anterior y ha liderado la negociación del nuevo Reglamento en todos sus aspectos. Desde el mismo instante que apareció la nueva norma, se han iniciado acciones, como actualizar los textos de todas las campañas puestas en marcha (lo que se hizo en una semana): la celebración del congreso de **ANCERA**, diez días más tarde de la publicación, múltiples reuniones locales, etc.

Creo que **SERCA** es un grupo especialmente implicado en el beneficio de todo el sector y, por tanto, hay que felicitarles por el trabajo realizado desde un magnífico departamento de marketing. Pienso que la visión del Grupo **SERCA** de ampliar su campaña a cualquiera que la quiera utilizar es muy inteligente, porque un mercado tan grande hará más grandes a todos los operadores. Es natural, y dice mucho a favor de sus dirigentes, que otras compañías con menos estructura utilicen la campaña de **SERCA**."

Julio Ramos, de **Talleres Ramos** explica: "Creemos que gracias a la televisión y a los folletos que les damos a los clientes, éstos empiezan a conocer el Reglamento. Hemos notado que la gente lo comenta cuando traen el coche a la revisión anual. Esta acción es fenomenal, muy positiva. Es importante que sigamos haciendo cosas como esta y sumarse: cuanta más fuerza hagamos entre todos los que formamos parte del sector, mucho mejor, pues es algo que nos afecta a todos." ●



RESUMEN DE LA VISITA A LA MAYOR FERIA DE LA
POSVENTA EN EUROPA

Automechanika Frankfurt 2010: Estabilidad

Hoy por hoy, el buque insignia de Messe Frankfurt es la feria líder en la posventa europea, pero la situación compleja de las economías del viejo continente, había creado expectación sobre cómo iba a desarrollarse esta nueva edición. No defraudó: optimismo, más expositores, nuevos pabellones y un visitante más profesional que nunca.



Cifras e impresiones

Las cifras oficiales hablan de nuevo récord respecto a la anterior edición: 4.486 expositores de 76 países (con la aparición por vez primera de compañías de Congo, Macao, Filipinas, Albania y Vietnam), consiguiendo un incremento de un 2%, y una presencia de compañías de fuera de Alemania de un 87%; también buenos resultados en lo que respecta a visitantes: 155.000 profesionales de 180 países, con un incremento del 5% de los que vinieron de fuera de Alemania.

Pero fuera de las cifras, la cuestión es la percepción general.

Dejando aparte la presencia arrolladora de los distintos países asiáticos, en sus pabellones oficiales o de forma independiente, que conta-

biliza en la cifra, lo que sí pudimos observar a lo largo de los primeros tres días de exposición fue la presencia de los grandes nombres de las compañías europeas, pese a sus evoluciones internas (algo complicadas, algunas de ellas), cuidando muy mucho su imagen, sacando pecho algunas (a quienes les va muy bien) y ofreciendo su mejor cara todas, como no podía ser de otra forma; eso sí, rotando la presencia de sus profesionales, para no desatender ningún frente, y haciendo verdaderas maratones de reuniones y encuentros para optimizar al máximo el tiempo disponible de las 9 a las 18h. Pocas ausencias relevantes (**Johnson Controls**, por ejemplo), muchos stands ampliados o renovados en su imagen (**Sagola, AS, Ajusa**, etc) y, aún habiendo muchos, muchos visitantes de

todo el mundo (saludamos a los miembros más relevantes de la distribución española), menos aglomeraciones, menos agobios en pasillos y stands; más calidad de atención a las visitas y visitas con mayor nivel de interés; y con ganas; menos "aire de crisis", más "aire de vamos a trabajar".

Salgan bien o no las operaciones, que eso ya es asunto posferia, la feria fue mucho más profesional que nunca, y se mantuvo estable en su "performance". ¿Por cuánto tiempo? Una buena pregunta.

El concepto ferial está cambiando en el mundo y aunque Automechanika Frankfurt tiene una salud de hierro, el efecto Worldwide (que haya ya 14 Automechanikas) podría atomizar seriamente el impacto de la feria, (aunque otra



EquipAuto, promoviendo su edición 2011, en París, del 11 al 15 de octubre de 2011

–o sea, la fusión TecDoc/TecCom-, **Magneti Marelli-Fiamm**, **TRW-Gabriel**), *planteamientos empresariales* (**Eling-Klinger**, **Federal-Mogul**, **PSH**, **UFI**), *nuevos directivos* (**Miguel Menéndez**, como nuevo director de compras de Cecauro –además de que la compañía cambia su director en Barcelona, que será **Basilio Navarro**-, **David Zapata**, al frente de Federal-Mogul en su nueva etapa madrileña, etc.), *nuevas ferias* como **Motortec Automechanika**, **MotorMecánica** (del 23 al 26 de febrero de 2011 en Zaragoza) también envió gente a Frankfurt, **EquipAuto**, **Autopromotec** (del 25 al 29 de mayo de 2011 en Bolonia) y el resto de ferias de *Automechanika Worldwide*.

Foros, premios, futuro

Los Automechanika Forum son las reuniones donde se dan a conocer estudios, se debate sobre tendencias o se intenta situar el contexto del sector de la automoción, sea sobre los nuevos modelos de automóvil y su tecnología sea sobre los desafíos que esas tecnologías, sus tendencias o normativas implican para los profesionales de la posventa.

Este año, la ecología, el marco legal del 461/2010 o la libertad de reparación, estuvieron en las agendas de los asistentes.

Además, los **Premios de la innovación** (**IQ Power**, **Steelmate**, **Osram**, **Pewag**, **Texa**, **Kristal Coatings**, **Birchmeier Sprürtechnik**, **Robert Bosch**), junto a los **Premios a la "Sostenibilidad"** (**Daimler**, **SKF**, **Herrmans**, **Bart Ebben**, **Volkswagen**, **Ydun**, **K&N**, **TMD Friction**, **SKF**, **Contitech**, **AVL**, **Atlasbx**, **Millers oils**, **Hella**, **John Gold**, **Star**, **ASNU**, **Robert Bosch**, **Michael Köberlein**, **Chemplex**, **Unitron**, **Kremsmüller**, **Dover**, **Kärcher**, **Faritec**).



Los Innovation Awards estuvieron expuestos en un lugar preferente a lo largo de toda la feria.



4.486 expositores de 76 países, un 2% más que en 2008, y 155.000 visitantes de 180 países un 5% más que en 2008 de fuera de Alemania. Nada mal para una Europa en crisis.

lectura es que se extienda el impacto, claro); sin olvidar las TIC, la inmediatez de las holoconferencias (Pepsico, en Estados Unidos, en plan Star Trek, tal como comentábamos con un expositor), más allá de las videoconferencias o de las retransmisiones on line de las informaciones mediante el ordenador, como la propia Messe hizo para su presentación previa a los medios internacionales.

Presentaciones, informaciones, encuentros y novedades

Messe Frankfurt suele facilitar la labor de la prensa planteando una agenda de presentaciones internacionales bastante denso, que se tiene que coordinar con las citas establecidas de acuerdo con las compañías que prefieren realizar sus comentarios de una forma más



Alberto Leal, director comercial de Motortec Automechanika Ibérica, explicando las impresiones de los potenciales expositores captadas por él mismo y por Raúl Calleja, su director, para la próxima edición en Madrid, del 30 de marzo al 2 de abril de 2011.



personalizada (y ya habrán adivinado que es lo que preferimos). Así, *nuevos productos* en recambios, equipos, carrocería, etc. (**Phira**, **Tenneco**, **Bosal**, **febi bilstein**, **Lagos**, **Doga**, **EMM**, **Philips**, **Exide**, **Meyle**, **NTN-SNR**, **Istobal**, **Berton**, **Launch**, **Texa** y tantas otras), *nuevos catálogos* (**Ajusa**, **Al-Ko Record**, **KYB**, **Talosa**, **Orán**, **SPJ**, **Seinsa**, etc.), *acuerdos* (**TecRMI**



Messe Frankfurt, en movimiento

La feria crece cada año en metros, hasta hacerlo ya fuera de toda posibilidad de abarcarla en su totalidad. Esta edición tenía el aliciente del nuevo pabellón 11 y la elegante *Portalhaus*, una quinta vía de entrada; si bien es verdad que las tradicionales de la ciudad, la cercana al siempre espectacular pabellón 3 y la galería parecían ser las más empleadas, está llamada a incorporarse al imaginario ferial de los profesionales de la posventa. Contentos en general los expositores de carrocería y pintura que se trasladaron del tradicional 9.2 a sus nuevas ubicaciones, aunque algo preocupados por la lejanía del "corazón" de la feria una vez pasó el "efecto novedad" que tenía este año la ubicación.

Pero no sólo estrenan instalaciones, también en Messe se producen relevos entre su directiva y es que **Michael Johannes** sustituye a **Stephan Kurzwski**, responsable de extender la "marca" Automechanika por el mundo y que ahora será director de bienes de consumo y ventas.

Por su parte, **Thomas Aukamm**, director del buque insignia de Frankfurt es sustituido por **Olaf Musshoff**, yendo a Rucker, una compañía de I+D que mantiene acuerdos en España con Lypsa, y por ello veremos al sonriente y castellano hablante directivo por estos pagos más de una vez.



Thomas Aukamm (en la imagen, junto a Carlos García, director de IFEMA) y Stephan Kurzwski dejan paso a Olaf Musshoff al frente de Automechanika Frankfurt y a Michael Johannes, quien se responsabilizará de Automechanika Worldwide.



Automechanika Frankfurt

Tras la feria, fiesta

Como el 9.2 quedaba libre, se organizó un anticipo de la famosa *Oktoberfest*, una fiesta para el expositor y todo el nivel se llenó de música, colores y cerveza, servida por camareras ataviadas con vestidos tradicionales.

Tras la fiesta, al hotel; este año fuimos de los privilegiados que pudimos hospedarnos en el Marriott, justo delante de la feria; hubo quien aún organizó reuniones con sus distribuidores (NGK, TRW) algunos de ellos en el Maritim (justo dentro de la feria), y muchos hubieron de hacer la cola del transporte elegido para desplazarse a los distintos alojamientos a lo largo y ancho de la ciudad o en los hoteles del aeropuerto, algunos llegando a desplazarse hasta 30 Km.

Resumen de novedades

Un acontecimiento como Automechanika Frankfurt no puede dejarse pasar; hay que mentalizarse, supervitaminarse y mineralizarse, armarse de buen calzado, porque las jornadas son duras aún contando con Pendlebus o Via Mobile, para acercarse a un evento que, hoy por hoy, sigue siendo el mejor. Nosotros así lo hicimos y, seguidamente, les ofrecemos un resumen de lo que allí pudimos ver.

UFI FILTERS



El Cocinero de UFI, en acción: **Giorgio Girondi**, presidente del Grupo **UFI Filters**, un empresario dinámico y con un sentido de la puesta en escena de su compañía muy innovadora, expuso las líneas estratégicas clave durante la conferencia de prensa; preparados para el futuro, en su stand se disponía de la información de los **filtros** de aire, aceite y gasóleo que suministra como equipo original al Grupo Audi-Volkswagen, Fiat, Ford, Opel-GM y BMW y que ya están disponibles en el mercado de reposición. También mostraron sus nuevas **soluciones para la filtración de combustible GLP** y que tienen como destino modelos de las marcas Opel-GM, Fiat, Seat, Skoda y Volkswagen. Este elemento filtrante, ya suministrado en equipo original, está en proceso de homologación para ser comercializado en el mercado posventa.

FERVE

Los fabricantes de cargadores de baterías, comprobadores, arrancadores y demás productos al servicio de la batería, **Ferve** son de los expositores constantes, ya que acuden a la feria desde hace más de veinte años. Las novedades han centrado en tres aparatos de comprobación: **F-2400**, un pequeño comprobador de baterías y alternadores de 12 y 24 voltios. **F-814E**, un comprobador de baterías y alternadores provisto de un voltímetro analógico de alta precisión con una versión con visor digital. **F-1707**, una pinza amperimétrica y multímetro de dos selectores de intensidad (400 y 1000 A).



TECRMI

Juan Ramón Cervantes y Albert Badía, nos explicaron que los socios propietarios de **TecDoc Informations System GmbH** y de **TecCom GmbH** han acordado la fusión de ambas en el año 2013. Uli Zehnpenning, hasta ahora gerente de TecDoc, y Jürgen Buchert, hasta ahora gerente de TecCom, asumirán conjuntamente la dirección de las dos compañías. Con la fusión se implementará el desarrollo de una nueva plataforma de información con el nombre **TecRMI** que contendrá información sobre la reparación y el mantenimiento de vehículos para ponerla a disposición general del mercado del recambio independiente: standard y personalizable, incluye cruces de precios IAM_OE (por primera vez), marca blanca y tiempos de reparación vinculados a las piezas.





43.200 referencias en stock.
72.843 consultas telefónicas.
Miles de discusiones con el jefe.
1 MARCA DE FILTROS.



MANN-FILTER, LA MARCA DE CONFIANZA.

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

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

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

MANN FILTER

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

MANN+HUMMEL IBÉRICA, S.A.



FILTROS CARTÉS

Filtros Cartés se presentó con su marca **Step Filters**, cubriendo necesidades específicas de sus clientes, que demandan productos competitivos con calidad de primer equipo. Las gamas de producto están dirigidas a sistemas de freno, vehículo industrial y obra pública, separadores de agua, maquinaria forestal, jardinería y cortacésped, pequeña maquinaria de construcción, coches sin carnet y aplicaciones especiales. La marca cuenta actualmente con más de 600 referencias, estando previstas 1.500 a final de 2010 y acaba de lanzar al mercado dos catálogos específicos, de filtros de habitáculo para maquinaria agrícola y de obra pública, y de filtros de aire para jardinería y pequeños motores.

FERSA BEARINGS

La apuesta de **FERSA Bearings** en la edición 2010 de Automechanika fue realzar su imagen de fabricante europeo de rodamientos de calidad. Para ello el stand fue un elemento clave: 150m², distribuido en dos plantas, para atender de forma cómoda a los clientes que les visitaron. La compañía ha querido mostrar en esta edición su capacidad para desarrollar **rodamientos para las aplicaciones de vehículo**



Automechanika Frankfurt

comercial, exponiendo uno de cada familia: Hub Wheel Truck, Compact Wheel Truck y Compact Wheel Truck. También se llevó a cabo la presentación de dos nuevos catálogos: el nuevo **catálogo general** incluye cerca de 2000 referencias, siendo el 10% de ellas nuevas, desarrolladas por nuestro departamento de I+D+i en este último año. En el **catálogo de Automoción** se han incluido más de 350 kits de rueda, ampliando de esta manera la gama de kits que FERSA ofrecía a sus clientes. Se impartieron además dos seminarios sobre la nueva gama de rodamientos bicónicos y sobre las capacidades técnicas que el departamento de Ingeniería de Producto pone a disposición de sus clientes.

INDUSTRIAS DOLZ



La firma castellonense **Industrias Dolz** desembarcó en Automechanika Frankfurt con el nuevo **suplemento del catálogo de bombas de agua 2010**, que reúne 45 nuevas referencias en bombas de agua para el automóvil, cuyo destino son más de treinta marcas de vehículos, con un diseño que facilita su consulta e incorpora información técnica más detallada; mostraban la **actualización del catálogo en CD** y la **profunda renovación de su página web, www.idolz.com**, visualmente más atractiva y destaca la celebración de los 75 años de la empresa, efemérides que se produjo el pasado año 2009. También cuenta con nuevos servicios como el de la suscripción mediante RSS para disponer de completa información sobre la empresa y el sector y próximamente estará disponible el catálogo on-line con un programa que permitirá que sea actualizado mensualmente.

LIZARTE

Oscar Huarte y **Mónica Fuentes** de **Lizarte** incidían en los beneficios del refabricado como opción ecológica, económica y de calidad. La compañía recicla casi medio millón de kilos de materiales que en vez de ser chatarra, se convierten en 300.000 kg. de producto de alta calidad. Además hablaban de su inminente nueva página web con dos objetivos: poder realizar pedidos on-line y que los usuarios del producto estén informados sobre la compañía Navarra, e identifiquen las características como alternativa en calidad y precio. Su presencia en la feria



potenciaba su faceta exportadora (un 45% de su producción), uno de los mercados que están estudiando trabajar con más intensidad es Sudamérica.

AIRTEX

Airtex aprovechó 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. También expuso las últimas novedades de productos de **Bomba de Agua, Bomba de combustible, Filtros Lubrifier y Componentes para el motor**, que Airtex da a conocer en la feria cada año. La compañía incorporó recientemente a **Eduardo Sanz** como director general, en sustitución de José Miguel Guinda; Sanz reportará directamente al Presidente de ASC Industries Tom Blackerby. Su cambio de instalaciones (8.000 m² en el Polígono PLAZA, Zaragoza) en abril de 2009, ha supuesto un punto de inflexión para su desarrollo, ayudando a planificar su logística interna de una manera más eficiente, lo cual ha sido crucial para potenciar el crecimiento experimentado por la compañía en el último año y medio.



GATES

Gates presentaba la **nueva polea libre de alternador DriveAlign**, El **nuevo catálogo general de producto**, que ha aumentado sus referencias como la gama ABDAS, he-



herramientas específicas para la instalación de correas, procedimientos y productos de prestaciones pesadas. Por otra parte, promovían sus boletines de información técnica desde la web (www.gates.com/europe/technicalbulletins) y los **kits de correas de distribución PowerGrip**, que están disponibles para el 99% de los vehículos del parque europeo.

NTN-SNR

NTN-SNR acudían a la feria con su nuevo nombre (desde que el pasado julio NTN Corporation comprara el 80% de SNR); sus planes pasan por llegar a un crecimiento del 60% en 2011 (comparándolo con 2007), a lo que contri-



buirán los más de 400 productos de nueva incorporación lanzados desde principios de este año, entre los que destacan las **107 nuevas poleas damper** (un producto OE), las **26 de rodamientos HGV** y las **36 de rodamientos de embrague**. A los clientes se les ofrece la posibilidad de acceder a un catálogo gráfico con más de 10.000 piezas disponibles.

ROBERT BOSCH

Con dos ubicaciones, en el interior del pabellón 8 y en el exterior, **Robert Bosch** presentaba novedades en diagnóstico, recambios y servicio técnico. En lo que se refiere al mantenimiento, especial énfasis en los elementos para intervenir en los vehículos híbridos, actualizando los datos en el software **Esitronic**; mostraban el **FSA 050**, un nuevo tester manual para el tra-



bajo en sistemas de alto voltaje, comunicado con los equipos de la serie FSA 7 mediante radiofrecuencia; también mostró por primera vez, el **nuevo servicio de ayuda técnica en remoto** desde la hotline técnica para talleres, que utilizan el software Esitronic de Bosch. También mostraron un nuevo **programa para el mantenimiento y la reparación de vehículos industriales**: un programa de piezas, como las escobillas **Aerotwin**, y nuevos aparatos de diagnóstico **KTS Truck** y **KTS Truck 800** y el paquete de software correspondiente **Esitronic Truck**. Por primera vez se mostró 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. Mostró el **Denoxtronic 2 Retrofit**, una solución de actualización para accionamientos diesel que logra una reducción de hasta el 90 por ciento de las emisiones NOx. Presentaba además las **baterías con tecnología EFB/AGM** para vehículos con Start&Stop, los **cargadores de baterías C3 y C7**, y los **pilotos halógenos de trabajo y auxiliares** como el Pilot 175 en Xenon.

NGK



NGK Spark Plug Europe se presentó en la feria con varias novedades: han aumentado la cobertura de sus **calentadores D-Power** con cuatro nuevas referencias (DP 56, 57, 58 y 59) alcanzando el 95% del mercado. También han lanzado la nueva bujía para el Opel Astra ECOTEC 1.4 Turbo, con iridio en el electrodo central que prolonga la vida útil de la bujía; el diseño del electrodo central diseño (sólo 0,6mm de diámetro) permite reducir el voltaje requerido, asegurando el arranque y el diseño del aislador minimiza la posibilidad de creación de depósitos durante los arranques en frío. También se comunicaba la elección

como proveedor exclusivo de Fiat para el motor TwinAir de las bujías de platino, sondas lambda de banda ancha y de óxido de circonio.

TALOSA

Talosa presentaba su catálogo 2010 con 4000 referencias en producto terminado: brazos de suspensión, rótulas, bieletas, silent blocks, que se ampliará para llegar a cumplir su objetivo: cubrir el 90-95% del parque europeo. Para ello,



se va a instalar una fábrica de silentblocks en India, mediante un acuerdo de joint venture, cuya producción se lanzará el año próximo. Patxi Gorrotxategui, director general de la compañía y Aitor Gorrotxategui, jefe de ventas, posan con el catálogo.

BREMBO

Brembo anunciaba el aumento de sus **discos de freno con recubrimiento especial anticorrosión** de 110 a 350 referencias a lo largo del próximo año, además de potenciar la distribución europea de su gama completa de productos para la posventa (discos, pastillas, componentes hidráulicos, kits para mantenimiento de frenos de tambor), creada para proporcionar a los clientes un alto nivel de servicio, así como el **nuevo programa de formación multimedia "Brembo Brake System Academy"** y el **nuevo catálogo 2010/2011 integrado Friction Products** para automóviles y comerciales ligeros, renovado en su diseño que incorpora 300 nuevas referencias de pas-

Automechanika
Frankfurt**DAYCO**

Dayco presentaba el **catálogo 2011 de Vehículo pesado** que incluye 317 nuevas referencias llegando así a las 699. También se hablaba de la nueva base logística desplegada en Alemania, operativa desde este pasado agosto y del programa de garantías (**Long Life +1**) que aumenta a tres los años los productos High Tenacity, para lo que el taller debe seguir una serie de pasos en la web.

AL-KO RECORD

Los **nuevos catálogos 2011** de amortiguadores, para Turismo (con más de 150 nuevas referencias), Vehículo industrial y Kits de rueda, además de la **nueva gama de amortiguadores de cabina** eran las estrellas del stand de **Al-ko Record**.



tillas, casi 250 nuevas referencias en discos, 40 códigos de frenos de tambor, disponible también on-line en su web y con la codificación empleada en TecDoc.

PHILLIPS

Destacando su papel de innovación a lo largo del tiempo, **Phillips** presentaba la lámpara **BlueVision ultra**, la única lámpara homologada en el mercado que ofrece una



miento en posventa de una gama especial para vehículos eléctricos, híbridos, semi híbridos y micro híbridos, la **Exide ECM**.

DOGA

En el stand de **Doga** destacaban como novedad la presentación internacional de su **nueva gama de electroventiladores y turbinas**, fabricados con tecnología propia pudiéndose adaptar el diseño. Con catálogo propio, la nueva gama cuenta con un apartado de accesorios y depósitos para complementar la oferta.



luz blanca brillante junto a unos efectos en azul, que proporciona la experiencia más parecida a una lámpara de xenón. También presentaban la **X-tremeVision**, una gama de luces halógenas para el automóvil que ofrece un 100% más de luz en comparación con una lámpara estándar. Sus nuevos productos también eran las **LedDaylight 8**, una versión para no deslumbrar en conducción nocturna y **Led Light 4** para vehículos de segmento medio.

EXIDE

En el stand de **Exide**, **Juan Antonio Vique** nos estuvo explicando las novedades de su compañía: además de las baterías para sistemas Start&Stop **Exide AGM**, destacaba el lanza-



TENNECO

En el stand de **Tenneco** todo el equipo europeo se disponía a explicar a los profesionales su vocación de "proveedor de soluciones": el lanzamiento de su **nuevo catálogo 2011**, que refuerza la cobertura de los vehículos asiáticos, los **filtros de partículas DPF para la posventa**, además del refuerzo en imagen con la participación como patrocinador oficial de suspensión y patrocinador principal de 2 de los eventos del **WTCC**.

AS

Kike Iriarte, director de marketing de **AS**, posaba frente a la portada del catálogo que ya ha experimentado una ampliación de 45 nuevas referencias, del que realizaban la presentación a su red de clientes europeos, aunque cerraron más contactos internacionales.



BERTON

Los equipos de **Berton**, como la **TDU Pad para moto** o el **TDU PC de nueva generación** inspirado en la nueva tendencia de diseño de los tablet.



AJUSA

Como ya es tradicional en **Ajusa**, se aprovechaba la feria para realizar la presentación de su **nuevo catálogo general 2011**, con 300 nuevos motores para 1.200 modelos. Muchos visitantes en su renovado y elegante stand, sobretodo de Rusia (donde se dispone



La gama superior de Calentadores diesel

NGK es equipo original en: Alfa Romeo · AMG Mercedes · Aston Martin · Audi · Bentley · BMW · Citroën · Daewoo · Daihatsu · DaimlerChrysler · Ferrari · Fiat · Ford · General Motors · Honda · Hyundai · Isuzu · Jaguar · Kawasaki · Kia · Lancia · Lexus · Lotus · Maserati · Mazda · Mitsubishi · Nissan · Opel · Peugeot · Renault · Rolls-Royce · Rover · Saab · Seat · Skoda · Subaru · Suzuki · Toyota · VW · Volvo





Automechanika Frankfurt



de almacén propio) y países del este, siendo como son básicamente exportadores (un 80% de su producción).

BORGWARNER/BERU

BorgWarner/Beru daban a conocer las novedades como los nuevos sensores de alta temperatura para el **Smart Fortwo Coupé**, así como las últimas incorporaciones de



su gama de bujías **Beru**, las bujías de cerámica y las bujías de doble platino, junto a los turbos de geometría variable VTG, que disponen de kits de montaje en cooperación con Elring.

BOSAL



Heloísa Monzani, la directora comercial de **Bosal** en España, nos hablaba de lo más relevante del stand que se dirigía al mercado de ganchos y portabicicletas. A pesar de que son productos de primer equipo, está pensado que se lancen al mercado posventa el año próximo, como es el caso de un portabicicletas universal de alta gama pero con un precio aquilataado.

BRAIN BEE

Sin duda, la estrella del stand de **Brain Bee** era el equipo de diagnóstico **B-Touch**.



GRUPO CONTINENTAL

El **Grupo Continental**, con todas sus marcas (**ATE**, **VDO**, **Contitech**) estuvo presente en la feria; destacando: el tester de tercera generación de **ATE** o sus discos de freno.



DELPHI

Pensando en el reparador, **Delphi** presentaba un **nuevo programa de formación** que incluye cursos de multiplexado, common rail diésel, sistemas para vehículos híbridos, aire acondicionado y electrónica, así como una solución



para la **reparación del inyector electrónico Diesel EUI E3**, junto a nuevos productos para el análisis de combustibles, una **gama de filtros heavy-duty** y un **analizador de gasoil YDT553**.

ELRING

A veces la s novedades no son para celebrar. **Elring** anunciaba el cierre de su almacén en España, derivando la distribución de sus productos a **MS Motor Service** (con quien tenía acuerdos para su marca KS) y a **Mahle**, suministrados desde Alemania.



REMSA/R-H/EUROFREN

Eduardo Casero y **Jesús Hortal** de **Remsa/R-H/Eurofren** hicieron un alto en sus reuniones para comentarnos su satisfacción por sus resultados en nuestro país y por el intenso



trabajo que están desarrollando en el exterior. Aunque no estaban especialmente contentos con su ubicación (solicitaron más metros, pero hubo incidencias que impidieron el traslado al nuevo emplazamiento concedido), lo cierto es que no pararon.

*Perfectos
en todas las situaciones.*



Elige la calidad original. Siempre.

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



UFI[®]
FILTERS



Automechanika Frankfurt

**SPJ**

En colaboración con la empresa francesa Maurice Lecoy, del mismo Grupo Ficosa al que **SPJ** pertenece, la compañía anunciaba **nuevos modelos de espejos**, con intermitentes, cámara, además del lanzamiento de los **nuevos catálogos de espejos SPJ**.

HELLA

Luís Puchades nos informaba en el stand de **Hella** de la presentación de toda su gama de **productos de iluminación en LED**, como sus faros, pilotos traseros, faros auxiliares y de trabajo, luces de señalización y puentes, o las luces de balizamiento lateral, de posición y de gálibo. Como **Behr Hella Service**, presentaban un compresor de refrigerante de accionamiento eléctrico especialmente diseñado para los vehículos de tecnología híbrida y daban a conocer sus últimos desarrollos en la gama de refrigeración del motor y climatización de vehículos, incluyendo radiadores, ventiladores, condensadores o filtros deshidratantes. A través de **Hella Gutmann Solutions**, especialista en diagnóstico, la compañía presentará el nuevo **Mega Macs 66**, un equipo modular, adaptado



para dar servicio a vehículos eléctricos, que permite la incorporación de componentes adicionales como osciloscopios.

ICER

Rubén Llándier atendía a la prensa en el stand de **Icer** para explicar que la empresa se halla en uno de sus mejores momentos, reforzando su capacidad de producción en Tudela (con



7.000 m2 más) y que, dado que el año que viene cumplen su cincuenta aniversario, se están preparando ya una serie de eventos que refuercen la efemérides.

ISTOBAL

Istobal daba a conocer varias novedades: el puente de lavado **M'NEX** con sus dos versiones (el 22 -con la versión M'Tuning, con un diseño de vinilos que permiten personalizar el exterior de la máquina- y el 25), además del nuevo concepto de centros de lavado de alta presión **n'joywash** en sus versiones pack y Premium (con espuma multicolor Colorfusion, desarrollada para estos centros) y el nuevo **sistema de fijación de cepillos link-it**.

**KYB**

Además de presentar el **nuevo catálogo de amortiguadores 2011** con una cobertura para 3 millones de vehículos, y el de **muelles**, con 800 nuevas referencias, **Juan Carlos Díez** estuvo explicándonos las estrategias de **KYB**: la creación de una nueva empresa en Alemania, **KEH (KYB Europe Headquarters)**, para OE e IAM, aproximándose más al cliente, intentando aportar servicios. También van a ampliar las líneas de recambios en la factoría de Pamplona, creándose, además, un programa de mantenimiento de amortiguadores denominado **KYB Suspension Solutions** que, en 2011, pretende proporcionar al taller, de la mano del distribuidor, herramientas que comuniquen al usuario la necesidad del cambio de amortiguadores. En la actualidad se halla ya en fase de pruebas piloto en España, e incorpora elementos multimedia como vídeos, visualización de la instalación, etc.





LAUNCH

Diversos equipos como novedad en el stand de **Launch**: elevadores, alineadores de dirección, equilibradoras de neumáticos, etc.

PSH

Jaume Rodríguez (izquierda), responsable de **PSH** en España y **Theo Erbé**, el propietario de la firma, mostraban los nuevos productos: las **sondas lambda Carpa** y las **baterías Celectric**, además de hablar de la consolidación en nuestro mercado de los productos base: los alternadores y motores de arranque.



SEINSA/AUTOFREN

Miguel Ángel Errea, el director de exportación de **Seinsa/Autofren** nos ensañaba el nuevo catálogo 2011, con un 25% más de referencias. Además, han lanzado una nueva gama de piezas de metal que (empe-

zando por 50 referencias, aunque se espera aumentar a 100) pretende cubrir casi la totalidad de parque europeo, para seguir con el mercado americano.

VALEO

En el stand de **Valeo** destacaba el lanzamiento de **Valeo Classic**, una gama para la posventa en vehículos de más de 10 años (segmento D4 y D5, aproximadamente unos 110 millones de vehículos en toda Europa), pensado para que el taller pueda ofrecer al cliente una alternativa sólida a los productos Premium, con ahorros del 20 al 40% (en función de la familia de producto); con embalaje especial, se inicia la gama con 59 alternadores, 41 motores de arranque remanufacturados que cubren el 40% del parque europeo. También mostraban **cinco nuevas gamas de lámparas** con nueve tipos de halógenas, que se lanzarán a finales de año y que cubrirán el 98% de los vehículos mundiales. También se mostraba el **Speed Visio Nomad** y **nuevas herramientas de taller** (ClimFill, ClimTest-V2, ClimFilter, ClimPur y ClimSpray).



Automoción y Transporte

FILTROS cartés

El Stock más completo de Europa

Automoción - Agrícola - Transporte - Obra Pública - Industria - Marina

www.filtroscartes.com

ventas@filtroscartes.com

MADRID ☎ 902 300 360 Fax: 902 300 370

BARCELONA ☎ 902 300 361 Fax: 902 300 371

SEVILLA ☎ 902 300 362 Fax: 902 300 372

Por los pasillos

Los españoles en Frankfurt: muchos expositores y los principales grupos de distribución desplazaron a sus directivos para visitar la feria. Muchas caras conocidas en el mercado español de la posventa por los pasillos y stands.



Automechanika
Frankfurt



MANN+HUMMEL

La compañía pretendía realizar una presentación de sus productos bajo el objetivo de la eficiencia en filtración para reducir las emisiones: filtros de aire, aceite, combustible, habitáculo, además de otros productos con calidad de equipo original.

Se presentaban, como viene siendo habitual, en un stand amplio y elegante, donde pudimos ver reunidos a algunos líderes de la distribución española con **Stephen Schneider**, **Jorge Sala** y **Ricardo Peris**.

Entre los filtros novedosos, los **SCR**, unos filtros de urea que reducen los óxidos nitrosos en los gases de escape de los que se ha ampliado la gama. También incidían en las prestaciones en capacidad de filtración y durabilidad de los **filtros de aire MANN-FILTER**, mejores que los filtros de aire para deporte, gracias a una serie de pruebas realizadas en los bancos motores de la compañía comparando filtros de aire de diferentes marcas con los correspondientes de Mann. Otro de los productos mostrados en la feria es el filtro de habitáculo equipados con una capa especial de polifenol que recoge las partículas sólidas como el polen y los microorganismos además de los gases perjudiciales y olores desagradables. La capa de polifenol en los filtros evita el crecimiento de los microorganismos y bloquea los alérgenos. Por ello, los filtros de habitáculo proporcionan una protección aún más completa a los conductores y pasajeros.



PARA LOS PRÓXIMOS **5 AÑOS**
NO TENDRÁS QUE PREOCUPARTE!

BRAIN BEE SE ENCARGA DE
PROVEER A TU TALLER DE LA
MEJOR AUTODIAGNOSIS.

ST-6000

SCANTOOL BRAIN BEE



Para garantizar a tu taller de los correctos instrumentos y afrontar con éxito los desafíos que te impone el Mercado, Brain Bee te ofrece una oportunidad que no podrás rechazar.

DESDE HOY NO TENDRÁS MÁS EXCUSAS. PASATE A ST6000.

Para los próximos **5 AÑOS**, asegúrate de poder utilizar en tu taller **ST-6000**, AUTODIAGNOSIS BRAIN BEE a solo **€ 84,00 +iva al mes**, cuota que BRAIN BEE te garantiza por **TODA LA DURACION DEL RENTING.**

No tendrás que presentar ninguna garantía financiera: será Brain Bee quien te dará la solución y garantizará por ti:

- >> **ACTUALIZACIONES DE LA BASE DE DATOS**
- >> **POLIZA DE SEGUROS PARA EL EQUIPO INCLUIDA**

por **toda la duración del renting.**

TODAS LAS CONDICIONES REPORTADAS SON INDICATIVAS. PARA LAS CONDICIONES DETALLADAS DEL RENTING SOLICITAR EL CONTRATO A VUESTRO DISTRIBUIDOR.

CONTACTA AHORA CON TU DISTRIBUIDOR MAS CERCANO.
Lo encontrarás en **www.brainbee.com**

BRAIN BEE IBÉRICA S.A.

C.DE SATURN, 33 - 08228 TERRASSA BCN
tel. +34 93731 3802 fax +34 93778 62476
administracion.iberica@brainbee.com
www.brainbee.com





febi bilstein

Un stand con su rojo corporativo lleno de “soluciones made in Germany” en el que destacaban el lanzamiento de sus febi bilstein ProKit y el febi Tester, además de haber renovado su página web.

febi bilstein, empresa alemana fabricante de recambios de calidad OE para todas las marcas de vehículos del mercado, tanto turismo como industrial, presentó en Automechanika dos novedades a nivel mundial desde su stand (en el que modificaron su presentación para que luciera mejor el rojo corporativo): la herramienta febi Tester y el nuevo programa febi bilstein ProKit. Ambas enfocadas al ahorro de costos y aumento de beneficios del distribuidor y del taller.

El **febi Tester** es una herramienta universal de comprobación del estado de la suspensión y dirección del eje delantero y trasero del vehículo para ruedas de hasta cinco pulgadas que no necesita corriente eléctrica ni utilización de gas; creado por un profesional del taller, la patente de febi supone para el profesional reparador visualizar el movimiento de todas las piezas en efecto de marcha real hasta 180 km/h (algo que no es posible con el vehículo en el elevador); además de verificar su estado, el equipo



permite en tan sólo diez minutos explicar al usuario la operación a realizar con una demostración visual.

El equipo será presentado a los distribuidores y talleres mediante reuniones locales en Gerona, Mallorca, etc. y dispone de un vídeo que muestra el procedimiento y el uso del equipo.

Por su parte, el programa **febi bilstein ProKit** supone proporcionar al profesional la posibilidad de solicitar todas las piezas necesarias para una reparación con una sola referencia febi, eliminando errores y ganando tiempo. El programa (que ya cuenta con 1000 referencias) se ha iniciado con las piezas de dirección y suspensión, pero está previsto que se incorporen nuevas familias de producto.



A lo largo de toda la feria, diversas azafatas emplazadas en los laterales del stand proponían a los visitantes profesionales un juego: en el soporte ipad se debían emplazar determinados productos en la zona del vehículo al que pertenecen; los participantes podían optar a un sorteo, cuyo ganador conseguiría un ipad. Por último, y siguiendo con el objetivo de ofrecer valores añadidos, la compañía ha renovado completamente su página web (<http://www.febi.com/febies/pagina-de-inicio.html>), que es mucho más atractiva y potente en las búsquedas. También ha creado www.febiweb.com dirigida a los distribuidores de la compañía, un nuevo sitio en el que se puede realizar comercio electrónico, permitiendo el diseño de un catálogo “a medida”.

Wulf Gaertner Autoparts/MEYLE

Meyle presentó los desarrollos de las piezas mejoradas HD, su catálogo, y los discos de platino Meyle-PD.



Su lema es “Nosotros nos ocupamos de todos los detalles” y durante la pasada Automechanika realizaron una presentación de sus productos, que pretenden posicionarse como una alternativa de alta calidad para dirección y chasis.

Juan Miguel Soriano, de Meycar, la compañía que introduce los productos de Wulf Gaertner Autoparts con la marca Meyle nos enseñaba el nuevo catálogo 2010 de las piezas Meyle HD, que, con un 20% más de nuevas referencias, ya está disponible en español, además de alemán, inglés, francés y ruso. El nuevo catálogo ofrece un resumen estructurado sobre las piezas MEYLE que pueden adquirirse para determinados tipos de vehículos.

Un capítulo de información previo describe a la empresa Wulf Gaertner Autoparts y clarifica la filosofía que subyace al programa de productos

HD. También se muestran ejemplos detallados de perfeccionamientos y mejoras de piezas OE.

Lars Peters, director regional de Europa oeste y América latina y **Simone Brett**, de la agencia de comunicación, nos mostraban también como novedad un **estabilizador HD** (Heavy Duty - alta resistencia) para los modelos Renault Mégane y Scénic. Con un recubrimiento anticorrosivo adicional (barnizado además de galvanizado) se logra una vida útil por encima de la media, que supera el estándar OE. Durante la muestra, se disponía de un ingenioso sistema en el que las piezas montadas en un vehículo sufrían distintas fuerzas, consiguiendo ver en pantallas las prestaciones de las piezas Meyle.

Además se presentaba el **Disco de freno PD** (Platinum Disk) que, en comparación con discos de freno convencionales, está recubierto con una capa de láminas de cinc de desarrollo especial que protege contra óxido de forma duradera y le confiere un brillo noble y persistente. El recubrimiento superficial está exento de cromo 6 y no contiene cromóxido ni otros metales pesados, como plomo, cadmio, níquel o mercurio – los resultados del test de rociado de sal y la formación de óxido podían verse en el stand dispone de una lijadura en cruz, viene montado y no es necesario desengrasarlo. En el grupo de productos de freno, el fabricante hamburgués ofrece un amplio surtido de discos, forros y componentes de freno de calidad de su marca MEYLE.

OCTUBRE

97

2010

C & P
Suplemento especializado de **mty**

22

Noticias

33

Noticias Centro Zaragoza

34

Noticias CESVIMAP

37

Eventos: Automechanika Frankfurt 2010

41

Aula Técnica Centro Zaragoza: la corrosión

45

Informe: productos de protección personal

48

Fichas CESVIMAP: equipos de protección personal: mascarillas

NOTICIAS

UNA NUEVA PISTOLA PARA LA APLICACIÓN DEL APAREJO

LLEGA LA ACCUSPRAY DE 3M

3M ha lanzado la pistola Accuspray, una HVLP con diámetro de boquilla de 1,8 milímetros para la aplicación del aparejo. Con ella, 3M aporta una solución a uno de los problemas tradicionales del taller de carrocería y pintura: al proceso de aparejado o imprimado de la zona a reparar no se le suele prestar demasiada atención. Por regla general la pistola que se emplea en el taller para la aplicación de imprimaciones suele ser una pistola vieja, poco sofisticada, o incluso alguna pistola de pintura reciclada para la aplicación de imprimaciones. Esto lleva a dedicar más tiempo a lijar la superficie, supone un mayor gasto de aparejo, y requiere un enmascarado más cuidadoso debido a los riesgos de pulverización. Además, la limpieza posterior de la pistola de aparejo es un proceso, sucio, tedioso y poco productivo.

Para poner fin a las pérdidas de tiempo comentadas, la Accuspray se presenta con una boquilla de plástico muy fácil de limpiar porque el aparejo no queda adherido a ella. Además, dado que la boquilla es intercambiable, cuando la boquilla queda deteriorada, u obturada, un simple cambio de la boquilla permitirá al pintor estrenar una nueva pistola de aparejo. Así mismo, un abanico muy homogéneo permite que se pueda regular para aplicaciones tanto en grandes parches como en pequeñas reparaciones.

Además de las prestaciones de pulverizado, y la ligereza y ergonomía de la pistola, la principal ventaja de este nuevo sistema radica en su limpieza, unos pocos mililitros de disolvente son suficientes para limpiar una boquilla de plástico que evita que el aparejo se adhiera a la superficie. De esta manera rápidamente la pistola está lista para una nueva aplicación.

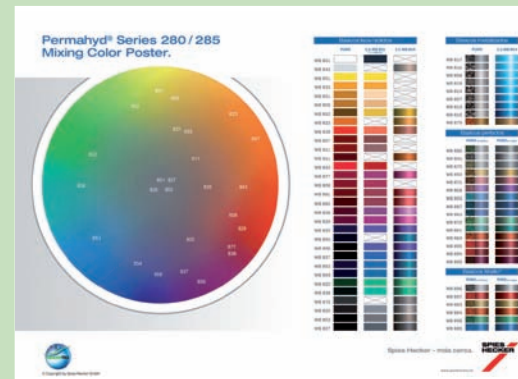
Combinada con el sistema PPS de 3M la Accuspray mejora considerablemente el proceso de aplicación de aparejo, ahorrando material, tiempo y logrando un acabado excepcional.

 www.3m.com




SPIES HECKER DISTRIBUYE EL PÓSTER COLOR MIX PERMAHYD

ÚTIL PARA EL TALLER



Spies Hecker va a distribuir a más de 12.000 talleres usuarios del sistema de repintado Permahyd el nuevo póster Color Mix Permahyd.

Concebido como una herramienta de color más, en él se resume todo el sistema de repintado Permahyd. Así, el póster permite visualizar de forma rápida y general todas las bases del sistema; facilita la localización cromática de los básicos en el círculo cromático; identifica las bases lisas, metalizadas o perladas; ofrece una primera idea del color de la base y de su comportamiento según se mezcle con blanco y/o aluminio y define si se debe utilizar o no un color para colores lisos, metalizados y perlados.

 www.spieshecker.es

CON LA APERTURA DE DOCE NUEVOS TALLERES

SE AMPLÍA LA RED CRISTALBOX

La red de talleres de sustitución y reparación de lunas **Cristalbox** prosigue con su **plan de expansión** y ha abierto doce nuevos talleres. Esta docena de talleres de cristalería están ubicados en Roquetas de Mar (Almería), Oviedo, Miajadas (Cáceres), Sanlúcar de Barrameda (Cádiz), Cuenca, Bollullos del Condado (Huelva), Ibiza, Madrid, Estepona (Málaga), Sevilla (éste dotado con unidad móvil para prestar servicios a los vehículos que no pueden desplazarse al taller), Aldaia (Valencia) y Bilbao (Vizcaya). Con esta ampliación, la red Cristalbox alcanza los **90 talleres concertados** repartidos por **39 provincias** españolas.

El socio fundador de Cristalbox, **Javier Celaya**, ha apuntado los objetivos del plan de expansión de esta empresa especializada en cristalería del automóvil: *"nuestro objetivo es consolidar nuestra oferta especializada creciendo en número de talleres y, al mismo tiempo, elevando al máximo la calidad del servicio que ofrecemos"*. Cristalbox fue fundada hace 19 años y en estas casi dos décadas ha ido ampliando continuamente el número de talleres propios y franquiciados.

www.cristalbox.es



R-M ORGANIZÓ RECIENTEMENTE LA FINAL INTERNACIONAL DE ESTE CONCURSO

NOBUHIRO NAGATSUKA, MEJOR PINTOR R-M 2010

El *Refinish Competence Center* de R-M en la localidad francesa de Clermont acogió entre el 7 y el 9 de septiembre el **Concurso Internacional Mejor Pintor R-M 2010**. 17 jóvenes profesionales del repintado de otros tantos países participaron en esta décima edición, entre ellos el ganador de la final nacional española, el zaragozano de Gallur, **Raúl Gracia**. La competición fue muy igualada y, finalmente, el ganador fue el japonés **Nobuhiro Nagatsuka**. El esloveno **Andrej Simc** quedó en segunda posición y la alemana **Simone Boretius** ocupó el tercer cajón del podio.



El ganador, **Nobuhiro Nagatsuka**, flanqueado por el segundo clasificado, **Andrej Simc**, y la tercera, **Simone Boretius**.

Todos los concursantes realizaron varias pruebas teóricas y prácticas así como una de creatividad y otra de personalización de un automóvil. El nivel de estos jóvenes pintores impresionó a los miembros del jurado así como al resto de asistentes. **Chip Foose**, famoso diseñador y fabricante de vehículos personalizados de Estados Unidos, que juzgó las pruebas de creatividad, afirmaba: *"es impresionante ver como estos jóvenes pintores de todo el mundo han respondido a las exigencias de R-M en esta competición. Los valores de R-M son muy respetados y hay un verdadero espíritu de equipo"*.

Año tras año, este certamen va asumiendo cada vez una mayor relevancia y dimensión. Más de 120 personas acudieron a esta décima edición entre personal de R-M, concursantes, prensa especializada o patrocinadores. Apuntar que apoyan este concurso las firmas **3M, DeVilbiss Automotive Refinish, EMM, Sata, Horn & Bauer, Kimberly-Clark, Mettler Toledo, Norton (Saint Gobain), Sia Abrasives** y **Teroson**.

www.rmpaint.com

DOS NUEVAS CABINAS Y LABORATORIO DE PINTURA

CRC RENUEVA SUS INSTALACIONES



Central Reparació Carrosseries, los centros dirigidos por **Josep Ferro** y que dan servicio de carrocería y pintura a los vehículos de alta gama de la red de concesionarios **Quadis**, ya tienen operativas las dos cabinas de pintura CMC y el laboratorio de colorimetría (trabajan con las marcas **Glasuret** y **Standox**) en su centro de la calle Encuny de Barcelona.

De la mano de **Reauxi**, el taller disfruta desde principios del mes de septiembre de estos nuevos equipos, un proyecto de renovación que



arranca dos años atrás y que implican una clara y decidida apuesta por la calidad de servicio al cliente, con una inversión de más de 180.000 euros, en unos momentos en los que muchas compañías están cortando su nivel de inversiones debido a la crisis. Estas inversiones han supuesto un enfoque aún más intenso si cabe, de las estrategias de calidad de la empresa, y han tenido un efecto inmediato en su nivel de productividad que ha crecido en un 35%.

La estructura de CRC (con centros en Barcelona –Encuny y **Servi Planxa**– y Cabrera de Mar, en la zona del Maresme de la provincia de Barcelona –**Quadis Autocentre**–) suponen un volumen de unos 900 vehículos al mes; esta dimensión se alcanza mediante un compromiso extremo con el servicio al cliente, intensificando los mecanismos y procesos de control de calidad, superando (por quinto año) las auditorías para conseguir la ISO 9000.

www.reparaciocarrosseries.com



COMPROMISO CON LA CALIDAD

Certificación de talleres CZ

Centro Zaragoza (CZ), consciente de la realidad del sector, crea el Sistema de Certificación específico para talleres de reparación de vehículos como el modo de asegurar que el taller adquiere un compromiso de calidad aplicable a la gestión y los servicios prestados.



El certificado persigue, así mismo, el objetivo de transmitir al cliente la confianza necesaria acerca de la competencia técnica del taller y el cumplimiento de las normativas que le son de aplicación.

Decisión estratégica

La adopción de este sistema supone una decisión estratégica, ya que el taller, mediante su aplicación eficaz, puede aspirar a aumentar la satisfacción de sus clientes y la rentabilidad de su actividad. El sistema de **Certificación de talleres CZ** supone también una oportunidad para propiciar iniciativas de los responsables de los talleres, tendentes a implantar el modelo de organización más acorde a sus características.

Los talleres de reparación de vehículos interesados en obtener la Certificación de talleres CZ, pueden ponerse en contacto directamente con Centro Zaragoza, o bien por medio de la red a la que pertenecen.

Acuerdos con redes

Centro Zaragoza dispone de acuerdos de colaboración con diferentes redes de talleres, como es el caso de la red *Autogestión Gar-San*. Esta red dispone de numerosos Talleres Certificados CZ, existiendo un proyecto común para la obtención de la Certificación CZ de la mayoría de los talleres pertenecientes a la red, distribuido por toda la geografía nacional.

Gar-San

es una sociedad encargada del concierto, seguimiento y control de redes de talleres. Gestiona una red específica de talleres con un perfil exigente tanto en calidad como en servicio. La actividad de Gar-San tiene su razón de ser en la prestación de un servicio exclusivo que mejora las prestaciones y fideliza al cliente final, reduciendo los costes globales de la reparación en base a un mayor volumen de negocio para los talleres pertenecientes a su red. Los talleres pertenecientes a Gar-San que actualmente han obtenido la Certificación CZ son los siguientes: Talleres FG-2, Talleres TOSCARS, Talleres AUTO-ROMO, Autotalleres MILENIUM, Talleres MUÑOZ CABRERA, Talleres HERRERA, Talleres J. CASI, Planxistería y Pintura ROGELIO, KS Carrosseries, Auto-Pintors CODORNIU, Talleres DIEGO Chapa y Pintura, MENACAR, Grúas y Talleres CARO TEBA, CRUZYSAN, AUTOBOXES Chapa y Pintura, SEGURAUTO ARAHAL.

Herramienta de gestión

El proyecto emprendido por Centro Zaragoza sobre la Certificación de los talleres de reparación supone una apuesta decidida por el sector, y la seguridad de haber puesto a su servicio una herramienta de gestión que ayudará al taller a destacarse de la competencia, a impulsar y potenciar todos los aspectos de su organización, guiándolo hacia la incorporación de nuevos mercados y aumentando su competitividad.



RECURSOS ON LINE PARA PROFESORES

Te ayudamos FP

Desde ya, completar tus clases será una tarea más sencilla. Con el nacimiento de "Te Ayudamos FP" podrás disfrutar, como profesor y sin coste alguno, de un centro de recursos desde el que descargar propuestas de ejercicios para el taller, los vídeos más actuales y completos monográficos relacionados con las amplias materias que se integran en el mundo de la reparación de vehículos: soldadura, reparación en bancada, repaso de chapa, pintado de automóviles, gestión del taller... Septiembre de 2010 ha sido la fecha de arranque de una iniciativa con la que CESVIMAP pretende estar más cerca de ti para prestarte apoyo y consejo profesional.



¿Qué me ofrece Te Ayudamos FP? ¿Por qué puede resultarme interesante? ¿De qué me sirve?

Sencillo: **Te ayudamos FP** es un **Centro de Recursos** al que podrás acceder en calidad de profesor de IES porque has confiado en CESVIMAP para la formación de tus alumnos. Basta con que hayas propuesto los textos de CESVIMAP como libros de las asignaturas de la familia profesional **Transporte y Mantenimiento de Vehículos**.

Tan fácil como eso. Por esta vía, además, nuestros especialistas resolverán tus dudas en reparación de chapa, pintado de automóviles, estirajes en bancada, prevención de riesgos, etc. Como profesor, además, disfrutarás de una línea preferencial para solicitar una visita, con tus alumnos, a las instalaciones de CESVIMAP. Para acceder a *Te Ayudamos FP* sólo tienes que dirigirte a la página web de CESVIMAP y seleccionar *Te Ayudamos FP* dentro de pestaña *Publicaciones* (menú superior). Haciendo *click* en *Te Ayudamos FP*, se despliega un menú principal en el que se muestran las principales secciones que integran esta iniciativa: una zona de acceso libre (sin registro alguno),

una zona exclusiva para el profesorado (mediante clave de acceso, gratuita), una línea directa para la resolución de dudas y, por último, un canal para la solicitud de visitas a CESVIMAP. A continuación, explicamos estas cuatro secciones.

Zona de acceso libre

Con los contenidos que aquí te presentamos, de forma **gratuita**, comprobarás que *Te Ayudamos FP* puede convertirse en un gran **apoyo** para la impartición de tus clases. En esta área podrás disfrutar de algunos de los materiales que alojaremos en la **Zona del profesor** (vídeos, monografías...).

Zona del profesor

Tras registrarte, podrás disfrutar de gran variedad de materiales: propuestas de ejercicios y de actividades para el taller, artículos técnicos,

monográficos, una completa y moderna galería imágenes para las presentaciones en el aula, productos multimedia, etc. En definitiva, las últimas técnicas de reparación y las tecnologías más actuales del taller quedan a tu disposición, sólo por haber **confiado en nosotros**.

Resolvemos tus dudas

Por haber accedido a esta propuesta formativa, CESVIMAP pone a nuestros especialistas a tu servicio. Resolveremos tus dudas técnicas. Así, tendrás a quién acudir cuando necesites una opinión profesional.

Solicita tu visita a nuestras instalaciones

¿Conoces el taller de CESVIMAP? Con las últimas tecnologías, se trata de un centro único de I+D en reparación de carrocerías. ¿Has oído hablar de nuestro *crash test*? Si te has sumado a *Te ayudamos FP*, puedes solicitar la visita de tus alumnos a las instalaciones de CESVIMAP. En definitiva, con esta nueva actividad, CESVIMAP quiere estar a tu lado, apoyando tu labor y facilitándote contenidos para una **nueva y completa experiencia educativa**.

La investigación nos diferencia

CESVIMAP elabora los **libros** más completos para la familia profesional **Transporte y Mantenimiento de Vehículos** y pone a disposición del profesorado y del profesional toda su experiencia formadora. Desarrollados por los mejores especialistas y ampliamente ilustrados con procesos reales de reparación, efectuados en el taller experimental de CESVIMAP, son obras que muestran las últimas tecnologías del taller, cuidando hasta el extremo todo lo que hace referencia a la seguridad e higiene del profesional.

Libros del Grado Medio

- Elementos estructurales
- Embellecimiento de superficies
- Preparación de superficies
- Elementos fijos
- Elementos amovibles
- Elementos metálicos y sintéticos

Libros del Grado Superior

- Gestión y logística del mantenimiento de vehículos
- Reparación de carrocerías de automóviles
- Manual de pintado de automóviles

Libros PCPI

- Técnicas básicas de Preparación de Superficies



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 Ecenarro

**NUEVA UBICACIÓN PARA LA CARROCERÍA Y
PINTURA EN AUTOMECHANIKA**

Satisfacción



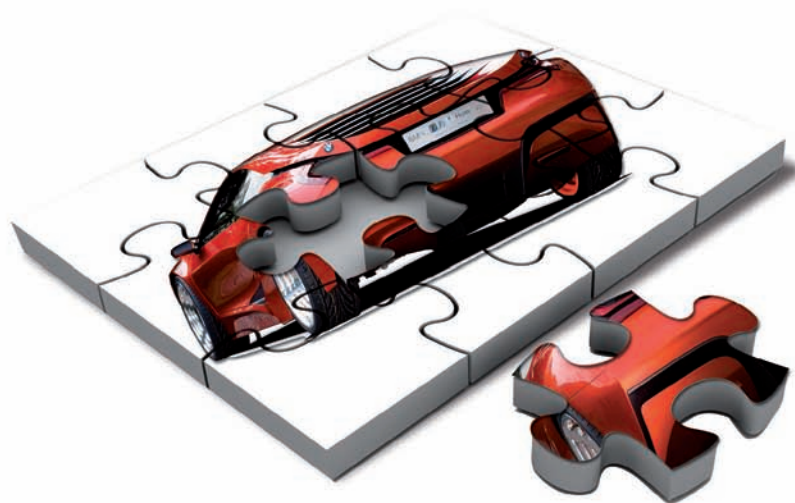
La oferta y la demanda para este sector cambiaron el lugar de cita bienal, que tradicionalmente estaba situado en el pabellón 9.2. El nuevo emplazamiento ha generado satisfacción, aunque algunos temen que, superado el "efecto novedad", quede algo alejado del bullicio central de las instalaciones de Messe...



Es cierto que para llegar, si no se emplea la nueva Portalhaus, queda algo lejano de los habituales pabellones centrales, pero también es verdad que quien acude es porque realmente le interesa lo que va a ver. En cualquier caso, este año hubo buen ambiente entre los expositores, que trabajaron de lo lindo. Seguidamente, una pincelada de lo que allí pudimos ver.

NO TE EQUIVOQUES DE PIEZA, ELIGE

phira



Certificación de piezas por
CENTRO ZARAGOZA



**Todos nuestros paragolpes pasan por estrictos controles de calidad
y están diseñados para facilitarte el montaje.**



Anest Iwata presentó su pistola SuperNova WS-400 diseñada por Pininfarina, como los modelos deportivos italianos más exclusivos.



Las bancadas y medidores de **Blackhawk** tuvieron su hueco en el nuevo pabellón 11.



Astra Ballero acudían a la cita en Frankfurt con sus productos, entre los que destacan el microBench, una mini bancada para vehículos de hasta 2.500 Kg y el miniLift, un elevador portátil multifunción; la compañía afincada en Barcelona han apostado por la imagen y su lema "más que un producto, más que una marca" apela a la voluntad de ofrecer servicio y valores añadidos a los clientes. Recientemente han activado su nueva web, desde donde se puede acceder a la información de sus productos.



Audatex acudía a lo grande para comunicar a los profesionales las herramientas para apoyar la gestión de siniestros los procesos de reparación de manera más eficiente. Sus productos, entre los que destacamos AudaPlus, AudaMantenimientos o AudaTaller, se podían probar en directo.



Celette mostraba el nuevo aparato de medición electrónica E-Guan. Es un aparato multifunción que proporciona tres tipos de resultados en función de la utilización elegida: diagnóstico rápido antes de la reparación, Medición de los puntos durante las fases de tracción, control post-reparación.



Festool mostraban, entre otros productos, el centro de trabajo WRC 1000, la lijadora Rotex RO 90 DX, el contenedor mejorado T-Loc Systainer, el extractor de polvo de lijado Autoclean AC, además de diversas taladradoras.



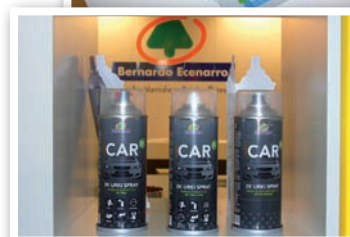
Triplicando su espacio, **Sagola** se presentaba con los filtros de aire para cabinas de pintado, y las pistolas 4400G Xtreme y la 3300 PRO; la compañía, con una gran Red de Distribución internacional formada por los antiguos y nuevos importadores, está presente en más de 80 países y se consolida en todos los continentes.



Una de las marcas más conocidas en lo que a estiramiento y medición se refiere: **Car-O-Liner**, que acudió a la feria para contactar con los profesionales.



Mipa mostraba su gama al agua, con todos los productos desde fondo al barniz, que la marca es capaz de desarrollar; de inminente lanzamiento al mercado, la imprimación epoxi base agua; también se podían ver la masilla epoxi 2k base agua, el aparejo 2k acrílico con catalizador hidrosoluble y el barniz base agua Mipa WBS 2K karlack.



Bernardo Ecnarro acudía a Frankfurt con novedades: los aerosoles 2K de barniz, aparejo y acabado, la nueva carta de colores Metallic de perlados, un nuevo catalizador rápido para barniz, el E-247, además de elementos que ya se pudieron ver en la anterior edición, como el URA system de productos al agua.



Paint Cup Lid System

Vaso de mezcla y de pistola en UNO!



- Sistema rápido, para una aplicación rápida y limpia
- Se adapta al vaso de mezclas Colad
- Muy eficiente: menor limpieza al usar el vaso de mezcla como vaso de la pistola
- Válido para pinturas base agua y base disolvente
- Con adaptadores disponibles para cualquier tipo de pistola
- Con diferentes filtros: 90, 130, 190 y 280 micras

Arrolladora la participación de **EMM**: ocho productos como novedad. de Colad se mostraba un nuevo *calzado de seguridad ultraligero* debido al uso de composite que se suministra como modelo alto, bajo y abierto, visible



y seguro debido a rayas reflectantes en el lateral. Otro producto es el *sistema de vasos desechables para pintar PCLS* en medidas 90, 130, 190 o 280 micras. De la marca Hamach se mostraron las *híper pulidoras* disponibles en dos modelos: la *RH 30 E* (150 mm) para trabajos delicados y la *RH 50 E* de 200 mm para los trabajos más pesados. Ambas se suministran en una *caja/maleta*, disponen de ajuste variable digital de control de velocidad y una luz LED que advierte del límite de sobrecarga de la máquina. También se lanzaba el nuevo *sistema de reparación de parachoques* bajo la marca Tander con rollo de plástico de formateo y refuerzo, masillas, guía de lijado, desengrasante, imprimación en spray, adhesivo de 2-componentes y una pistola. Por último, de su marca Ronin Tools se presentaron una *llave ajustable dinamo métrica 40 – 200 Nm*, una *pistola neumática de impacto de 1/2"* y 5 *vasos de impacto* con protección de teflón.



En el stand de **KWH Mirka**, los hermanos Dalton iban tomando forma, mientras los profesionales que asistían curiosos a la performance de la artista eran informados de las novedades, entre otras, la nueva unidad de negocio abierta este marzo Mirka Power Tools que desarrolla y fabrica herramientas para ofrecer una solución completa al lijado. Otra novedad era el producto para el pulido Polarshine C15 y la nueva lijadora eléctrica orbital CEROS de 680V y 150 mm. Pero también se realizaron demos de sus máquinas y abrasivos como Autonet, Abranet y Abranet Heavy Duty.

Ante la creciente popularidad de los sensores de aparcamiento en los nuevos modelos



de vehículos, **Phira** ha decidido completar su gama añadiendo a sus parachoques esta nueva línea que a día de hoy apenas estaba en el mercado de recambio. Un intenso trabajo de desarrollo en el departamento técnico, permitirá la incorporación de 65 nuevas referencias de esta gama, más de la mitad están ya disponibles y el resto se irán incorporando antes de final año. Son ya más de 900 referencias de parachoques las que esta empresa está suministrando actualmente al mercado y gracias a su servicio de entrega urgente, cualquier pieza puede estar en los almacenes de sus clientes al cabo de 24h con una disponibilidad cercana al 100%.



Cabinas Lagos acudía a la feria para mostrar su Paint Trotter el centro de trabajo móvil para pintado y secado, además del sistema PGI de control remoto de cabinas, y la cabina Europa Plus con el nuevo frente de tres puertas.

Oran (en el pabellón 6, junto a Phira, como viene siendo tradicional) presentaban el catálogo 2010-2011 con 25 nuevos productos, entre los que figuran las aletas y capós para Fiesta 08, Mégane 08 y Golf 08. En su página web han incorporado recientemente una información en vídeo sobre la compañía en la que se puede apreciar las inversiones que la compañía realiza.



Roberlo acudía con novedad: la pistola de masilla de dos componentes y boquilla mezcladora Multiextender Fusion para producto "ready tu use"; con su empleo el profesional se consigue un proceso rápido, ahorro en materiales y mano de obra, una aplicación más precisa y eficiente. Dispone de un vídeo explicativo que se pudo ver ininterrumpidamente durante toda la feria.



Henkel, como es habitual, realizó demostraciones de los diversos productos a lo largo de toda la feria.



Los infrarrojos de **T.I.R.S.A.**, de la marca InfraQuick se pudieron ver en la feria.

Espectacular el stand de **Sata**, donde, entre los diversos productos de la compañía, se mostraba especialmente la nueva SATAjet 4000 B (aunque habría que decir que la pistola contemplaba al profesional, puesto que dispusieron una columna repleto de pistolas con sensores que "apuntaban" a todo aquel que las mirara). Se trata de una pistola ligera, con boquilla de latón cromado y dos versiones la HVLV y la RP, super rápida.



UNO DE LOS PRINCIPALES FENÓMENOS QUE DETERIORA LA CARROCERÍA

LA CORROSIÓN

El acero sigue siendo hoy en día el material principal en la fabricación de las carrocerías, debido a que tiene muy buenas propiedades mecánicas (resistencia y ductilidad), y un bajo coste económico en relación con otros materiales, pero con el inconveniente de que tiene facilidad para corroerse.



Actualmente, todos los constructores de vehículos, están cuidando mucho el aspecto de la protección contra la corrosión de las chapas de acero, y ofreciendo mayores periodos de garantía contra la corrosión. El fenómeno de la corrosión en el acero es un proceso químico, en el que debido a la gran debilidad del acero al ataque del oxígeno, se forma en presencia de este último una capa de óxido de hierro al reaccionar el hierro (Fe) del acero con el agua y el oxígeno, provocando de esta forma la destrucción de la chapa. Este problema se ve agravado por otros factores ambientales, como son las atmósferas calientes y húmedas, las zonas costeras, o las áreas industriales.

Este proceso de corrosión, provoca una disminución de las propiedades mecánicas y físicas y un debilitamiento de la chapa que conlleva un deterioro progresivo de la estructura del automóvil. Este deterioro aumenta el riesgo de provocar deformaciones y puntos débiles en la carrocería, que pueden transformarse en zonas

de rotura en caso de colisión.

Con el fin de evitar este deterioro progresivo de la carrocería, es importante tener en cuenta la protección anticorrosiva desde la creación del vehículo, en su diseño y fabricación, en la reparación y a lo largo de toda su vida útil.

Protección anticorrosiva

Como bien se indicaba anteriormente, la protección anticorrosiva comienza en la etapa de diseño del vehículo. En esta fase se pretende evitar zonas en las que el fenómeno de la corrosión se vea favorecido. Esto se consigue diseñando una carrocería con el menor número posible de piezas, para evitar zonas de soldadura, y a su vez se procura que estas zonas soldadas estén poco expuestas al contacto con los agentes atmosféricos, evitando la entrada de humedad y polvo en las cavidades y partes internas del vehículo, y proporcionando una salida de aire para aquellos orificios donde se prevea la acumulación de polvo y humedad,

creando de esta manera condensaciones que pudieran causar la corrosión del acero.

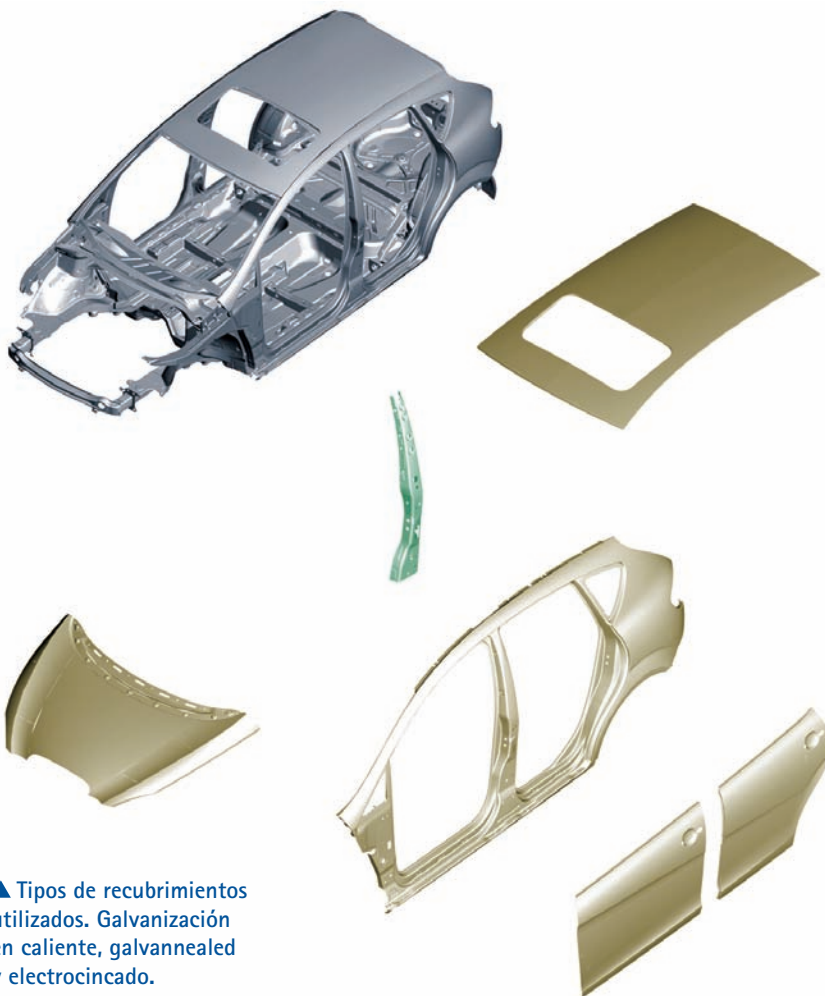
Posibilidades técnicas anticorrosión

Una vez que se tiene diseñada la estructura del vehículo, se estudian las distintas posibilidades tecnológicas que eviten la aparición de oxidación en la carrocería. Las distintas alternativas existentes son las siguientes:

- La sustitución del acero por otro material que no presente el problema de la corrosión, como el aluminio o los plásticos (pases de rueda, depósito de combustible, paragolpes).
- El empleo de revestimientos metálicos para la protección del acero, que lo hagan más resistente a la corrosión, siendo los tratamientos con zinc los que más se utilizan.
- La aplicación de productos que actúen como barrera de protección y lo aislen de las agresiones externas. Estos productos reciben el nombre de revestimientos no metálicos.



▲ Diferentes productos anticorrosivos: imprimaciones electrosoldables, masillas y selladores de estanqueidad, revestimientos de bajos y cera de cavidades.



▲ Tipos de recubrimientos utilizados. Galvanización en caliente, galvannealed y electrocincado.

La protección con revestimientos metálicos consiste en revestir el acero con otro metal que se oxide más fácilmente que él. Este tipo de protección, también recibe el nombre de protección catódica, debido a que el acero hace de cátodo mientras que el metal que lo recubre hace de ánodo, es decir, se oxida sacrificándose a favor del acero. De ahí que al metal que lo recubre se le llame también "ánodo de sacrificio".

La aplicación de este tipo de revestimientos no implica que ya no sea precisa la aplicación posterior de pinturas y materiales anticorrosivos, simplemente significa que la garantía de protección ya no recae exclusivamente en estos productos.

El material resultante consiste en una banda de acero con un revestimiento que puede ser de naturaleza muy variada. Dentro de los me-

tales que podrían emplearse se encuentran el aluminio, cinc, cadmio,... siendo el cinc el más ampliamente utilizado por razones técnicas y económicas.

Revestimientos de cinc

No todos los revestimientos con cinc son iguales, pudiendo distinguirse varias técnicas:

- **Galvanizado en caliente:** Consiste en la formación de un recubrimiento de cinc, mediante la inmersión en un baño de cinc fundido a unos 450°C.
- **Electrocincado:** Consiste en la aplicación de un revestimiento de cinc mediante un proceso de electrodeposición en continuo sobre una chapa de acero laminado en frío.
- **Recubrimiento con aleaciones:** Consiste en adicionar diferentes metales, al baño de las bandas galvanizadas en continuo, como el aluminio.
- **"Galvannealed":** Consiste en un recocido de la banda galvanizada, para conseguir por difusión térmica, que la capa más externa no sea cinc puro, sino una aleación cinc-hierro, mejorando su comportamiento frente a la embutición y soldabilidad.

Revestimientos no metálicos

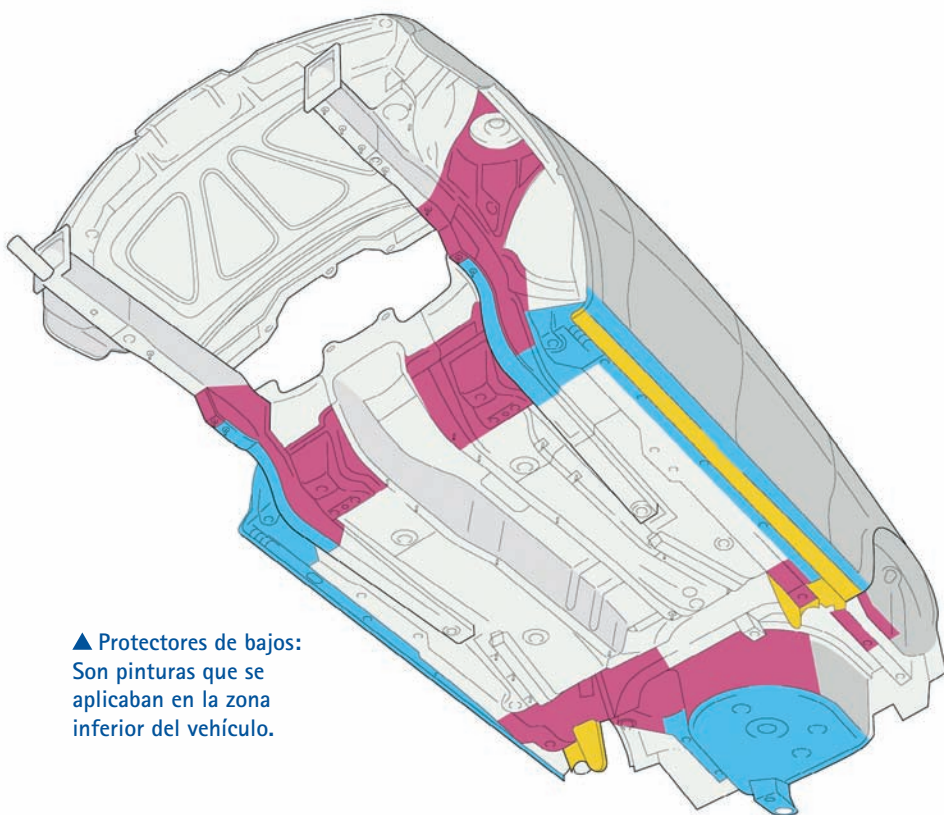
Los revestimientos no metálicos son otro tipo de productos que también tienen la finalidad de proteger a la carrocería contra el fenómeno de la corrosión. No son sustitutos de los revestimientos metálicos, sino que son un complemento y de esta manera tener una protección total de la carrocería.

Los revestimientos no metálicos se clasifican en cuatro grandes grupos:

- Las **imprimaciones electrosoldables** permiten proteger de la corrosión las caras ocultas, de las pestañas de unión de las chapas de acero antes de ejecutar su soldadura. Se aplican en los paneles a soldar, en zonas en las que posteriormente no se tiene acceso interior para pintarlas. Existen varios tipos de imprimaciones electrosoldables según la forma de aplicación, como son las masillas electrosoldables, las imprimaciones electrosoldables y las cintas adhesivas electrosoldables.
- Las **masillas y selladores de estanqueidad** aseguran la estanqueidad a agentes externos, es decir, evitan las filtraciones de la humedad, corrosiones, ruidos y vibraciones, además de mejorar la insonorización del habitáculo. Se aplican en todos los bordes, juntas y uniones, antes de engrapar cualquier revestimiento exterior con su armazón interior, formando así la masilla un cuerpo compacto con la chapa. Se pueden encontrar distintos tipos de masillas y selladores de estanqueidad, como son la masilla de estanqueidad a base de poliuretanos, sellador de uniones pulverizable y cordones de caucho butílico sintético.
- Las **ceras de cavidades** se encuentran presentes en los cuerpos huecos (interior de



▲ Antigravillas: Productos que se aplican en estribos bajo puerta, cantoneras, spoilers, faldones traseros y pases de rueda.



▲ Protectores de bajos:
 Son pinturas que se aplicaban en la zona inferior del vehículo.

se están sustituyendo por planchas de plástico, que además de desempañar la función de protección, confiere al vehículo una mejor aerodinámica. Mientras que los antigravillas son unos productos que se aplican en estribos bajo puerta, cantoneras, spoilers, faldones traseros y pases de rueda, teniendo la ventaja de que se puede pintar sobre ellos. Hasta aquí, todas las protecciones anticorrosivas que se han nombrado son aplicadas en el proceso de fabricación.

¿Qué sucede entonces cuando reparamos un vehículo?

En la reparación de un vehículo, es necesario restituir todas las protecciones anticorrosivas que llevaba originalmente al salir de fábrica, tanto revestimientos metálicos como revestimientos no metálicos, ya que sino, la humedad puede provocar la oxidación de la chapas y por tanto la pérdida de propiedades mecánicas y físicas.

La experiencia y los estudios realizados, demuestran que el fenómeno de la corrosión en las carrocerías se puede convertir en un problema grave, si no se aplican los tratamientos anticorrosivos pertinentes. Ya no sólo por la vulnerabilidad que presenta el acero frente al oxígeno, sino también por el ataque agresivo que le produce la contaminación medioambiental. Si a todo esto se le añade la presión de los propios consumidores, que pretenden que el deterioro y la depreciación de sus vehículos sea mínima, así como la legislación que establecen algunos países sobre el tiempo mínimo de garantía anticorrosiva, como la lógica competencia entre fabricantes, ha desembocado en la búsqueda y aplicación de productos y procesos anticorrosivos, cada vez más eficientes, tanto en el proceso de fabricación como en el de reparación. ◀

puertas, interiores de aletas, estribos) de la gran mayoría de las carrocerías autoportantes, con la finalidad de evitar la corrosión que se produce por la condensación del agua en el interior de estos cuerpos. Se aplican en la fase final de la construcción por pulverización con pistola de aire y recipiente de presión.

■ Y por último, los **revestimientos de bajos** son productos que se aplican en algunas zonas del vehículo para evitar el picado por gravilla y

el desconchado de la capa de pintura que deja la chapa al descubierto provocando la corrosión, además de evitar que llegue al habitáculo el ruido del rozamiento de las ruedas con el suelo y la vibración de la chapa. Dentro de esta clase de revestimientos no metálicos encontramos dos tipos distintos, como son los antigravillas y los protectores de bajos. Éstos últimos son pinturas que se aplicaban en la zona inferior del vehículo, pero hoy en día

Tecnología *y pasión*



Hacemos tu trabajo **fácil**
Especialistas desde 1895

AquaMax™ Extra

AquaMax Extra combina la tecnología de pinturas bicapa base agua más avanzada y de última generación, con una herramienta de color que permite la identificación y selección de los colores de forma más fácil y fiable..

PRODUCTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL PARA EL PROFESIONAL DEL TALLER DE CARROCERÍA Y PINTURA

A salvo

Acostumbramos a centrarnos en los productos, equipos, herramientas y servicios para realizar la reparación; en esta ocasión también va a ser así, pero los emplea el profesional para sí mismo, no para el vehículo del cliente.

Yes que la salud es, al final, lo que importa. Aunque muchos actores de este mercado lamentan que aún exista una falta de concienciación entre los profesionales de este país, existiendo aún mucho camino por recorrer en este sentido.

Para proteger correctamente al profesional en el taller de carrocería y pintura, existen en el mercado diversos productos de la mano de compañías fabricantes o distribuidoras; seguidamente, una selección.



3M

Ofrecen al profesional una amplísima gama de equipos de *protección respiratoria*, máscaras de partículas, vapores, y sus recambios así como equipos de suministro de aire y máscaras para humos de soldadura.

Dentro de la *protección acústica*, y con la marca **PELTOR** abarcan desde tapones desechables hasta auriculares con control electrónico del nivel de ruido recibido, cuya gama ha sido ampliada el pasado 2009. La *protección ocular* se cubre mediante una amplia gama de gafas de diferentes materiales para todo tipo de aplicaciones también renovada el pasado año. Destaca especialmente, la familia de pantallas de soldadura con filtro automático **Speedglass** y la familia de pantallas de soldadura de control electrónico.

A estos productos se suma un nuevo modelo de media máscara (serie 6000) que requiere muy bajo mantenimiento. Por otro lado, diferentes máscaras están sufriendo continuas mejoras en sus sistemas de exhalación lo que supone una mejora sustancial en su funcionamiento. La *protección corporal* se completa con guantes de diferentes materiales, cubrezapatos, capuchones y los monos desechables con un diseño específico para favorecer la transpiración.



Además se ha lanzado al mercado una familia de jabones y cremas protectora para favorecer la protección de la piel en cualquier actividad del taller.

La protección personal es una de las prioridades de 3M, y constantemente se ofrece a los clientes nuevos productos que mejoren el nivel de protección y la seguridad en el taller. Cabe destacar el reciente lanzamiento de una familia de **monos desechables** para la zona de pintura y para la zona de soldadura que facilita el intercambio de calor y que no se acumule el sudor.

Además recientemente se ha lanzado al mercado una nueva gama de **jabones y cremas protectoras para las manos**, para su uso con pintura o con grasas.

www.3mreparacionautomovil.com



Boss Auto Import

En el último catálogo, la firma de la Roca del Vallés, Barcelona, apuesta fuertemente por los materiales de seguridad. En primer lugar, el producto "estrella" de la gama es el mono antiestático de nylon con capucha. Además, la empresa presenta una nueva línea de calzado, máscaras, gafas y auriculares de protección, y amplía la gama de guantes incorporando guantes específicos para planchistas, guantes flocados y manguitos de soldadura.

Otra gama interesante es la de productos para el cuidado de la piel de la gama **Stoko**: con el sistema compuesto por el guante invisible Travabon, el limpiador Slig Spezial y la crema Stokolan, se garantiza el mejor cuidado específico para la piel del profesional carrocerero.

www.bossauto.com



CAR REPAIR SYSTEM

La compañía de Atarfe, Granada, presenta una completa gama de mascarillas desechables con o sin válvula y varios tipos de filtrado, el mono y bata de pintor de poliéster traspirable, y guantes desechables y reutilizables como el **Top Pro**, de látex reforzado, con un espesor de 15 micras y una resistencia especial a diversos químicos, y el **Work Easy Black**, un guante elástico de poliéster tejido, con la palma y dedos cubiertos de una fina capa de poliuretano que permite trabajar con comodidad, dejando transpirar.

www.carrepairsystem.eu



Reauxi

La compañía de Lliçà de Vall dispone de los productos de SATA; entre ellos, las mascarillas de 3 tipos: **SATA air star F**. Depende del aire ambiental. Características del producto: Prefiltro para la prolongación de la duración. Grado de protección máximo para medias mascarillas filtrantes (hasta 30 veces más del valor de concentración máxima). Fijación de cabeza en un pieza. Caja para el montaje en la pared con "Filter Timer" integrado. Alto confort. Cambio rápido y fácil a través del cierre de bayoneta. Se vende también en caja higiénica que te permite montar dicha caja en la pared para poder guardarla. Esto evita que se ensucie o se pierda. **SATA air star C**. Esta mascarilla es independiente del aire ambiental. Características del producto: Leve y agradable sobre presión. Sin resistencia respiratoria. Poco peso. Opcionalmente con absorbedor de carbón activado en el cinturón o con conexión para la unidad de carbón activado en la pared. **SATA vision 2000**. Esta mascarilla es independiente del aire ambiental. Características del producto: Protege perfectamente toda su cabeza, inclusive ojos, pelos y nuca ya que es por donde el cuerpo absorbe más vapores y líquidos. Visera ancha. Sin resistencia respiratoria. Ideal para portadores de gafas.

www.reauxi.com



EMM España

La compañía dispone de un abanico realmente amplio de equipos de protección personal: Guantes desechables de nitrilo, nitrilo extra, vinilo y latex. Guantes de neopreno y nitrilo. Guantes de PVA para protección contra ácidos. Guantes de preparación de nylon. Calzado de seguridad: zapatos, botas y sandalias. Monos y batas: nylon nylon con carbón, FR (retardante de llama). Capuchas. Mascarillas para polvo: desechable, FFP2, FFP2 con válvula, FFP2 con válvula y carbón activo. Máscara para gases: desechable (de gran capacidad -hasta 40 horas de uso-, comodidad derivada de sus sistema de ajuste y bajo peso) y permanente. Cascos de protección auditiva. Gafas para protección contra impactos. Destacan los guantes de nitrilo desechables: su gran resistencia tanto a la tracción como a los disolventes, la sensibilidad que permiten en los dedos, y la variedad de tallas, han hecho de este producto un líder en el mercado de los guantes.

www.emm-automotive.com



Sagola

La compañía de Vitoria destaca dos productos (que, de forma conjunta, hacen que pintar en una cabina sea como estar en un ambiente totalmente limpio, con aire puro) de los que ahora se esta hablando (y mucho) en el sector de la carrocería debido a las nuevas normativas y la salud de cada pintor, lo más importante para seguir avanzando en procesos de pintado: **FILTRO 5300** triple de última generación, donde el filtrado del aire es tan efectivo que dicho aire es respirable. Además, con su producto **MASCARILLA 4240**, mascarilla autónoma, conseguimos que la calidad del aire sea espectacular, siendo lo óptimo para la aplicación de pinturas tanto en la carrocería como en el resto de sectores.

www.sagola.com



Standox Consulting

Convertimos las oportunidades en negocio.

STANDOX



Ahora más que nunca
somos proveedores de soluciones
para los talleres de chapa y pintura

NO ESPERE MÁS,
¡DEJENOS AYUDARLE!



Consulting

PINTURA

Equipos de protección individual: mascarillas

Las mascarillas son equipos de protección individual de uso muy extendido en el área de pintura. Purifican el aire que respira el pintor, evitando la entrada de contaminantes en el organismo y, por lo tanto, la aparición de daños y enfermedades de tipo respiratorio; al tiempo, resultan sencillas y cómodas de usar.

Riesgos en el área de pintura

Una de las principales vías de entrada de contaminantes al organismo es la respiratoria; en primer lugar, el número de sustancias contaminantes presentes en el área de pintura es muy elevado, por la propia formulación de las pinturas. Además, el riesgo de inhalación de contaminantes aumenta por los métodos de trabajo seguidos, que facilitan su dispersión. Los contaminantes pueden clasificarse en partículas, gases y vapores. Las partículas que quedan suspendidas en el aire pueden presentarse en forma de polvo, de nieblas o de humos, como ocurre en el área de carro-



Lijado con mascarilla antipolvo

cería en los procesos de soldeo. El polvo está formado por partículas sólidas de pequeño tamaño. Se produce, por ejemplo, durante el lijado. Las nieblas son gotas producidas, por ejemplo, cuando se pulverizan pinturas con pistolas aerográficas. Los vapores, en forma gaseosa, proceden de la evaporación de líquidos volátiles, como los disolventes, de ahí su nombre. Los disolventes orgánicos inhalados pueden irritar las vías respiratorias, causar mareos, náuseas, falta de coordinación y otras lesiones en el sistema nervioso, en el hígado, en los riñones y en el cerebro. Las partículas pueden irritar las vías respiratorias; las más finas penetran en los pulmones. Las nieblas de pulverización contienen isocianatos de



Empleo de mascarilla de vapores en el manejo de desengrasante

las pinturas 2K, pigmentos con metales, disolventes, aminas en pinturas al agua, etc.

Protección de las vías respiratorias

La protección respiratoria depende tanto del tipo de contaminante como de su concentración en el ambiente de trabajo. Para elegir el equipo más adecuado, debería medirse el grado de exposición de los pintores a los contaminantes y, a partir de ahí, seleccionar el protector más adecuado.

Se puede reducir la concentración de contaminantes mejorando los sistemas de im-



Información sobre el uso de la mascarilla

pulsión y extracción de aire, creando una atmósfera de trabajo más limpia. Además, deben emplearse equipos individuales de protección respiratoria, de tipo filtrante o aislante. Los filtrantes separan los contaminantes del aire que se inhala; los aislantes preservan al usuario del entorno, proporcionando aire limpio, que puede provenir de botellas de aire que soporta el propio pintor o de la red de aire comprimido del taller, una vez tratada.

Mascarillas

Son protectores respiratorios filtrantes de presión negativa. Funcionan por la propia respiración: colocada la mascarilla, al inhalar el aire, se produce una presión negativa dentro de la mascarilla en relación con la presión exterior. Como consecuencia, el aire atraviesa el filtro y pasa al interior de la mascarilla, mientras los contaminantes quedan retenidos por los filtros. Las mascarillas cubren únicamente la nariz y la boca, mientras que las máscaras completas protegen, además, los ojos.



Filtro de vapores



Aplicación de pintura con máscara completa



Mascarilla combinada autofiltrante FFA1P2D

Presentan varias ventajas frente a los sistemas de aportación de aire, ya que, usadas correctamente, garantizan una protección eficaz, siendo sencillas de utilizar y poco molestas. En los sistemas de aportación de aire hay que vigilar constantemente la calidad del aire que llega a la pieza facial. Pueden distinguirse dos partes, el elemento filtrante y el soporte o pieza facial. A veces, incluyen otros accesorios que las hacen más ergonómicas, como las válvulas de exhalación, que evitan el calor y la humedad dentro de la mascarilla, y las válvulas de inhalación, que reducen la resistencia a la respiración. Hay mascarillas autofiltrantes que se identifican con las letras FF, en las que la práctica

totalidad de su superficie es filtrante y se desechan cuando llegan al final de su vida útil. También de filtros recambiables, en las que se desechan éstos, conservándose la pieza facial.

Todas las mascarillas deben llevar el marcado CE y la designación de la norma que deben cumplir, bien en la propia mascarilla o en el embalaje. La letra "D" al final significa que se recomiendan para más de un turno de trabajo.

En función del tipo de filtro que incorporan, se distingue entre mascarillas de polvo, de vapores y combinadas. Una mascarilla equipada únicamente con filtros antipolvo no protege frente a vapores o gases, y viceversa.

Mascarillas de partículas

Los filtros de partículas se identifican con la letra P. Retienen los contaminantes por sistemas de tipo barrera.

La protección que ofrecen las mascarillas depende del filtro y de la pieza facial a la que se adapte; pueden ser del tipo 1, 2 ó 3, incrementando en este orden su eficacia.

Mascarillas autofiltrantes para partículas

TIPO	Nivel de protección
FFP1	4 X VLA*
FFP2	12 X VLA
FFP3	50 X VLA

* VLA: Valor límite ambiental. Referencias publicadas por el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (IN-SHT) para la exposición a agentes químicos en el trabajo.

Se recomienda su uso en operaciones de lijado.

Mascarillas de gases y vapores

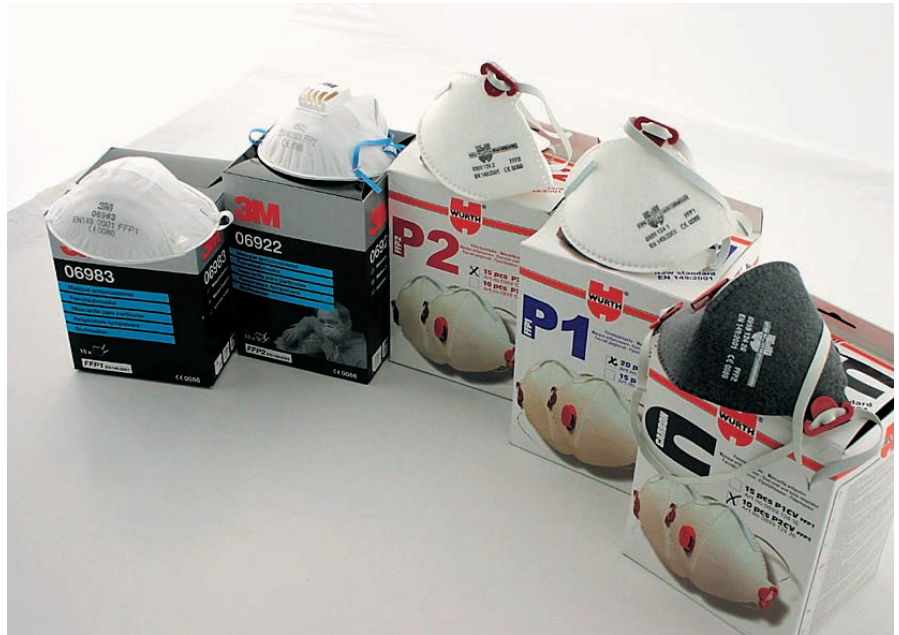
Los filtros para vapores y gases incluyen en su entramado carbón activo, que adsorbe los contaminantes. Se identifican por una letra seguida de un número, que indica el nivel de protección, y por el color de la banda. Para los vapores orgánicos presentes en el repintado de vehículos, el filtro necesario es de tipo A y color marrón.

Sección de filtro de gases y vapores

TIPO	Color	Nivel de protección
A	MARRÓN	Vapores orgánicos con buenas propiedades de aviso y con punto de ebullición superior a 65°C.
B	GRIS	Gases inorgánicos con buenas propiedades de aviso.
E	AMARILLO	Gases ácidos con buenas propiedades de aviso.
K	VERDE	Vapores de amoníaco.
AX	MARRÓN	Vapores orgánicos con buenas propiedades de aviso y con punto de ebullición inferior a 65°C



Filtros de partículas y de vapores



Mascarilla antipolvo



Ajuste de la mascarilla

Mascarillas combinadas

Es poco habitual en el área de pintura el uso de mascarillas exclusivamente de vapores ya que, durante las aplicaciones de pintura, se producen vapores de los disolventes, pero también nieblas de pulverización. Por este motivo, habitualmente se usan mascarillas combinadas con filtros de vapores y de partículas también para la elaboración de mezclas, desengrasado de superficies, lavado de equipos, etc.

Uso de mascarillas

Siguiendo las instrucciones de colocación y ajuste de las mascarillas, de mantenimiento (en las no desechables) y de almacenamiento, para evitar su caducidad, queda garanti-

Clase	Capacidad de filtro de vapores
1	Baja, hasta 1.000 ppm*
2	Media, hasta 5.000 ppm
3	Alta, hasta 10.000 ppm

* ppm: partes por millón

zada una protección eficaz frente a los contaminantes. Para ello, es preciso mantener el equipo ajustado todo el tiempo que el pintor se encuentre en ambientes contaminados, aún cuando no se esté realizando ninguna operación en ese momento. No deben utilizarse en atmósferas pobres en oxígeno ni donde la concentración de contaminantes sea inmediatamente peligrosa para la salud.



Honeywell

Tras una época de ajustes internos, novedades y buenas perspectivas para este año.

Durante Automechanika, pudimos charlar con **Joaquim Perera**, líder de **Honeywell** en España. Perera se mostraba muy satisfecho con los resultados que su compañía está obteniendo en nuestro país, con un crecimiento del 18% respecto al pasado año.

Superados los momentos de reajuste interno, en el que la compañía ha reorganizado su cartera de clientes, en la actualidad, éstos muestran un perfil muy definido, solvente y de partenariat (actualmente se hallan en pleno proceso de firma con diversos clientes de la distribución española) lo que augura unas estupendas perspectivas para el cierre del año.

Crecimiento de ventas en determinadas marcas, como Jurid (en VI), incluso sin reducción de precios de tarifa e incluso incrementándolos en alguna referencia.

Su equipo también ha experimentado cambios, pero se hallan en un momento de incremento de plantilla, con dos personas más en el equipo comercial, además de nuevos refuerzos en otros departamentos que les ayuden en su resurgimiento en el mercado, donde pretenden recobrar el peso específico que siempre han tenido las marcas, dejando atrás definitivamente la época más convulsa.

Desde su nuevo almacén logístico en Madrid para cubrir las urgencias (externalizado con CAT), se plantean intensificar el trabajo en posventa en el que (tal como afirmaba Perera) será de gran ayuda el nuevo acuerdo firmado en exclusiva por 3 años con Mercedes-Benz, para el suministro de las nuevas pastillas de freno para el Mercedes Actros presentadas en la feria, en las que se ha empleado la tecnología patentada Metlock, un recubrimiento especial que fija el material de fricción a su soporte incluso a altas temperaturas, además del lanzamiento del PIA (Professional Installation Assistant), una guía de montaje de pastillas Jurid y Bendix para el mecánico, asistida por ordenador, y conectada a su base de datos de geomarketing, una información que se puede encontrar en un microsite específico (www.brakepads360.com), así como una nueva versión de herramienta informática para el mecánico y el distribuidor que les ayuda a definir y regular el stock que necesitan mediante datos de parque local de vehículos de su mercado (constructor, modelo y versión), cuya versión francesa se lanzó por primera vez el pasado año con gran éxito y que se lanzará este año en nuestro mercado, así como en Italia, Alemania y Reino Unido. Otro anuncio lanzado en la feria es el actual desarrollo (en colaboración con un constructor) de tecnologías de pastillas para discos de freno del eje trasero, especialmente indicadas para los requerimientos de los nuevos discos de aluminio, de características similares a los NAO usados en el mercado americano y asiático.



Conferencia R2R en Automechanika: ¿Quo vadis Aftermarket?



Se celebró el jueves 16 organizado por los miembros de la plataforma y con una asistencia de lujo de toda Europa.

Con una asistencia de lujo, la **Conferencia del Right to Repair** se celebraba en la sala Transparenz del recinto ferial de Frankfurt durante la celebración de Automechanika. Más de 200 miembros del máximo nivel de la posventa europea (suministradores de componentes y distribuidores) asistieron a la Conferencia sobre el Derecho a Reparar-R2R, una campaña que en Europa está dirigida por **Jean-Ludovic Basset**, el joven abogado que durante el pasado Congreso de ANCERA en Bilbao explicaba a los profesionales españoles el nuevo marco del Reglamento 461/2010 y quien, junto a la secretaria general de FIGIEFA, **Sylvia Goetzen**, daba la bienvenida a los asistentes.

Organizado por FIGIEFA (Federación internacional de la posventa), presidida por Michel Vuillatte, y EGEA (la asociación europea de equipos de taller), presidida por Máximo Brunamonti, con los miembros de la campaña AIRC (la asociación internacional de la ca-

rrería), CECRA (la asociación internacional del comercio y reparación), FIA (Federación internacional del Automóvil), la conferencia fue un éxito al poder reunir a los encargados de desarrollar las políticas de normativas y el mundo de los negocios del sector posventa.

Tres temas de debate, presentados por el responsable europeo de la Comisión Europea, eran discutidos a posteriori por los miembros de la mesa, contando con un moderador, bajo la atenta escucha de los asistentes. Durante el primer debate **"La nueva ley marco para el sector de automoción, ¿qué significa en la práctica para la posventa?"** presentado por Paolo Cesarini, director de la unidad antimonopolio de la Comisión Europea, se contó con Jean-Jacques Lamont, presidente de Alliance Automotive Group, Michael Söding, presidente de Schaeffler Automotive Aftermarket, Bernhard Strauch, director general de Stahlgruber. Fue moderado por Hartmut Röhl, presidente de GVA.

La siguiente sesión **Adaptando las metodologías de las Inspecciones Técnicas para asegurar la seguridad y el cumplimiento medioambiental de los vehículos a lo largo de su vida útil** fue presentado por Walter Nissler, ingeniero miembro de la dirección general de Seguridad Vial, Movilidad y transporte de la Comisión Europea, participaron Frank Beaujean, director técnico de Snap-on, Jaume Berenguer Baqués,

director general de VTEQ, fabricantes de equipos de inspección técnica, Harald Hahn, director general de AVL, Wim Labro, director ejecutivo de CITA (Comité Internacional de Inspección de Vehículos a Motor) y fue moderado por el presidente de EGEA.

El último tema a tratar fue **"Reparabilidad en 2020; movilidad y posventa ¿qué normas para el futuro?"**, fue presentada por Nikolaus Steininger, de la unidad de automoción, dirección general de industria y empresariado de la CE, los miembros de la mesa fueron Bernd Lange, Miembro del Parlamento Europeo, Thibaut Derville, director de nuevas formas de movilidad en el Grupo Mibivía, Wilhelm Hülsdonk, propietario de un negocio de distribución en Alemania.

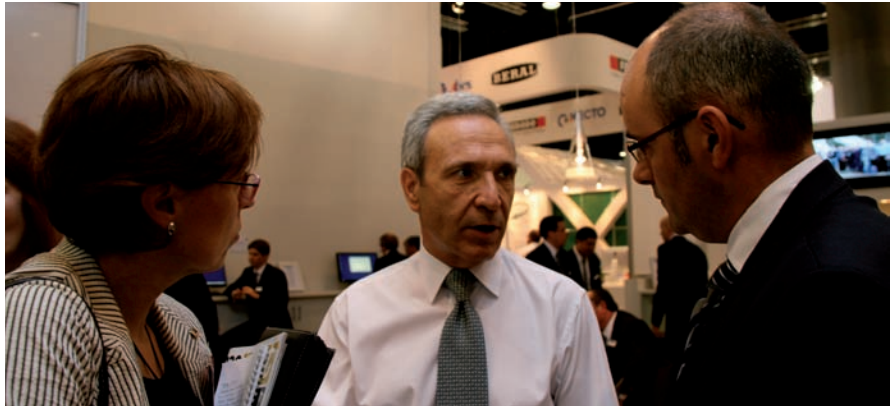
El evento transcribe el trabajo desarrollado por R2R a lo largo de los últimos cuatro años, en los que la Campaña y sus miembros han mantenido intensas discusiones con las instituciones europeas, debido a la necesidad de asegurar una competencia efectiva en la posventa de la automoción.

Con la adopción de un nuevo marco de trabajo legislativo, el pasado mayo, la posventa multimarca independiente ha alcanzado un gran compromiso, pero, por supuesto, con muchos desafíos aún por resolver en el futuro, para llegar a obtener un terreno de juego equitativo, que asegure las posibilidades de acción de todos los actores del mercado.



"Nuestro objetivo es ser eficientes y dar servicio"

José María Alapont, presidente de Federal-Mogul, charló con nosotros de su estrategia global de empresa y marcas y del mercado español en particular junto a David Zapata, quien liderará la nueva etapa madrileña de la compañía.



Lo primero que nos dice **Alapont** es que **Federal-Mogul** es una compañía que lleva innovando 110 años y que ese bagaje se ha traducido en lograr una de las mayores compañías líderes en primer equipo y posventa: "no sólo nos esforzamos en disponer de tecnologías de futuro para primer equipo, con la marca Federal-Mogul, sino que conseguimos que nuestra ingeniería se aplique al mantenimiento en servicios para el distribuidor y en talleres con más de 20 marcas 'premium' para el recambio".

Respecto a la situación de la compañía, comenta: "Llevo 36 años en la automoción, a mis 60 años; sin lugar a dudas, 2009 ha sido el año más duro para la economía global y para el sector del automóvil en particular, pero en 2008 ya anticipé esa situación siendo de los primeros en anunciar que, debido a la crisis que tendríamos que afrontar, íbamos a iniciar una reestructuración sin precedentes; y eso en el primer semestre, cuando salimos de la suspensión de pagos y publicábamos los mejores resultados históricos de la empresa, lo que fue muy chocante para los analistas financieros y periodistas, que esperaban que nos vanagloriaráramos. Pero ello hizo que sólo reportáramos pérdidas en el primer trimestre de 2009, porque los demás han sido altamente positivos hasta 2010, algo que no pueden decir todas las compañías. Hemos sido proactivos (entre septiembre de 2008 y junio de 2009 redujimos un 22% nuestros puestos de trabajo, mejoramos los costes y nuestra empresa es más competitiva); si hubiéramos sido reactivos a los mercados, éstos nos hubieran obligado a cerrar fábricas y no estaríamos hoy aquí. Así que hoy Federal-Mogul es una empresa más fuerte que antes de la recesión, nuestras cuotas de mercado son mayores, porque los clientes han depositado su

confianza en empresas como la nuestra que han sabido reestructurar su camino, hemos recuperado la mayor parte de esos puestos de trabajo que perdimos y crecemos más rápido que la media del mercado en Europa, Estados Unidos y los nuevos mercados (India, China, etc.)."

Como le preguntamos sobre el mercado español y sus cambios, nos explica: "Hemos buscado una envergadura positiva entre España y Portugal con nuestras marcas y productos; hemos consolidado dos estructuras que teníamos en el mercado español en una sola, lo que no es distinto de lo que estamos haciendo en todo el mundo (Estados Unidos, China, India, etc.) optando por un solo punto de distribución que hemos focalizado en Madrid, por considerar que es más pragmático y que nos va a suponer dar un mejor servicio al cliente; en 2011, cuando, esté terminado, los sistemas de distribución, los medios para las relaciones con los clientes serán mucho más eficientes porque se habrán optimizado; se trata de que esa eficiencia se traslade al cliente".

Cuando le decimos que puede haber una lectura de que la compañía atraviese por problemas y por ello se decida a reducir su presencia en España insiste: "En absoluto. Cuando llegué a la compañía en Estados Unidos se disponía de múltiples centros de distribución que se han consolidado en la Costa Este, Oeste, Centro y Sur, porque aumenta la eficiencia y la coordinación entre centros de distribución y factorías, reduce la cadena y los beneficios se pueden revertir en el cliente" y bromea: "como soy de Valencia, me hubiera gustado que nos quedáramos por la costa, pero la lógica ha hecho que vayamos a una zona más céntrica".

Le preguntamos también por la multitud de marcas en su haber, los de productos de alta rotación y las de los técnicos, por su estrategia de mantenerlas o consolidarlas y nos dijo: "Las marcas son importantes; las marcas evolucionan de una manera muy interesante: debido a la recesión, los consumidores han buscado opciones en los dos grandes segmentos predominantes primer equipo y posventa, y nosotros somos líderes con nuestras marcas en ambos sectores, y queremos ser líderes en lo que denominamos 'marcas de distribución': hay que

anticiparse a los mercados y cada uno funcionan de forma distinta. En Europa las marcas de distribución van a ser marcas nuestras: **Ferodo** es nuestra marca premium aquí y **Wagner**, aunque en EEUU es la líder porque vendemos más de 500 millones de dólares, será una marca de distribución, más generalizada. En Estados Unidos, los limpiaparabrisas premium son **Anko** y en Europa son **Champion**. Crear una marca cuesta mucho esfuerzo, tiempo y dinero, así que no hay que eliminarlas, hay que mantenerlas, pero refocalizarlas: los clientes reconocen una marca por su calidad y debemos ser capaces de analizar qué percepción de calidad-coste tienen los clientes y a qué segmentos acudiremos, que serán siempre tecnológicos, lejos de los 'comodities': estaremos en motor, energía, cámaras de combustión, estanqueidad, fricción, elementos de seguridad, confort, productos de chasis (con **Moog**, que es el nº1 del mundo), iluminación, etc.)."

Quisimos saber qué iban a hacer con los productos que, debido a los avances tecnológicos de los vehículos, iban a tener que reconsiderarse y nos contestó: "durante el SXX la energía básicamente se generó gracias a los productos petrolíferos; pero en el SXXI va a haber alternativas: eléctricos, híbridos, gas natural, bioproductos, etc. En todos estos segmentos estamos presentes: en algunos somos líderes, en otros lo seremos, en ese sentido nuestra compañía va a siempre va a estar en el mercado de emisiones, seguridad, confort o chasis que es donde veo un futuro muy importante. Federal-Mogul es una compañía líder mundial, estamos globalizados, somos competitivos y hemos sido capaces de demostrar que, en periodos tan difíciles como los que atravesamos, hemos sido capaces de generar crecimiento global, sostenido y rentable, lo que debe dar confianza a los clientes y a los mercados.

En España estamos totalmente orientados a tener un desarrollo, seguir progresando, aumentar nuestras cuotas del mercado: en primer equipo, a través de los constructores, y en el recambio, a partir del paso que hemos dado de consolidar nuestro punto de distribución; con ello lograremos que David y su equipo den mejor servicio, y nuestra gama y portafolio de productos aumentarán."



SOGEFI

Andrea Taschini, director general posventa, lanzo en Automechanika la estrategia de la compañía respecto a sus marcas, que hubo que matizar después.

Una de las afirmaciones más significativas fue que de 7 marcas, con proyección internacional, iban a reducirse para llegar a 3: **Purflux**, **Fram** y **Coopers Fiaam**. Esta afirmación se matizaba a posteriori: la compañía insistía en que, de hecho, marcas como PBR van a mantenerse en los mercados, aunque con alguna reorientación estratégica basada en una reestructuración de la gama y una nueva política de precios. En la actualidad, PBR dispone de casi 1400 códigos de referencia, aunque con 400 realizan casi el 90% de la cobertura; ello implica un esfuerzo logístico y de stock que pretenden modificar. Actualmente, se está preparando un nuevo catálogo que se editará a finales de septiembre, siendo la estrategia reducir las referencias hasta 800, que conse-



guirán el 90-93% de cobertura. En cuanto a precios, se ha planteado que éstos se reduzcan para posicionarla en un segmento altamente competitivo. Otra de las ideas que se barajan como posibilidad es exportar este posicionamiento de la marca al resto de Europa, pero no a corto plazo. Respecto a Coopers Fiaam, no se ha decidido el lanzamiento en España, si bien es una posibilidad que queda en cartera, más teniendo en cuenta que en el mercado luso (que se gestiona desde nuestro país) la presencia de esta marca es del 30%. La división

posventa de Sofgefi también anunciaba en Automechanika la publicación de sus nuevos catálogos en CD-ROM, el lanzamiento de una tecnología de separación de agua y un sistema de descarga aerostática para el módulo de filtración del combustible diésel (basado en la tecnología Diesel3Tech), además de los elementos de filtros diésel ecológicos y fabricados con el 50% de plástico reciclado. Taschini tiene previsto realizar un viaje a España, que podría producirse en noviembre, para explicar más a fondo esta política de marcas.



Pos Service Holland (ES) SA

Motores de arranque y alternadores



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



WWW.PSH-SPAIN.ES



Expansión es la estrategia

Dino Maggioni, director ejecutivo de Magneti Marelli After Market Parts & Services, y Andrea Anfossi, director de la filial española de la compañía, nos hablaron sobre los planes de Magneti Marelli, sus productos, su red de talleres y sus acuerdos.

¿Cuál es la estrategia clave de Magneti Marelli en el mercado posventa?

DM- A nivel mundial, la estrategia es la expansión: sea de la gama, sea de la presencia en los mercados en los que está presente. En particular, los mercados históricos en los que nuestra presencia es muy fuerte (con marca, distribución, logística o asistencia técnica) son Sudamérica (Brasil y Argentina) y Europa (Italia y España), donde estamos muy consolidados.

Estamos invirtiendo mucho en India, donde creemos que hay mucho por recorrer y donde Magneti Marelli ha creado mediante Joint-ventures siete localizaciones de primer equipo en los últimos dos años, y ahora nosotros estamos presentes con una sociedad que se llama **Car Nation** que está construyendo talleres de grandes dimensiones (con 50 puestos de trabajo cada una) en las principales ciudades indias, cuyo presidente proviene de Suzuki Martutti. Otros mercados en los que estamos creciendo son Turquía, Europa del Este (Rusia), y el último mercado de inversión es Estados Unidos, siguiendo el acuerdo de Magneti Marelli con Chrysler, que repercutirá en el futuro en importantes acciones que detallaremos en su momento.

¿Y en producto?

DM- Los productos que exponemos que exponemos aquí en Frankfurt son los pilares de nuestro portafolio: iluminación (somos líderes tecnológicos de mercado, sea en IAM como OE), sistemas de suspensión y amortización, donde somos muy fuertes en América latina, y en Europa tendemos a crecer; en estos dos productos, nuestra presencia en primer equipo está creciendo, no sólo en Fiat, sino, por el contrario en otros constructores, para los que somos la referencia, sobre todo los alemanes o franceses.

En términos de gama, para poder ofrecer una gama completa a todos los talleres, hemos llegado a acuerdos de colaboración con diferentes constructores de componentes en todo el mundo, en productos que no tenía-



mos o que teníamos pero queríamos mejorar: Brembo, Pompittec, etc. con los que también trabajamos en primer equipo como suministradores de sistemas que somos.

¿Y qué importancia estratégica tiene el taller en la compañía?

DM- En determinados países en los que tenemos red, con una presencia importante, Italia, Sudamérica (Brasil, Argentina), Europa (Polonia, España, Portugal), queremos seguir invirtiendo en calidad y servicio de asistencia a los reparadores.

AA- Como en todo, tiene ventajas e inconvenientes; primero los inconvenientes y así nos

olvidamos: estar en una red tiene un coste, en un momento en el que hay menos vehículos en circulación, pertenecer a una red no es tener una bandera, o no sólo; lo más importante es la posibilidad de formación, de estar al lado de quien te puede proporcionar un know how para ser competente, sobretodo en electrónica, y nosotros (aunque la cifra de estos productos en posventa sea pequeña) podemos ofrecerles competencia a los talleres y por eso hay cada vez más talleres que quieren trabajar con nosotros. En España y Portugal tenemos más de 1000 talleres con abanderamiento (de los antiguos servicios oficiales), pero les hemos llamado para que

Las multiventajas del número



En **Formación**, Programas pedagógicamente eficaces, que responden a los desafíos tecnológicos en Electrónica, Carrocería, Gestión Comercial...

En **Información**, la más estimulante oferta en Programas Informáticos de Información y Gestión de Motor.

En **Imagen**, un completo Material para que el Taller se vea bien y atraiga más: Señalización Exterior e Interior, Rótulos, Identificación, Vestuario Laboral, Señalética de Venta, etc

En **Marketing**, modernas tácticas para aumentar el número de Clientes y fidelizarlos a nuestra marca.

Y como hay muchas más ventajas, infórmese sobre las Multiventajas del Líder en Talleres Multimarca en

www.eurotaller.com

Visite ahora nuestra **nueva Web**
www.eurotaller.com
y benefíciense
de sus últimas novedades.



EuroTaller es una actividad de:





se incorporen a la red para poder darle más a él (formación, call center con gente de Magneti Marelli) y a su cliente el conductor. Estos ya son 500.

La red era CheckStar y CheckStar Top...

AA- Sí, pero para el conductor no existe una diferencia aparente; además, no tenemos ni el poder económico ni la fuerza suficiente para comunicar estas diferencias en los medios de comunicación de masas, porque no somos un *Fast Fit*. Sí es cierto que para nosotros la imagen es importante y CheckStar Top tiene unas ventajas, y de los 500, más o menos son 100.

¿Y cuál es el papel del distribuidor?

AA- Fundamental: no hay un taller si no hay un distribuidor Magneti Marelli, y en determinadas zonas no son exclusivos, aunque el que trabajen más estrechamente con nosotros es parte del trabajo que estamos haciendo.

¿Qué nos pueden detallar sobre los proyectos en España, tras el acuerdo con FIAMM?

DM- En España continuamos con un planteamiento de alianzas estratégicas que refuercen nuestros productos tradicionales, habrá más colaboraciones con otras sociedades.

AA- La batería es uno de los productos tradicionales de Magneti Marelli; tenemos una marca muy fuerte aunque con una cuota no demasiado grande (si bien nadie tiene una cuota demasiado grande); el acuerdo con FIAMM es una alianza con un socio estratégico de Magneti Marelli que, por unas razones o por otras, no tenía presencia directa en España. FIAMM ha decidido, y a nosotros nos satisface, tener a Magneti Marelli como socio distribuidor exclusivo para sus baterías en España. Nosotros ofrecemos a FIAMM nuestros más de 150 distribuidores, nuestra red de talleres, la capacidad logística desde nuestro centro en Subirats, cerca de Barcelona, y nosotros podemos ofrecer a los clientes dos marcas importantes de baterías de gran calidad.

Además la gama de baterías se completa con una tercera marca importante para la historia de la automoción y para nuestra compañía como es **Weber**, con su propio catálogo, un posicionamiento de precio más aquilatado, pero siempre de calidad, porque sabemos que en determinadas comunidades (por ejemplo, Andalucía) el tema del precio es importante. Tendremos producto para todas las tipologías de los clientes, con calidad.

¿Podría llegar a producirse un canibalización de unas respecto de las otras?

AA- Las marcas son complementarias; lo hemos verificado con FIAMM. El mercado español es un mercado de cuatro millones de baterías, con unos cuatro mil distribuidores. Nosotros practicamos una distribución selectiva, por eso tenemos muchos nuevos clientes a los que llegar con una marca que no estaba. La batería es uno de los productos



más ligados a la marca, a la importancia de una historia, a la pasión que un distribuidor y un taller tienen por una marca. Tampoco voy a decir que hay talleres que sólo quieren Magneti Marelli o FIAMM, pero hay una parte que está satisfecha de tener otra vez una marca importante como FIAMM. El acuerdo tiene una duración, pero la intención de FIAMM es de seguir con nosotros. Y nosotros, antes de firmarlo hemos hablado con todos los distribuidores para comunicarlo, y no sólo los de baterías; es una posibilidad más, no 'en lugar de' y permite recuperar a los clientes de FIAMM, que desde hace tres años no están con presencia directa, pero cuya marca está aún en las tarjetas de los distribuidores.

¿Recogerán las baterías usadas de las tres marcas?

AA- En Italia lo estamos haciendo con FIAMM: ellos, como especialistas, recogen Magneti Marelli; aquí lo haremos al revés.

¿Y el acuerdo contempla relanzar los Talleres FIAMM que hubo una vez?

AA- De momento no; aunque FIAMM podría contemplarlo.

En el mercado de la distribución, y con relevancia en lo que a baterías se refiere, ha habido en nuestro país movimientos llamativos, ¿cómo se vive esta experiencia?

AA- La vivimos mal, porque como todos, tenemos heridas. En dos años hemos perdido dos clientes importantes que han cerrado.

Sabemos que tenemos que estar atentos y por eso queremos una red fiel, porque implica conocer bien al cliente: el mercado, y lo siento por los que se quedan en el camino, saldrá de la crisis y lo positivo de ello es que estará más equilibrado.

¿Cómo está de cifras Magneti Marelli en España?

AA- La nuestra es una empresa que tiene una facturación en Aftermarket de 20 millones de euros, y tiene una fuerte presencia industrial, con tres fábricas de primer equipo cerca de Barcelona: Santpedor de escapes, electrónica y cuadros de instrumentos en Barberá del Valles y Lighting en Llinars del Vallés. Estamos creciendo en IAM, más o menos del 12% respecto al año anterior, aunque estos resultados haya que tomarlos con cautela, por el referente de 2009, que fue un mal año.

¿Qué perspectivas ven para la compañía?

AA- Estamos preocupados, porque los síntomas positivos de principios de año han remitido, debido al incremento del IVA, por ejemplo. Tenemos menos coches, menos dinero circulando y el precio es importante, así que los productos con un precio muy alto están en dificultad, con lo que son importantes las acciones como la que hemos puesto en marcha con las baterías: calidad pero con precio y servicio. Otra acción que desarrollaremos es reconsiderar los pedidos urgentes: vamos a cambiar todas las tarifas para hacer una acción más inteligente para el mercado.

LA PATRONAL CATALANA DE RECAMBISTAS ORGANIZÓ UNA JORNADA INFORMATIVA EN SU SEDE

CIRA presenta un proyecto de informes de solvencia



De izquierda a derecha, Montasell, Rodríguez, Fortuny y Lozano en un momento de la presentación.

Unos 40 profesionales del recambio acudieron ayer a la sede de CIRA-UPM para asistir a la jornada informativa sobre la nueva Ley de pagos (SEPA), la Facturación electrónica y el proyecto InCIRAsol.

Entre los asistentes a la convocatoria lanzada por **Juan José Rodríguez**, presidente de CIRA, distribuidores catalanes como **Antonio Tejada**, de Gaudí, miembro de GECORUSA, **Pablo Via**, de Grovisa, **Max Margalef**, de EMMS, miembro de GECORUSA, **Pau Salas**, de Lausan, miembro de GAUE, y **Carmelo Pinto**, gerente de Grupo Serca.

Asistió también **Miguel Ángel Cuerno**, presidente de ANCERA quien animó a los asistentes a acudir a la próxima reunión del CDA, el próximo 7 de octubre.

Nueva ley de pagos

Para que explicara los contenidos de la nueva ley de pagos, acudió a la reunión **Rosa María Font de Mora**, del departamento de Financiación y servicios de *La Caixa*.

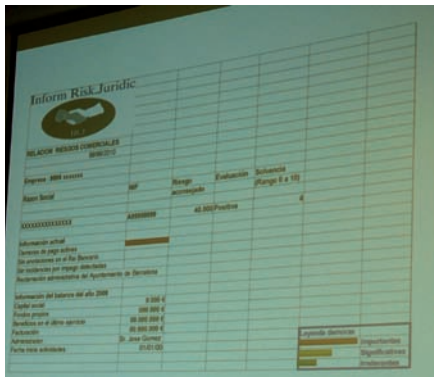
Font explicó a los asistentes que, de hecho, esta ley arranca en 1999, en 2007 tiene su primera normativa y el 14 de noviembre de 2009 salió publicada en el BOE, pese a que no se le ha querido dar mucha difusión para

reducir el "efecto pánico" entre los afectados. Mencionaba que es una ley que en nuestro país (y Alemania) ha supuesto un paso atrás, dado que estas cuestiones estaban más adelantadas que en el resto de países de la Unión Europea, pero que las entidades bancarias han gestiona-

do con la Administración una serie de pactos para buscar el mínimo impacto en la relación con sus clientes comerciantes de recambios. Si bien la ley establece que las transferencias nacionales funcionen como pagos compartidos como las internacionales, se ha llegado a un acuerdo de no aplicación en nuestro país. Como elementos importantes para los comerciantes: verificar el número de cuenta, ya que las transferencias se realizan con un único identificador y no se puede modificar si hay error. También disponer de un documento original (no sirve el fax, por ejemplo) en el que



Rodríguez, Font de Mora y Cuerno, este último dirigiéndose a los presentes.



se especifique el número de cuenta, sistema de pago y la firma de quien realiza el pedido como pagador, para disponer de una base si hay problemas con los pagos.

Mencionaba Font que se puede acordar con el cliente un documento genérico para las operaciones comerciales o incluir una cláusula en los pedidos con la aceptación del pago mediante firma y el número de cuenta.

Tal como se comunicaba el 23 de julio, las devoluciones son posibles a 60 días, pero el Banco de España introdujo una novedad: a partir del sexto día especificado en el vencimiento, el motivo no puede ser falta de saldo; si se dispone de la aceptación del cliente, se tiene diez días para no aceptar la devolución.

Estas disposiciones son para relaciones comerciales entre empresas y las entidades bloquean el importe de la devolución hasta que haya una resolución de la incidencia.

Font especificó que en su entidad se han creado otras figuras para ayudar a los clientes: pacto de los plazos de devolución entre partes a 2 días, siempre y cuando ambas sean clientes de la entidad, posibilidad de gestión privada de los pagos mediante *home banking*, con lo que se dispondría de más control sobre los recibos.

Facturación electrónica

Arranca en 2005 pero ya está implementándose, dijo Font. Explicó cómo funciona este sistema (programa de facturación que genera un documento que se legaliza, se conserva y se envía, es verificado por el receptor, que lo integra y conserva en su sistema), que pretende agilizar la gestión en las empresas por suponer un ahorro en tiempos (16 minutos en papel y 4,5 en versión electrónica) y en los gastos (11 euros en papel y sólo 4 en versión electrónica). Es necesario disponer de un fichero (factura e, un XML) con firma digital que puede ser impreso, pero señaló que un PDF de una factura no es una factura electrónica para la agencia tributaria.

Explicó que las entidades pueden integrar el sistema y hacer ficheros de cobros: facturings, confirmings, etc.

Proyecto InCIRAsol

Presentado por **Quim Montasell**, **Francesc Lozano** (que de por anteriores experiencias laborales, conoce la posventa) y **Miquel Fortuny** de *Inform Risk.Juridic*, lo primero que se explicaba



es la actual problemática de la morosidad, que se está incrementando (un 7%, tres veces más que en 2007).

Su propuesta **InCIRAsol**, en colaboración con la patronal catalana de recambistas, es una reducción de la morosidad mediante tres acciones: informes de riesgo, vigilancia activa y gestiones de cobro de impagados.

Para acceder a este proyecto lo primero es que hay que ser socio de CIRA, da acceso a la base de datos de los diversos informes solicitados por los distintos socios de la patronal (protegiendo la fuente de origen), que se elaboran teniendo en cuenta diversas informaciones (más de una fuente como Beninform, E-Infirma, Axesor, RAI bancario E-plan, E-Risk). El tiempo de respuesta es de 2 a 4 horas (en el día o al día siguiente, en función de la hora de solicitud), editándose un informe con valoraciones de riesgo (cantidad estimada) y solvencia (con un grado de 1 a 10), que son siembre sugerencias, tras el análisis de patrimonios, beneficios, facturación, administrador (para saber los antecedentes se debe hacer un informe aparte, pero si se detecta que ha tenido problemas en otras empresas la solvencia pasa a 0).

Hubo un debate sobre el interés de que en el informe figurara si el administrador ha tenido

problemas con otros socios, pero tras la intervención del presidente de ANCERA, quien especificó que la Dirección General de la Competencia vigila las actuaciones de las patronales en ese terreno, se mencionó que se buscaría una forma en que esa información llegue al interesado, pero no vulnere la legalidad.

Los socios de CIRA pueden consultar desde la web de la compañía de recobros cómo están sus efectos impagados, las operaciones que se han realizado, etc. ya que el acuerdo supone un compromiso de plazos de actuación. Este proyecto supone para los socios base una cuota de 1.200 euros al año, teniendo derecho a informes de riesgo y solvencia sion límite de cantidad, acceso a la base de datos, gestión de cobro y bufette de abogados (caso de establecer un procedimiento monitorio, la minuta es de un 15% de la cantidad recobrada). Los socios fundadores (limitado a 15 empresas) pagarían sólo 1.100 euros, disponiendo de descuentos de bonificación por patrocinar 3 socios.

Los pagos son trimestrales, el contrato es por dos años y se dispone de asambleas (1 o 2) para supervisar el funcionamiento del producto y mejorarlo si cabe.. ●

📍 www.cira.es
www.informrisk.com



El símbolo de un líder en distribución



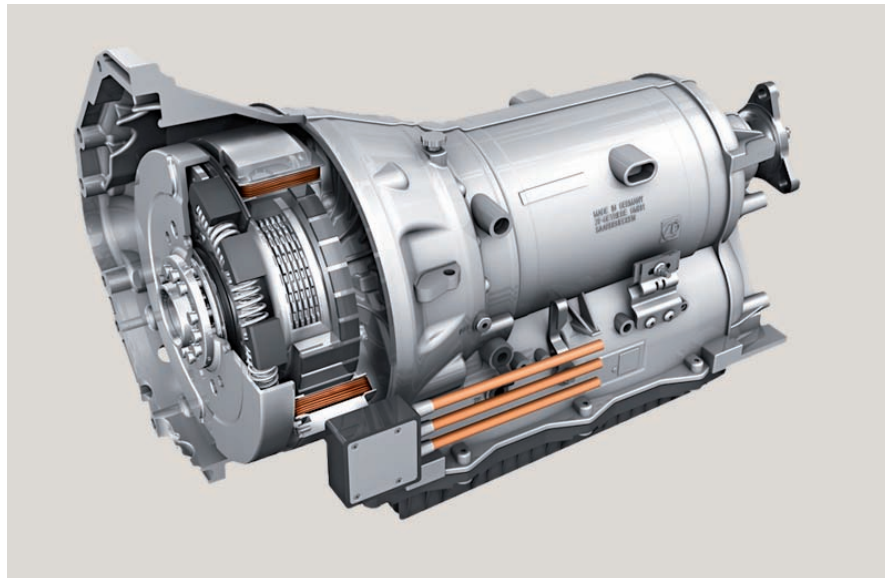
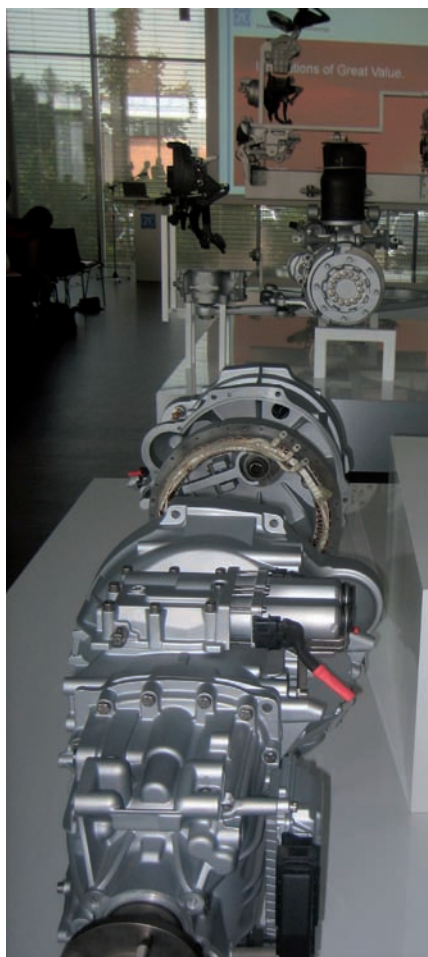
Cecaauto es el primer grupo logístico de distribución de recambios para el automóvil a nivel nacional e internacional. Ahora puedes pertenecer a una gran estructura que te permita disponer de cualquier pieza antes que nadie y te ayude a ser más competitivo.



Cecaauto

VIAJE A ALEMANIA CON ZF SERVICES (II)

Innovaciones de alto valor añadido



Tras la jornada en Schweinfurt, en la que la directiva de **ZF Services** dio a conocer su estrategia, visitándose diversas instalaciones (de la que les hablamos en nuestro anterior número) los principales responsables de las diversas divisiones de producto dieron a conocer los nuevos desarrollos, en la sede central de Friedrichshafen; en el circuito de que disponen las instalaciones, posteriormente, se organizó una sesión de pruebas dinámicas con vehículos equipados con las diversas tecnologías de innovación.

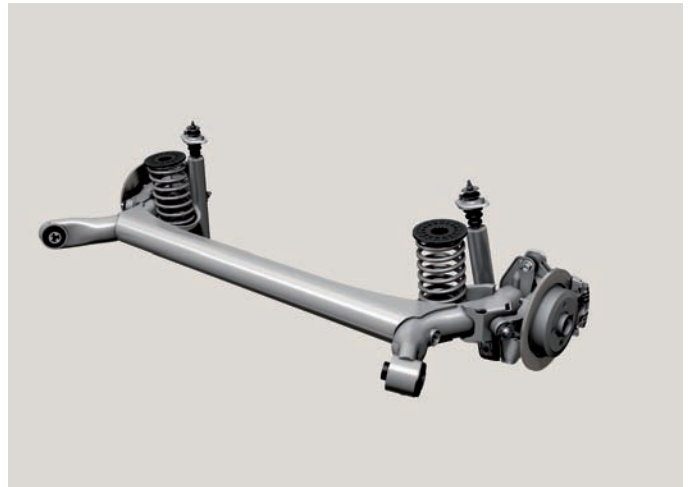
Cambios innovativos

ZF dispone de la nueva caja de cambios automática de 8 marchas con el concepto "hybrid ready". La base técnica se basa en el par de ruedas con cuatro juegos de satélites y cinco elementos de cambio. En el interior de la caja de cambios se han reducido considerablemente las pérdidas de arrastre.

Los modernos sistemas de amortiguador de torsión en el convertidor de par también resultan igual de favorables en el consumo y en las emisiones de CO₂. El nuevo desarrollo ahorra un once por ciento de combustible con el sistema automático opcional de arranque y parada mediante el circuito hidráulico retardador de impulsos HIS®. Está construida modularmente de tal forma que se puede combinar con diferentes propulsiones y tomas de fuerza sin desviarse del concepto básico de caja de cambios. Gracias a un espacio constructivo optimizado se pueden ajustar motor eléctrico, embrague,

amortiguador de torsión y sistema hidráulico en la caja de cambios de forma eficiente y ahorrando espacio para obtener un concepto híbrido integral.

Al mismo tiempo, ZF desarrolla las funciones operativas para la caja de cambios híbrida con los llamados grupos. Mediante una interconexión funcional se consigue una gestión híbrida eficiente de todo el sistema. Las propiedades de comportamiento dinámico de la conducción, como son la conexión directa con el motor y la agilidad, la calidad precisa de marchas y un manejo cómodo aumentan aún más con la hibridación.



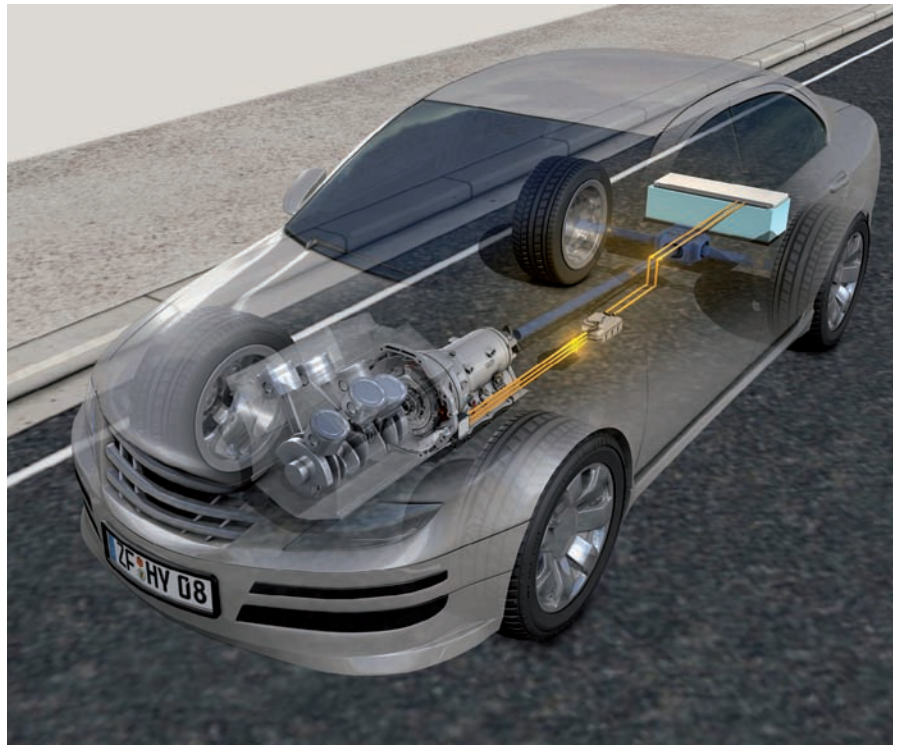
Un componente principal de ZF es el accionamiento eléctrico *DynaStart*. La máquina eléctrica se ha desarrollado especialmente para su integración en el árbol de transmisión y por ello es apta especialmente para accionamientos híbridos paralelos. Su aplicación es en automóviles y vehículos industriales con una prestación entre 10 y 100 kW y con un par máximo de 100 a 1.000 Nm. Para aplicaciones completamente híbridas ZF pone a disposición la máquina eléctrica también como módulo híbrido con acoplamiento de separación integrado, la cual resulta decisiva para el desacoplamiento de motores eléctricos y de combustión, y por consiguiente una condición previa para la conducción puramente eléctrica.

Ejes de rodaje más ligeros

El eje **MCT** ("Multi Compliance Twist Beam Axle") de ZF es un concepto de eje trasero innovador y rentable tomando como base un eje de brazos combinados, que permite el rendimiento aproximado de un eje de articulación múltiple pero sin costes importantes. Mediante un alojamiento innovador del soporte de la rueda, se genera un punto de giro virtual que mueve la rueda en convergencia de las ruedas delanteras tanto con fuerzas transversales como también longitudinales. Este principio de un eje de articulación de torsión elastocinemático muestra propiedades de marcha que hasta la fecha sólo se conseguían con ejes de articulación múltiple: subviraje de fuerzas laterales, convergencia de las ruedas delanteras bajo fuerza de frenado y una modificación optimizada de carril para la compresión recíproca de elementos de suspensión. Los soportes de rueda con alojamiento afectan además favorablemente al desacoplamiento de oscilación. El eje MCT ocupa el hueco entre el eje de brazos combinados y el eje de articulación múltiple.

Tecnologías híbridas

ZF ofrecerá en el futuro variantes híbridas ya que necesitan hasta un 30 por ciento menos de combustible en el tráfico urbano; los autobuses urbanos, camiones de reparto y vehículos de carga son los principales beneficiarios. Por ello, además de sistemas de transmisión



manual y automática. Los proyectos actuales de desarrollo en serie son la HyTronic y una transmisión híbrida basada en la eTronic. Los dos variantes se basan en el concepto del híbrido paralelo, en el que el motor eléctrico y el motor de combustión se conectan mecánicamente en paralelo; la compañía suministra el sistema completo, incluido el sistema electrónico de potencia, la unidad de control y el acumulador de iones de litio.

En la **Hytronic**, destinada al uso en camiones de reparto y autobuses ligeros, también se puede integrar la transmisión híbrida en la línea motriz existente. El sistema completo se compone de la transmisión, un motor eléctrico de 60 kW, un inversor, una batería de voltaje alto, el cableado de potencia y el sistema de gestión de energía. Así, puede asumir todas las funciones de un sistema híbrido completo: la función arranque-parada, la recuperación de energía de frenado, el apoyo durante la aceleración (boost), el arranque eléctrico y una conducción completamente eléctrica. El peso adicional del sistema a

causa del cableado, la batería y el sistema de refrigeración es moderado y se compensa prácticamente con ahorros de proporciones similares (gracias a la disminución del motor de combustión interna la supresión de la batería de 24V y el motor de arranque).

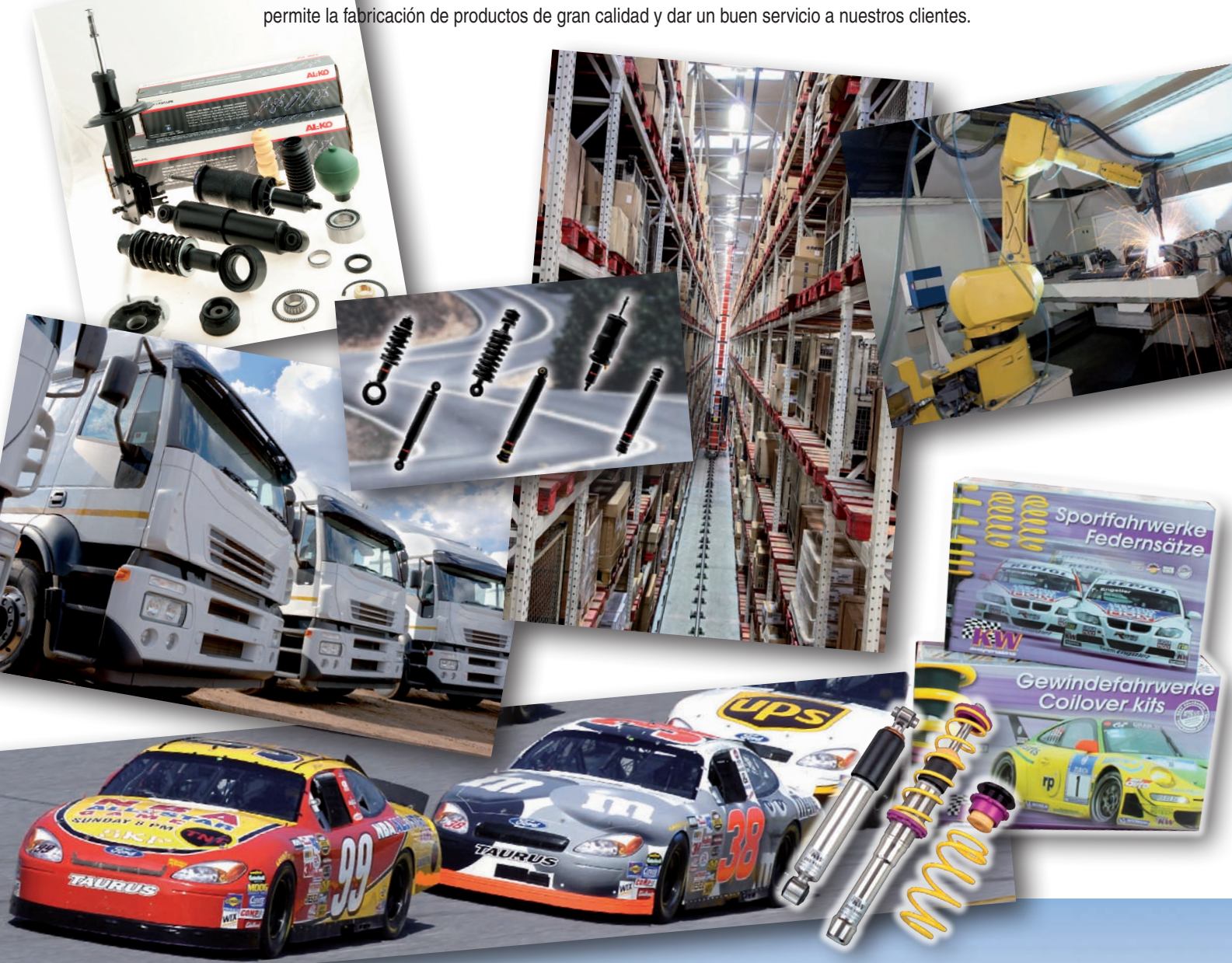
Actualmente, ZF está desarrollando una versión híbrida de la caja de cambios automática de 6 marchas **EcoLife**. En lugar del convertidor de par, en esta versión existe un módulo híbrido en la campana del convertidor. Este motor eléctrico suministra una potencia adicional de hasta 120 kW. La variante híbrida de la EcoLife, con la que se pueden realizar todas las funcionalidades híbridas, desde el sistema automático arranque-parada, pasando por una aceleración más rápida (boost) y la recuperación hasta un arranque eléctrico y una conducción puramente eléctrica, no necesita más espacio de instalación que la transmisión EcoLife convencional. Actualmente, ZF está desarrollando un prototipo casi listo para la producción en serie ●

 www.zf.com

QUALITY FOR LIFE

AL-KO

AL-KO Record, empresa pionera en España en la fabricación de amortiguadores, ofrece una 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. **AL-KO** 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 nos permite la fabricación de productos de gran calidad y dar un buen servicio a nuestros clientes.



Al-Ko Record, S.A. · Carretera Durango a Elorrio, 25 · 48220 Abadiano (Vizcaya)
Tel. 94 621 57 40 · Fax. 94 621 37 04 · info@al-ko.es · www.al-ko.es

Debate interno

TEMA DEL MES
AMORTIGUADORES

Los proveedores de este mercado difieren sobre cómo ha afectado la recesión económica. Unos opinan que ha sido perjudicial para la venta de amortiguadores porque es una pieza cuyo coste es elevado. Otros, que se ha incrementado el volumen de negocio como consecuencia de la caída de ventas de vehículos nuevos y el envejecimiento del parque. ¿El problema será que hay una excesiva oferta para la actual demanda?

Los dos últimos años de crisis económica han abierto un debate entre los proveedores de **amortiguadores**, debate lógicamente condicionado por las cuentas de resultados de cada miembro del mercado.

Están los que opinan que la delicada situación económica ha sido la puntilla a un mercado posventa que llevaba varios años estancados. La mayoría de ellos recuerdan que el amortiguador es una pieza cuyo coste económico es un freno para los conductores que renuncian a sustituirlos por una cuestión económica sacrificando así su seguridad. Al respecto, un fabricante consultado es claro: "está afectando mucho la actual

coyuntura económica ya que cambiar los amortiguadores tiene un coste importante para el consumidor. También influye el descenso del kilometraje medio anual de los vehículos debido a la crisis económica". Otro fabricante se expresa en términos similares: "el motivo de no tener un crecimiento a nivel de ventas imaginamos que es debido a la crisis que hay en Europa. La gente alarga más la vida de sus amortiguadores sin tener en cuenta que circular con un amortiguador en mal estado puede ser muy peligroso".

Otros, en cambio, consideran que la caída de ventas de vehículos nuevos, el consiguiente envejecimiento del parque y la llegada a los talleres multimarca de los vehículos del boom de ventas de principios de la década



Muchos conductores, a causa de la crisis económica, alargan la vida de los amortiguadores. Es labor del taller informarle sobre la importancia de esta pieza en la seguridad del vehículo y sobre los riesgos que se corren si no se sustituyen cuando están en mal estado.

está dinamizando las ventas de amortiguadores. Así, lo explica un destacado fabricante: "el comportamiento del mercado de reposición de amortiguadores durante el pasado ejercicio 2009, registró una ligera recuperación de las ventas en torno al 5%, invirtiéndose así la tendencia registrada en los ejercicios precedentes. Sin duda se trata de una buena noticia para este sector, máxime si tenemos en cuenta que venimos de una continua recesión de las ventas registradas durante los últimos años. En nuestra opinión, uno de los motivos que pueden haber originado ese comportamiento, sería el mayor alargamiento de los plazos para la sustitución de un vehículo. Es decir, actual-

mente el plazo medio para el cambio de un vehículo está entre los seis o siete años. Sin embargo y debido a la coyuntura actual provocada por la crisis mundial que venimos sufriendo en los últimos dos-tres años, ese período se ha ido alargando progresivamente de forma que la actividad del sector en sus diferentes canales (fabricantes, mayoristas, distribuidores, tiendas y talleres) ha ido creciendo. No obstante también hay que indicar, que la subida en dos puntos del IVA, aplicable desde el pasado 1 de julio, no ayudará en absoluto a incentivar la demanda".

Oferta amplia

Como dicen, en el término medio está la virtud y quizás el problema del mercado posventa de amortiguadores es un exceso de oferta para la actual demanda, estancada por varios motivos: boom de ventas de vehículos hace unos años, mejor rendimiento y fiabilidad de la pieza durante su vida útil, mejora de las carreteras que evita un mal estado prematuro del amortiguador, etc.

Así explica un distribuidor esta situación y sus consecuencias: "los expertos dicen que el mercado del amortiguador es un mercado muy maduro donde existe una gran oferta y la demanda disminuye. Los márgenes son cada vez más ajustados y el mantenimiento de un stock adecuado es muy costoso por el número de referencias existentes y el coste de las mismas".

En cualquier caso, la **oferta** es la que es y desde estas líneas vamos a hacer un breve repaso de la misma:

TRW comprará Gabriel

TRW Automotive Aftermarket ha adquirido el negocio de amortiguadores **Gabriel** de **ArvinMeritor**, firma fabricante de esta marca de amortiguadores. El acuerdo se firmó en Automechanika Frankfurt y está previsto que se cierre definitivamente en tres meses. Las operaciones entre ambas firmas se remontan a 2007 cuando crearon una joint-venture conjunta para distribuir las marcas de amortiguadores **Gabriel** y **TRW** en el mercado posventa independiente europeo.



TEMA DEL MES AMORTIGUADORES



La gama de amortiguadores propuesta por Al-Ko Suspensión supera las 2.000 referencias.

AL-KO SUSPENSIÓN: Abadiño (Vizcaya). Firma fabricante de la marca **Al-Ko** e importadora y distribuidora de los amortiguadores deportivos de la marca alemana **KW**. Su flamante último catálogo, con fecha de edición 2011, supera las 2.000 referencias con las que alcanza un 93% de cobertura del parque circulante europeo. La gama es variada al proporcionar al mercado de reposición de turismo y de vehículo industrial tanto amortiguadores hidráulicos como de gas así como un amplio elenco de amortiguadores deportivos regulables **KW**. Hace pocos días presentó en Automechanika Frankfurt una gama completa de amortiguadores de cabina para vehículos industriales. Desde la firma vizcaína subrayan el nivel tecnológico de su planta de producción, sobre todo a nivel de informatización y robotización, lo que le permite fabricar con altos estándares de calidad amortiguadores y elementos de suspensión, no solo para el automóvil sino también para sectores como la industria o el ferrocarril.

AMORTIGUADORES SELEX: Barcelona. Bajo marca **Selex**, este fabricante destaca en el mercado porque ofrece la posibilidad de realizar amortiguadores a medida y con características específicas a petición de los clientes. Aunque este es su rasgo diferencial, la firma barcelonesa también dispone de una amplia gama de 6.500 referencias que cubren las necesidades de buen parte del parque circulante, el 75%. Esta oferta está recopilada en un catálogo editado en septiembre de 2009. Dentro de él podemos encontrar variantes muy interesantes como la gama monotubo con tres vías de regulación. En estos amortiguadores, los más destacados de Selex, se puede graduar la altura y la dureza, tanto en extensión como en compresión. Su última novedad es la gama monotubo de tres vías **Piggyback**. Éstos tienen la botella de expansión incorporada en aluminio, son regulables en compresión de dos vías (veinte clicks en alta velocidad y 16 en baja) y cuentan con gomas de poliuretano y pletinas de aluminio. Todos los amortiguadores Selex son reparables y más de cincuenta años de historia (en 2009 cumplió medio siglo) avalan la calidad y la fiabilidad de los productos de esta empresa.



En la imagen, lo último de Selex, el amortiguador monotubo de tres vías **Piggyback**.

AURILIS GROUP IBÉRICA: Cardedeu (Barcelona). Delegaciones en Madrid y Sevilla. A principios de año esta empresa de origen francés adquirió **Prome Automoción**, firma que distribuía en nuestro país la gama de amortiguadores de la marca francesa **Record**. Esta marca se

ha mantenido en la cartera de productos, de hecho, Aurilis es el importador y distribuidor en exclusiva en España, y a través de ella pone a disposición de la posventa 1.500 referencias en varias modalidades con las que alcanza un 90% de cobertura del parque circulante. El catálogo es de reciente edición y dentro de él destacan las líneas **Super** de amortiguadores hidráulicos y las variantes de gas **Maxigaz**. Incluso ofrece amortiguadores especiales para vehículos familiares y monovolúmenes al dotarse con compensadores de carga.



La marca francesa de amortiguadores **Record** llega a España en exclusiva de manos de Aurilis Group Ibérica.

BEYCOUNION: Barcelona. La cartera de productos de esta firma distribuidora incluye una de las marcas de amortiguadores más importante a nivel europeo, **Koni**, de la que son los distribuidores en exclusiva en nuestro país. El actual catálogo en vigor de Koni es el de julio de 2010 y sus más de 700 referencias cubren las necesidades del 90% del parque circulante. La oferta, que destaca por su alto nivel de calidad, consta de varias líneas de producto como la **Classic** de amortiguadores estándar para los modelos más vendidos, las **Heavy Track** y **Raid** para vehículos todo terreno, los ajustables **Coil-Over**, los deportivos **Sport** (regulables), los **Special** para vehículos de altas prestaciones o los **FSD** auto ajustables. Estos

últimos se erigen como los más destacados de toda la gama, son amortiguadores "inteligentes" que se adaptan a la conducción y a las características de la vía de circulación pero sin recurrir a la electrónica, lo consigue a través de un sistema hidráulico dotado con válvulas. Prueba de lo avanzado y fiable de este sistema es que lo monta la escudería McLaren de Fórmula 1. Su última novedad, sin embargo, son los amortiguadores **STRT** cuyo tarado es más blando que el del **Sport** para dirigirse a un espectro más amplio de conductores.



La gama Koni se enmarca en la categoría de alto de gama por sus elevados niveles de calidad y prestaciones. **Beycounion** es el distribuidor en exclusiva.

GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN: Esplugues de Llobregat (Barcelona). La oferta en amortiguadores de este grupo de distribución cubre cualquier tipo de necesidad del *aftermarket* español ya que ofrece las gamas completas de marcas de referencia del mercado como **Boge**, **Sachs**, **KYB** y **Lip**. Por si toda esta oferta no fuera suficiente, también propone un elenco de más de 2.500 referencias bajo marca propia **Serca**. Solo con su marca ya satisface las demandas en amortiguadores de más del 95% del parque circulante. Como ya hizo en 2009, este 2010, concretamente durante los meses de junio y julio, desarrolló una campaña promocional para fomentar el cambio de amortiguadores y así mejorar la seguridad de los vehículos. En



Grupo Serca lanzó hace unos meses una promoción para concienciar a los conductores sobre la necesidad de circular con los amortiguadores en buen estado.

esta ocasión, regaló una toalla de playa por el cambio de dos amortiguadores de las marcas ya citadas, Boge, KYB, Lip, Sachs o Serca.

IMPORMÓVIL: Tres Cantos (Madrid). Es el importador y distribuidor en exclusiva de la marca alemana **Bilstein**, sinónimo de calidad y altas prestaciones. La gama Bilstein es una de las más exclusivas del mercado por nivel de precio y destino de sus amortiguadores pero ello no significa que no proponga una gama amplia. De hecho, en los últimos años la marca alemana se ha acercado al gran público y, sin renunciar a ser un producto de clase alta, el número de referencias propuestas supera ya las 3.000 por lo que satisface las demandas de más del 90% del parque circulante. Las

líneas más asequibles son las **B1, B2, B3 y B4**, planteadas como recambios universales con una relación calidad-precio más ajustada. En un término medio se situarían líneas como las **B6, B6 off road** (para 4x4) y **B8** que ya ofrecen un alto nivel de prestaciones y por encima de ellas ya encontramos avanzados amortiguadores autoajustables en altura como los **B10, B12, B14, B16 y B16 CSC**. Incluso dispone de amortiguadores electrónicos como los **Bilstein ridecontrol** o los **B16 DampTronic**. Estas variantes están especialmente pensadas para modelos como el Nissan GT-R o la gama Porsche.



Amortiguadores Bilstein, marca alemana de gama alta y carácter exclusivo. El importador y distribuidor para España es Impormóvil.

KYB EUROPE: Coslada (Madrid). El pasado mes de septiembre en Auto-mechanika Frankfurt presentó la edición 2011 de su catálogo de amortiguadores que incorpora 73 nuevas referencias en amortiguadores cuyas aplicaciones son modelos como el Fiat 500, el Peugeot 207, los Alfa 159 y Brera, el Volkswagen Tiguan, el Mazda 2 o el Nissan Qashquai. También presentó el nuevo catálogo de muelles 2011 que se ha ampliado notablemente, 800 nuevas referencias han sido incluidas para sumar un total



La amplia gama KYB propone líneas como los amortiguadores de gas Excel-G, Ultra SR y AGX o los de aceite Premium.



ABS y ESP: Mejor con amortiguadores originales SACHS. SACHS ofrece seguridad.



Los modernos sistemas antibloqueo y los mejores programas de estabilidad no garantizan una completa seguridad si los amortiguadores desgastados se sustituyen por amortiguadores de inferior calidad.

Sólo las piezas de recambio originales garantizan una óptima combinación entre la electrónica y la suspensión del vehículo. Los amortiguadores SACHS están diseñados específicamente para satisfacer los requerimientos de cada modelo de vehículo.

Amortiguadores SACHS: mayor estabilidad, menor distancia de frenado y máxima seguridad.

SACHS es una marca de ZF





de 2.100 alcanzando así una alta cobertura del parque. La estructura de la gama de amortiguadores **KYB** sigue siendo la habitual, propone las líneas *Premium* (amortiguadores de aceite, columnas y cartuchos), *Excel-G* (de gas bitubo, columnas y cartuchos), *Gas-A-Just* (de gas monotubo a alta presión), *Ultra SR* (de gas monotubo a alta presión, columnas y cartuchos) y *AGX* (ajustables de gas bitubo, columnas y cartuchos). En prestaciones sobresalen los *AGX* y *Premium* mientras que las líneas para el gran público son las *Excel-G*, *Gas-A-Just* y *Ultra SR*. Estas tres copan altos niveles de cobertura del parque.

MAGNETI MARELLI AFTERMARKET: Llinars del Vallès (Barcelona). La cartera de productos de la división de posventa del proveedor de origen italiano incluye una gama de amortiguadores compuesta por unas 900 referencias que cubren las demandas de aproximadamente el 85% del parque circulante. Comercializados bajo marca **Magneti Marelli Motion**, pone a disposición del mercado de reposición amortiguadores de gas e hidráulicos. Fabricados con altos estándares de calidad, Magneti Marelli fabrica más de treinta millones de amortiguadores para aftermarket al año, aval de la aceptación y buena reputación de esta línea de producto.



Amortiguadores Magneti Marelli Motion. El fabricante de origen italiano ofrece variantes de gas e hidráulicas.

MEYCAR AUTOMOTIVE: Colmenar Viejo (Madrid). Distribuidor en España de la marca alemana **Meyle**, fabricada por **Wulf Gaertner Autoparts**, en amortiguadores propone unas 400 referencias que aportan una elevada cobertura del parque y que destacan por su robustez. Fabricados con una calidad equivalente sino superior a equipo original (tanto por calidad de los procesos productivos así como de los materiales y piezas empleados), en los amortiguadores Meyle, tal como ocurre en primer equipo, los vástagos del pistón están recubiertos adicionalmente con un revestimiento de cromo duro. La actualización de la gama es constante.

QUINTON HAZELL ESPAÑA: Llodio (Álava). La firma de origen británico hace pocos meses adquirida por la también británica **Klarius** posee una planta de producción en Euskadi, **Lipmesa**, donde fabrica los amortiguadores **Lip**. Esta marca, fabricada desde 1954, pone a disposición del mer-



Meycar Automotive distribuye en España las 400 referencias en amortiguadores de la marca alemana Meyle.

cado posventa una versátil gama compuesta por 2.084 referencias para turismos y derivados de turismo. Recopilada en un catálogo lanzado el pasado mes de septiembre, satisface las demandas de más del 90% del parque de vehículos europeo. Como ya hemos apuntado, la versatilidad y la polivalencia es el punto fuerte de la gama Lip y la clave de estas virtudes es que desde 2008 Lipmesa ha reorientado su gama centrándose en las necesidades del recambio libre. El fruto de esta estrategia, basada en un estudio profundo del mercado, se ha traducido en una oferta que facilita la selección de referencias a los clientes, que siempre está actualizada y que está configurada para mejorar la gestión de las existencias en los almacenes de los clientes. Dentro de esta gama, los amortiguadores más destacados son los *LipGasTec*. De gas, se benefician de la tecnología MEP de pistón de efecto múltiple en sus válvulas y pistones que evita la aparición de ruidos y permite un flujo controlado del aceite, tanto en compresión como en extensión y a baja y a altas velocidades.

SUSPENSIONES

HRG: Sant Vicenç de Castellet (Barcelona). Merece especial mención esta firma fabricante y distribuidora por el producto específico que propone al mercado: amortiguadores para competición y 4x4 extremo. Las marcas que comercializa son **Öhlins**, **Eibach** y **Andreani** y con ellas su clientela son los vehículos de competiciones deportivas en sus diferentes modalidades: rallies, fórmulas GT, monoplazas, raids, etc. Incluso ofrece amortiguadores para motocicletas. Su último catálogo es de 2010 y en él destacan los amortiguadores TTX (*Twin Tube*) de doble tubo que mejoran las prestaciones.



La gama Lip se estructura en tres líneas de producto, la GasTec, la HydraMax y la 4x4.

TENNECO AUTOMOTIVE IBÉRICA:

CA: Madrid. Esta compañía de origen estadounidense fabrica una de las marcas más importantes del mercado, **Monroe**. Líder en ventas, su oferta satisface cualquier demanda del mercado de turismos y vehículos comerciales. Si el año pasado explicábamos que el número de referencias superaba las 2.500, ahora aún es más amplia ya que el mes pasado en Automechanika Frankfurt presentó el nuevo Catálogo Monroe 2011 que incluye 122 nuevas referencias en amortiguadores y 55 en kits de instalación. Estas novedades le permiten cubrir las necesidades de recambio de modelos nuevos del mercado como el Alfa Romeo MiTo, los Audi A5 y Q5, el Dacia Sandero, los Ford Fiesta y Kuga, el Peugeot 207, el Volvo V70 III así como un buen número de modelos japoneses y coreanos. La gama se estructura en las siguientes familias de producto: *Monroe Reflex*, amortiguadores de turismo con



El nuevo Catálogo Monroe 2011 incorpora 122 nuevas referencias de aplicación en los modelos más nuevos del mercado.



Juan Carlos Díez
Director General de KYB
para el mercado ibérico y
Portavoz de GESAFSA

tecnología *Twin-Disc* que aporta un plus de estabilidad; *Original*, también para turismo y una de las líneas súper ventas del mercado: los *Adventure* para 4x4; los de vehículo industrial *Van Magnum* y los *Level Light* y *Ride Leveller* para vehículos industriales ligeros y autocaravanas. Otra novedad importante, y que completa la gama comentada, es que ya están disponibles en la posventa los amortiguadores *Monroe CES* (Suspensión Electrónica Controlada), un sistema de suspensión semi-activo con el que se obtiene un mayor equilibrio entre el confort y el estilo de conducción. En el mercado de reposición este sistema se denomina *Monroe CCES*. Prueba de la garantía de la gama Monroe es que los amortiguadores *Reflex* disfrutaron de tres años de garantía y de dos el resto de líneas.



Amortiguador de gas Sachs Advantage. Aporta hasta un 25% más de capacidad de amortiguación que los del equipo original del vehículo.

ZF TRADING AFTERMARKET IBÉRICA: Sant Cugat del Vallès (Barcelona). Fabricante y distribuidor de dos de las marcas de referencia del mercado, **Sachs** y **Boge**. Con ambas alcanza una cobertura del 98% del parque. Por lo que respecta a la oferta Sachs, el catálogo de turismos es de 2008 pero el próximo mes de noviembre llega una nueva edición.

El de vehículo industrial lo acaba de estrenar ya que lo editó en septiembre. El primero de ellos suma 3.500 referencias y el segundo, 1.200. La línea "estrella" es la *Sachs Advantage*, amortiguadores de gas de alta calidad en versiones monotubo y bitubo que aportan hasta un

25% más de capacidad de amortiguación en comparación con el equipo original del vehículo. Además tienen un carácter deportivo pero no renuncian la confort. La oferta Boge, por su parte, ofrece exclusivamente amortiguadores de turismo (3.500 referencias en el catálogo 2008) y la línea más destacada es la *Boge Turbo* de características similares a los *Sachs Advantage*. También en noviembre lanzará nuevo catálogo. Como últimas novedades, tanto

Sachs como Boge han lanzado amortiguadores monotubo y bitubo para modelos de nueva generación como los Audi A4 y A5, el Citroën C-Crosser, el Dacia Logan, el Fiat Grande Punto, los Peugeot 1007 y 4007 o los Volkswagen Eos, Golf VI y Tiguan. Apuntar también que este fabricante ya proporciona al mercado posventa amortiguadores tan avanzados como los CDC (Control Continuo de la Suspensión) dotados con un

sistema electrónico variable de regulación de la suspensión y que lo montan modelos como el Audi A5 Sport-back, los BMW Serie 5 GT, Serie 7, X5 M y X6 M, el Chevrolet Cruze o los Opel Astra H, Meriva e Insignia. ●

Amortiguador de gas Sachs Advantage. Aporta hasta un 25% más de capacidad de amortiguación que los del equipo original del vehículo.

Sobre amortiguadores y seguridad

El **triángulo de seguridad** incluye los tres componentes, sometidos a desgaste, que más afectan a la seguridad activa del vehículo: **neumáticos, frenos y amortiguadores**. De estos, los amortiguadores son sin duda los grandes desconocidos por el conductor, tal vez por estar ocultos a la vista, sufrir un desgaste muy paulatino o, sencillamente, porque se desconoce su función.

Por este motivo, para comprender la **importancia del amortiguador como elemento de seguridad activa**, el primer paso consiste en conocer cuál es su papel dentro del esquema dinámico del automóvil. El amortiguador es el componente encargado de mantener el neumático en contacto permanente con la carretera. Así controla los movimientos oscilatorios de la carrocería que producen los elementos elásticos de la suspensión, como los muelles o ballestas. De no existir los amortiguadores, el vehículo estaría continuamente balanceándose y sería imposible de conducir. Jugando un papel tan crítico, resulta fácil hacerse una idea de cómo afecta este componente al comportamiento del vehículo, especialmente en maniobras en las que la inercia incrementa el balanceo de la carrocería, como giros bruscos o frenadas de emergencia. La única forma de garantizar la salud de los amortiguadores es revisarlos periódicamente y sustituirlos una vez alcanzado el final de su vida útil. Y es que los amortiguadores como toda pieza mecánica, están sometidos a un desgaste continuo. La gran carga dinámica a la que están sometidos, junto con los cambios de temperatura, los baches y golpes, acaban por reducir su capacidad de amortiguación. Según los estudios dinámicos llevados a cabo por **GESAFSA**, los efectos de este desgaste sobre el comportamiento del vehículo son apreciables desde los 20.000 kilómetros, y son importantes desde los 65.000 kilómetros. Circular con unos amortiguadores con 90.000 kilómetros a sus espaldas implica, según hemos demostrado científicamente, emplear dos metros más en detener el vehículo o perder el control en una maniobra de doble cambio de carril.

Ante estos hechos, nuestro objetivo es concienciar al conductor de la importancia de los amortiguadores para la seguridad. Para lograrlo, los principales fabricantes de amortiguadores, bajo el paraguas de **SERNAUTO**, fundaron GESAFSA, el **Gabinete de Estudios para la Seguridad del Automóvil de los Fabricantes de Amortiguadores**. En sus siete años de vida, esta iniciativa ha llevado a cabo acciones tan diversas como un estudio empírico cuyos resultados acabo de citar, la creación de la web "losamortiguadoressalvanvidas.com", que proporciona información on-line a decenas de miles de conductores, o más recientemente, los cambios en la **ITV**, que han hecho posible que desde el 1 de enero de 2009 las fugas de aceite en los amortiguadores puedan considerarse falta grave. Estos logros motivan a todos los integrantes de GESAFSA, que continúa llevando a cabo nuevas iniciativas encaminadas a hacer de nuestras carreteras un lugar más seguro. Nuestro siguiente gran paso, será realizar el primer estudio que relacione directamente accidentalidad y desgaste de amortiguadores.

La web **www.losamortiguadoressalvanvidas.com** recoge los estudios y acciones llevados a cabo por GESAFSA.

Juan Carlos Díez
Director General de KYB para el mercado ibérico
y Portavoz de GESAFSA

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

www.abrinsa.es	www.grupobelloc.com
www.adparts.com	www.holyauto.com
www.agerauto.es	www.hrgsuspensiones.com
www.agreu.com	www.impormovil.es
www.al-ko.es	www.klarius.eu
www.aurilis.fr	www.kyb-europe.com
www.bpw.es	www.losamortiguadoressalvanvidas.com
www.cecauto.com	www.magnetimarelli-checkstar.es
www.davasa.es	www.mp-motorsport.com
www.dipart.es	www.pluspower.com
www.europart.es	www.qhspain.com
www.exclusivasbcn.com	www.selexweb.com
www.gecorusa.com	www.serca.es
www.groupautounion.com	www.tenneco.com
www.grunosur.com	www.wabco-auto.com
www.grupauto.es	www.zf-trading.es



CARLOS DE AIZPURU, DIRECTOR COMERCIAL Y DE MARKETING DE AL-KO RÉCORD

Objetivo: crecer en 10 países

Entrevista



Experto en el mercado de la posventa en general y en el de los amortiguadores en particular, fue uno de los fichajes más sonados de la pasada primavera cuando se incorporaba a las filas de Al-Ko Record, SA desde QH-Lip.

países que hemos elegido con gran potencial, lógicamente la mayoría son europeos.

¿Dónde situaría su compañía, dentro del mercado español posventa, a nivel de cuotas?

En este momento tenemos del orden de un 10% del mercado español de recambio, por lo que contamos con un gran potencial de crecimiento.

El mercado del amortiguador ha experimentado un descenso en los últimos años, ¿cómo incide la actual situación coyuntural de crisis?

Lógicamente se ha notado: la gente usa menos el coche y el kilometraje medio anual de cada vehículo ha descendido de forma preocupante; pero debemos ser optimistas y pensar que hemos tocado fondo, y que todos esos vehículos que se vendieron en los años buenos de grandes ventas ya tienen cuatro o cinco años, y van a empezar a cambiar los amortiguadores.

¿Qué acciones realiza su compañía para dinamizar el mercado del amortiguador?

A nivel colectivo, somos uno de los componentes más activos dentro de Gesafa y a nivel particular potenciamos el consumo con una tarifa de PVP muy competitiva para que el usuario final se decida a cambiar los amortiguadores.

¿Cree que el distribuidor español está transmitiendo al taller toda la intensidad de las acciones para activar este mercado?

El distribuidor está haciendo muchas cosas, pero para dar un salto importante deberíamos ir de la mano los fabricantes, distribuidores y talleres para apoyar una campaña dirigida al usuario final. El amortiguador es un elemento de seguridad que se deteriora y debe sustituirse. Se podrían evitar muchos accidentes si los coches llevasen los amortiguadores en buen estado.

¿Qué echa de menos en el trabajo de los distribuidores españoles?

Los distribuidores españoles trabajan a un gran nivel y prueba de ello es que ya tenemos a todos los grandes grupos de distribución europeos representados en nuestro país.

Aprovechando su asistencia (y la nuestra) en la pasada edición de Auto-mechanika en Frankfurt, fuimos a verle; nos ha contado, de forma clara y concisa, cómo ve el mercado y a sus clientes de la distribución.

En su nueva empresa, ¿qué es lo que más le atrajo y qué es lo que más le ha sorprendido?

Lo que más me atrajo fue trabajar con un proyecto serio y en una empresa de futuro, fabricante de equipo, con una estrategia muy bien delimitada y armas para competir; y lo que más me ha sorprendido es la rapidez, agilidad y flexibilidad que tienen en la toma de decisiones las empresas como AL-KO que no pertenecen a ninguna multinacional.

¿Cuáles son los objetivos estratégicos que se ha marcado en Al-Ko en el largo plazo?

En AL-KO tenemos estrategias bien definidas para competir en los distintos mercados, ahora mismo estamos presentes en 59 países pero nuestro objetivo más prioritario es crecer en el recambio en diez

“Si el personal del taller fuese capaz de explicar al usuario (...) el cúmulo de ventajas que tiene el cambiar los amortiguadores y, además, le hace un buen precio, se venderían el doble de amortiguadores.”



¿Qué opinión le merecen los movimientos de la distribución en estos últimos tiempos y en qué pueden afectar a su compañía?

Con estas uniones de grupos, y alguna más que seguro que se va a realizar a corto plazo, lo que suele ocurrir es que llevan a cabo una reducción en el número de proveedores y, lógicamente, los que se quedan fuera lo notan y a veces reaccionan atacando el mercado de forma muy agresiva; y esto no es bueno, ya que al final lo pagamos todos. También estoy observando que las tiendas pequeñas cada vez tienen menos stocks y compran más a las tiendas grandes en plaza, con lo que los grandes cada vez son más grandes y su crecimiento viene por las ventas a su competencia; esto debe ser motivo de reflexión para mucha gente...

¿Cuáles cree que son las mejores virtudes de la distribución española?

La principal virtud de la distribución española es la rapidez en el servicio; nuestros compañeros de otros países de Europa se quedan muy sorprendidos cuando les explicamos los tiempos de respuesta de la distribución en España.

¿Considera que el taller conoce y participa plenamente de las acciones que los fabricantes y la distribución le proponen para trasladar al usuario la importancia de un corrector estado de este elemento en su vehículo?

La mayoría no, supongo que por falta de tiempo, hoy en día vamos todos muy deprisa. Si el personal del taller fuese capaz de explicar al usuario que los amortiguadores tienen dentro aceite, que el aceite se degrada igual que el del motor ya que alcanza temperaturas muy elevadas, que el coche va a frenar en menos metros, que va a cansar

menos al conducir, que se van a desgastar menos los neumáticos, rótulas, triángulos, muelles, etc.... y otro cúmulo de ventajas que tiene el cambiar los amortiguadores y, además, le hace un buen precio, se venderían el doble de amortiguadores.

“(...) deberíamos ir de la mano los fabricantes, distribuidores y talleres para apoyar una campaña dirigida al usuario final.”

“Con estas uniones de grupos, y alguna más que seguro que se va a realizar a corto plazo, lo que suele ocurrir es que llevan a cabo una reducción en el número de proveedores y, lógicamente, los que se quedan fuera lo notan y a veces reaccionan atacando el mercado de forma muy agresiva; y esto no es bueno, ya que al final lo pagamos todos.”

Claro que si no explicamos nada al usuario y le queremos cobrar un PVP que está súper inflado, ya que los talleres compran con un mínimo del 50% de descuento, y además les cobramos la mano de obra a casi 50 € la hora... sólo cambiaremos los amortiguadores a los que vienen rechazados de la ITV, que no tienen más remedio que cambiarlos.

¿Está GESafa realizando una labor suficiente para dar a conocer el amortiguador y su influencia en la seguridad?

Desde Gesafa hacemos una labor muy importante pero quizás no es suficiente a tenor de los resultados que estamos obteniendo. Siempre se puede hacer más, pero invirtiendo tiempo y dinero. Nuestras empresas ya han

invertido mucho en estos dos aspectos y necesitaríamos el apoyo de distribuidores y talleres si queremos hacer algo importante.

¿Cree que las Administraciones con competencias en el asunto están haciendo todo lo que deben a la hora de verificar el estado del amortiguador en el parque móvil español?

Claro que no, en algunas ITV ni siquiera se revisan los amortiguadores....

¿Qué futuro augura al mercado posventa del amortiguador en el medio plazo?

Un ligero crecimiento. ●

www.al-ko.es



Catálogo 2010

La oferta en equipos de autodiagnosís es muy amplia. El número de proveedores es muy elevado por lo que para el taller electromecánico es cada vez más difícil escoger un equipo acorde a sus necesidades y posibilidades. Desde esta páginas queremos ayudarle, por tal motivo, hacemos un repaso a la oferta de varios de los actores más representativos e importantes de este mercado.

ACTIA MULLER ESPAÑA:

Getafe (Madrid). Firma fabricante de equipamiento para taller de origen francés, bajo marca **Multi-Diag Actia** propone dos gamas de equipos de diagnóstico, una para turismos y otra para vehículo industrial. La de turismos cuenta con los siguientes modelos de equipos de diagnóstico: el *acces*, compatible con cualquier PC; el *Pocket*, equipo con un tablet PC de bolsillo o de ocho pulgadas y el *Master*, equipo con tablet PC endurecido y pantalla de 12". Por su parte, la oferta en diagnóstico para vehículo industrial se estructura en dos modelos, el *Trucks First*, compatible con cualquier PC y el *Trucks Max*, con tablet PC endurecido y pantalla de 12". El modelo "estrella" de la gama es el *Multi-Diag Pocket*. La segunda generación de este equipo proporciona un amplio elenco de funciones de diagnóstico y alcanza las cinco horas de autonomía de uso. El mes pasado en Automechanika Frankfurt presentó el nuevo XG, un equipo especialmente desarrollado para trabajar de forma intensiva y de modo externo al ofrecer una pantalla de alta luminosidad (para operaciones bajo el sol), baterías que se pueden cambiar sin interrumpir las operaciones y conexiones inalámbricas optimizadas. Este equipo estará en el mercado a partir de 2011.



Lo último de Actia, el equipo de diagnóstico XG, estará disponible a partir de 2011.

CAPATEST:

Sant Fruitós de Bages (Barcelona). Importador exclusivo en España y en Portugal de la gama de equipos de diagnóstico de la marca coreana **Hanatech**. Varios son los modelos disponibles para cubrir las necesidades de cualquier tipo de taller pero marcan la pauta dos modelos, el *Multiscan P1* y el *Ultrascan Pro*. El primero de ellos es el equipo de diagnóstico "estrella" de la gama, es una herramienta fácil de usar y cuenta con distintas configuraciones de suministro de cables y de sensores (OBD2 Kit, Asian Kit y Full Kit). Su avanzado y completo software per-

BERTON:

Argentona (Barcelona). Es un fabricante de referencia de este mercado, tanto por la amplia gama de equipos que propone como por el amplio elenco de prestaciones que es capaz de ofrecer. La gama **Berton** de autodiagnosís se estructura en



Los nuevos equipos Berton han adoptado un diseño tablet PC que les aporta facilidad de uso y robustez.

tres grandes líneas de producto, la Básica, la Avanzada y la Profesional. La Básica engloba los equipos *TDU_PDA* y *TDU_for_PDA/Phone*. El primero de ellos es un terminal manual que destaca por su gran pantalla y destaca por su manejabilidad. La línea Avanzada propone el *TDU_Pad*, equipo de diagnóstico compacto que puede funcionar sin cables a través de Bluetooth y que ofrece multitud de funciones así como una gran facilidad de uso. Por último, la línea Profesional consta de equipos avanzados y de altas prestaciones de diagnóstico, concretamente los *TDU_PC*, *TDU_for_PC* y *TDU_Netbook*. El primero de ellos proporciona, sin necesidad de cables, un amplio rango de funciones de diagnóstico gracias al software Bertondata: lectura y borrado de averías, lectura de valores en tiempo real, ajustes básicos, modo simulador, grabación de datos en marcha, osciloscopio, informes, etc. También merece especial mención el *TDU_Netbook*, ligero equipo de diagnóstico que permite realizar estas labores en cualquier lugar. Sus últimas novedades son una nueva TDU para motocicletas (huelga decir que su oferta también abarca soluciones de diagnóstico para moto y vehículo industrial) y la nueva generación del *TDU_PC*. Ambas novedades se benefician de nuevos diseños tablet PC.



Equipo de diagnóstico Multiscan P1 de Hanatech, marca importada en exclusiva por Capatest.

mite al *Multiscan P1* trabajar sobre prácticamente todas las marcas automovilísticas del mercado. Por su parte, el *Ultrascan Pro* es un escáner de diagnóstico equipado con osciloscopio de cuatro canales y con simulador de sensores. Al igual que el *Multiscan P1*, se suministra con cobertura de software para todas las marcas. Toda la gama Hanatech está a la venta con 24 meses de actualizaciones gratuitas y los compradores disponen de la opción de disfrutar de un servicio de *Call Center*.

BRAINBEE IBÉRICA:

Terrassa (Barcelona). La filial ibérica del fabricante italiano, bajo marca **BrainBee**, proporciona un amplio elenco de maquinaria para taller que incluye equipos de diagnóstico como el ST-6000, el F-Box, el Up&Go o el flamante *b-Touch ST-9000*. El ST-6000



BrainBee presentó en Automechanika la nueva solución de diagnóstico b-Touch ST-9000.

es, hasta ahora, el buque insignia de la gama por las prestaciones y el servicio que ofrece a los profesionales de la reparación. En prácticamente la mayoría de vehículos es capaz de realizar funciones como la lectura de informaciones del cuadro de control, lectura de parámetros y estados, lectura y eliminación de errores, ajustes, activaciones, codificaciones, localizaciones mediante visualizaciones del posicionamiento, de las tomas de diagnóstico y del cable que se debe utilizar, etc. La pantalla ofrece una alta definición y su software puede operar con el sistema Windows permitiendo utilizar el interfaz PC para potenciar la funcionalidad del equipo. En Automechanika Frankfurt presentó el *b-Touch ST-9000*, nueva herramienta de autodiagnóstico que ofrece nuevas posibilidades de interacción, de consulta, funciones adicionales y mayor rapidez. Ya compatible con la tecnología *Pass-through* que permite programar la centralita del vehículo directamente mediante el instrumento de diagnóstico a través de la conexión autorizada por el fabricante del modelo, algunas de sus nuevas funciones son la *Quick*, un nuevo modo de búsqueda vía palabras clave o nombre del componente o sistema para identificar antes la avería; el autodiagnóstico por funciones o los tests dinámicos, que permiten solucionar problemas a través de unos tests guiados. La *F-Box* es una interfaz que permite realizar la diagnosis secuencial de todos los sistemas electrónicos sin necesidad de cables y el *Up&Go* es una solución de actualización de la gama de diagnóstico BrainBee.

CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN:

Alcobendas (Madrid). La gigante alemana se ha introducido recientemente en este mercado con el equipo *ContiSys OBD Professional* de la marca **VDO**. Capaz de acceder a todos los modelos EOBD, este equipo puede realizar multitud de funciones: lectura de las unidades de control de una amplia gama de modelos; verificación de sistemas como el ABS/EPS, el airbag y pretensores (SRS), el freno de mano electrónico (EPB) o al sistema de aire acondicionado; restablecimiento de los indicadores; ajuste de los sensores de la dirección, etc. Además, dentro de la diagnosis del motor, además de los códigos de averías EOBD, el *ContiSys OBD* pone a disposición del taller más de 20.000 códigos de error especificados por el fabricante. Gracias al servicio opcional *ContiSys Plus Service*, este equipo de diagnosis se puede actualizar a través de Internet para estar siempre al día.



Equipo de diagnosis ContiSys OBD Professional de la marca VDO.

COJALI:

Campo de Criptana (Ciudad Real). Delegaciones en Francia y en Italia. Firma especialista en vehículo industrial, a este segmento propone un equipo de diagnosis, el **JalTest**, según Cojali una "solución global de diagnosis multimarca". Este equipo de diagnosis permite visualizar todos los esquemas eléctricos y proporciona textos de ayuda e información técnica para ayudar al profesional del taller en su labor diaria. También destaca por la amplia cobertura que ofrece al poder ser utilizado como herramienta de diagnóstico en camiones, trailers, vehículos especiales y agrícolas de marcas europeas, americanas y asiáticas. Esta cobertura ha sido ampliada recientemente ya que la empresa castellano manchega presentó en Automechanika Frankfurt el pasado mes de septiembre una última actualización del JalTest que permite integrar más de 200 nuevos modelos de vehículos industriales ligeros. Además, para enero de 2011 está previsto que la base de datos del JalTest se vincule al catálogo TecDoc lo que permitirá disponer de más situaciones y posibles causas de averías.



La "solución global de diagnosis multimarca" según Cojali, el Jaltest.

DAITEL:

Madrid. Nueve delegaciones por todo el territorio nacional. El equipamiento para taller es la especialidad de esta distribuidora madrileña que es la representante en exclusiva de la rama de diagnosis de **SPX Service Solutions France**. En materia de diagnosis, su cartera de productos abarca desde equipos para concesionarios Citroën o Renault hasta variantes para talleres multimarca y para motocicletas. Así por ejemplo, la estación *Clip* está pensada para realizar la diagnosis de automóviles Renault; el equipo de diagnosis *Proxia* está disponible para los concesionarios Citroën. Para talleres multimarca existen diferentes equipos en función de su aplicación: el modelo *Indiana* es un equipo de diagnóstico específico para motocicletas. El equipo de diagnosis multimarca más destacado de toda su oferta es el *BOX* si hablamos de un equipo con conexión Bluetooth a PC y el *Sintesys* equipo autónomo sin necesidad del PC. En cualquiera de las dos versiones de sonda cumplen ya con los requisitos de conexión Euro V y permiten realizar múltiples funciones: lectura y visualización de los estados y parámetros del motor y de los distintos sistemas presentes en el automóvil; lectura, visualización y borrado de fallos, activación de los actuadores, puesta a cero de los testigos de mantenimiento, etc. Cuentan igualmente con la posibilidad de conexión de un osciloscopio, grabación de datos en ruta, etc.



Util de diagnóstico de SPX Service Solutions France. La madrileña Daitel es el representante de su rama de diagnosis en España.



GROUP AUTO UNION ESPAÑA:

Pozuelo de Alarcón (Madrid). Este importante grupo de distribución, miembro de la estructura multinacional Group Auto Union International, es el distribuidor en exclusiva en España de la gama de diagnóstico **Delphi**, proveedor de componentes y sistemas de automoción de origen estadounidense. La gama de equipos de diagnóstico de esta marca da servicio especialmente a los vehículos



Lo último de Delphi en materia de diagnóstico, el analizador de combustible YDT533. Lo distribuye Group Auto Union España.

diésel y dentro de ella el modelo más destacado es el *Diamond*, un equipo para diagnosticar sistemas electrónicos de gestión de alimentación diésel. Originamente diseñado para la diagnosis de los sistemas Delphi, esta herramienta ha evolucionado y mejorado para proporcionar funciones de diagnóstico a otras marcas del mercado. La última novedad lanzada por Delphi a este mercado es analizador de combustible YDT533. Éste, permite comprobar el porcentaje de biodiésel así como la presencia de partículas en el combustible.

HELLA:

Tres Cantos (Madrid). En 2008 conjuntamente con Gutmann Messtechnik crearon la joint-venture **Hella Gutmann Solutions** la cual ofrece al profesional del taller una amplia gama de equipos de diagnóstico como los *mega macs 42, 50 y 55* para vehículos o el *mo macs 50* para motocicletas. Todos ellos permiten acceder a una completa base de datos que proporciona información de prácticamente todos los modelos de vehículos del mercado y ofrecen un amplio elenco de funciones: lectura y borrado de códigos de avería, restauraciones de servicio, presentación de todos los parámetros de cada uno de los sistemas del vehículo, ajustes básicos, codificaciones de componentes y comprobación de actuadores. La solución de diagnóstico "estrella" de Hella Gutmann Solutions es la combinación entre la base de datos on-line *HGS Data* y el equipo *mega macs 42*. El resultado es que el taller dispone de una diagnosis completa porque la base de datos *HGS Data* ofrece cobertura a más de 14.000 modelos, es de fácil manejo y se puede acceder a ella las 24 horas del día desde un ordenador con conexión a Internet. *HGS Data* proporciona información como datos técnicos del vehículo, planes de mantenimiento, tiempos de reparación, información sobre gestión del motor, ABS, airbag, termocontrol, electrónica, iluminación, etc. En Automechanika Frankfurt presentó el *mega macs 66*, un equipo de diagnóstico modular especialmente configurado para dar servicio a vehículos eléctricos. Entre sus funciones destacan la diagnosis de sistemas, basada tanto en códigos de avería como en síntomas, acceso automático a la base de datos on-line,

LAMBDA AUTOMOTIVE:

Alhaurín de la Torre (Málaga). Es el importador en exclusiva para España de la marca italiana **Tecnomotor** cuya oferta se basa en tres plataformas de software: la *Socio 3x0*, un interfaz para PC; la *Socio 5x0*, una versión Palm del producto con pantalla de 4,8 pulgadas y la *Socio 6x0*, plataforma que se presentó el mes pasado en Automechanika Frankfurt y que es una versión Tablet con pantalla de 8,4", con osciloscopio de cuatro canales, endoscopio y detector de fugas. Partiendo de esta estructura, los equipos de diagnóstico propuestos son los *Socio 310, 380 y 390*, interfaces de autodiagnóstico para PC para turismos y vehículos comerciales los dos primeros y para motocicletas el tercero; los *Socio 510 Premium, 580 Premium y 590 Premium*, equipos de autodiagnóstico compactos con pantalla y conexión a PC para turismos y vehículo comerciales (el 510 y el 580) y motocicletas (590) y los *Socio 610, 680 y 690*, equipos de autodiagnóstico tipo Tablet con pantalla táctil y conexión a PC, osciloscopio, endoscopio y detectores de fugas ópticos. Los 610 y 680 son para turismo y vehículo industrial y el 690, para motocicletas. Estos tres equipos de diagnóstico son los más destacados de la oferta Tecnomotor por sus características técnicas: sistema operativo Linux, pantalla táctil TFT de ocho pulgadas, multiplexador electrónico integrado en el equipo, compatibles con los protocolos *Pass-Through*, función de ayuda a la reparación, etc. La gama Tecnomotor incluso cuenta con equipos de diagnóstico específicos para talleres de carrocería y servicio rápido, son los *Pokayoke 520 Body Shop y Pokayoke 540 Fast Fit*.



Equipo de diagnóstico perteneciente a la línea 600 de gama alta de la marca italiana Tecnomotor. Lambda Automotive es el importador exclusivo en España.



La gama Hella Gutmann es muy amplia. Satisface cualquier necesidad de todo tipo de taller.

conexión a catálogos electrónicos basados en TecDoc o soporte técnico interactivo. Hella comercializará el *mega macs 66* en España a principios de 2011.

MIAC:

L'Hospitalet (Barcelona). Firma representante en España de las marcas **Autocom** y **Autologic**, con la primera proporciona diagnóstico multimarca y con la segunda, diagnóstico especializada para marcas como BMW, Mini, Mercedes-Benz, Grupo Volkswagen-Audi, Land Rover, Volvo, Porsche o Jaguar. Su equipo de diagnóstico más destacado es el **ADP 186 bt** de Autocom. Su base de datos reúne datos originales del fabricante y su software permite operar sobre 41 marcas automovilísticas. También merecen especial mención los equipos **Autocom CDP** y su variante para vehículos industriales cuyas características son similares a las del **ADP 186 bt**. En cuanto a los equipos **Autologic** para distintas marcas del mercado, son herramientas de altas prestaciones y muy completas. Subrayar que los usuarios de los equipos **Autologic** tienen acceso gratuito al equipo de técnicos de **Miac** los cuales proporcionan apoyo técnico sobre los vehículos a diagnosticar con el **Autologic**.

LAUNCH IBÉRICA:



En la imagen, una de las soluciones de diagnóstico Launch para turismos, el X-431 Master.

Palau-Solità i Plegamans (Barcelona). Importador de la marca china **Launch**, ofrece, a través de la gama X-431, una completa y versátil oferta en equipos de diagnóstico con actualizaciones diarias descargables fácilmente desde Internet. Para los talleres de turismos propone los equipos **X-431 Master**, **Diagun** y **Autobook** y para vehículo industrial, el **X-431 Heavy Duty**. El **X-431 Master** es un *restyling* del primer modelo de la familia X-431. Se presenta con pantalla táctil, impresora integrada y puede diagnosticar los sistemas CAN Bus de última generación. Con un único conector OBD, se conecta a cualquier vehículo sea cual sea su año. El **X-431 Diagun**, por su parte, ofrece mayores prestaciones ya que, gracias a su sistema de trabajo, puede diagnosticar dos vehículos a la vez reduciendo así la carga de trabajo y ofreciendo la posibilidad de comparar en las mismas condiciones de funcionamiento el vehículo averiado con otro en buen estado. Pequeño y compacto y con una pantalla táctil, el **Diagun** puede diagnosticar los sistemas CAN Bus de última generación con un único conector OBD y puede conectarse con el vehículo vía cable o Bluetooth. Su ritmo de trabajo es ocho veces superior al de los equipos de diagnóstico convencionales y se puede elegir entre dos paquetes de marcas de vehículos (A, con veinte marcas y B, con quince según el protocolo del fabricante). Por lo que respecta al **Autobook**, está capacitado para diagnosticar la mayoría de sistemas electrónicos de buena parte de las marcas europeas, americanas y asiáticas. Su menú de diagnóstico está desarrollado para trabajar con las funciones de trabajo más importantes, Leer y Borrar Códigos, Componentes y Ajustes de Servicio. Por último, el **X-431 Heavy Duty** trabaja a 12 y a 24 voltios, comunica con el vehículo vía cable y diagnostica según protocolo sobre catorce marcas de vehículo industrial. Para principios de 2011 tiene previsto lanzar dos nuevas variantes, el **X-431 NCP**, un equipo modular de altas prestaciones para talleres especializados, y el **X-431 SOLO**, modelo comercializado como un equipo monomarca y que servirá de complemento a otros equipos de diagnóstico.



Estado actual del mercado de los equipos de diagnóstico



No cabe duda de que la **coyuntura actual** del mercado no es positiva para ningún tipo de equipamiento pero si algún producto puede pasar de puntillas por esta crisis, éstos son los equipos de diagnóstico. Esto se debe principalmente a una cuestión de necesidad por parte del taller ya que la tecnología que se aplica al vehículo sigue creciendo a gran velocidad y, aunque los equipos de diagnóstico se van actualizando, son capaces de cubrir un porcentaje concreto del mercado en marcas y sistemas, pero siempre se necesita un segundo o tercer equipo que amplíe este porcentaje. También el público o objetivo de este producto sigue creciendo ya que talleres de carrocería o de neumáticos que años atrás no necesitaban de estos productos, ahora se ven con la obligación de adquirirlos para realizar ciertos trabajos. Lo que acabamos de explicar no pasa con un elevador o con una desmontadora, solo pasa con los equipos de diagnóstico y esto es lo que hace que sea un mercado muy dinámico que sigue creciendo año tras año.

Desde **Launch Ibérica** estimamos que **cada año se venden en España alrededor de 5.000 equipos de diagnóstico**, con un **volumen de negocio de más de 20 millones de euros**. Estas cifras colocan a esta familia de producto como la más importante a nivel de facturación dentro del mercado de la maquinaria, con un **crecimiento sostenido año tras año cercano al 20%**. Los datos demuestran la importancia que han adquirido estos productos en el mercado de la maquinaria y ha comportado que, empresas que históricamente no estaban relacionadas con el mundo de la diagnosis, se hayan hecho un hueco distribuyendo también este tipo de equipamiento. En este sentido, existe una gran variedad de marcas y se ha creado un mercado muy atomizado con una amplia oferta aunque el 50% de la misma se concentra en tres o cuatro marcas.

Uno de los problemas que está apareciendo en el mercado en los últimos años es la **piratería del software** en algunas marcas lo que está provocando que algunos talleres adquieran equipos más baratos pero que no funcionan correctamente y que, incluso, pueden dañar el equipo y el vehículo. Además, al no ser legales, no disponen de ningún tipo de garantía, posventa y actualizaciones. A todo esto hay que sumar que las marcas afectadas están tomando acciones legales contra los talleres que compran estas maquinas. Por tanto, la conclusión final es que el taller tiene que ir con mucho cuidado cuando compra un equipo de diagnóstico. Debe buscar los canales de distribución oficiales y legales, que son los que le aseguran la formación, garantía, posventa y el buen funcionamiento del producto. Si no actúa así, al final lo barato puede salirle muy caro.

Los datos nos indican que la **salud** del mercado de **diagnosis** es **buna** y su **futuro prometedor**. No cabe duda de que es y seguirá siendo el producto con más peso en la distribución de maquinaria y que, bien gestionado, generará un gran volumen de negocio a la distribución y se mantendrá como una herramienta necesaria para el taller.

Carlos López
Sales Manager de Launch Ibérica



ROBERT BOSCH

Madrid. La gigante alemana diferencia sus equipos de diagnosis en dos elementos, el software *ESI[tronic]* y el hardware *KTS*. El *[ESI]tronic* es el software de diagnosis y de información técnica y se divide en distintos módulos que el taller puede elegir en función de sus necesidades. Proporciona esquemas eléctricos, planes de mantenimiento, valores de prueba de bombas diésel, etc. pero el contenido que le hace único son las instrucciones guiadas de reparación. Éstas, específicas para cada modelo, guían paso a paso sobre cómo comprobar los posibles componentes que han podido comprobar la avería, incluyendo su ubicación y los valores de referencia para cada uno. Por lo que respecta al hardware *KTS*, propone dos gamas, con ordenador integrado y sin él. Cada una de ella cuenta con tres equipos. Sea cual sea el *KTS* elegido por el taller (según sus requerimientos), todos tienen la misma cobertura y cumplen con los mismos protocolos de comunicaciones. La única diferencia entre ellos son las funciones adicionales que cada uno de los *KTS* pueda tener. Así, los equipos **Bosch** que requieren de un PC son el *KTS 530*, el básico de la gama pero que integra un multímetro de un canal; el *KTS 540*, conectable a PC vía *Bluetooth* y el *KTS 570*, dotado con multímetro y osciloscopio de dos canales. Los *KTS* autónomos, que



Uno de los equipos de diagnosis más destacados de Bosch, el versátil KTS 340.

no precisan de un PC, son el *KTS 200*, ideal para una diagnosis rápida y sencilla; el *KTS 340* y el *KTS 670*, el equipo más completo de la gama al incluir un robusto tablet PC y un osciloscopio y un multímetro de dos canales. El equipo más destacado por el equilibrio que proporciona y la aceptación que tiene entre los talleres es el *KTS 340*, que se presenta con una pantalla táctil de 8,4", multímetro de dos canales, amplia información técnica, conexión WLAN y que funciona con Linux y se actualiza vía Internet. En cuanto a las novedades, recientemente ha incluido datos e información de **ZF** y sus marcas (ZF, Sachs, Boge...) en el *[ESI]tronic* y en Automechanika Frankfurt presentó el *KTS Truck*, equipo de diagnosis para vehículo industrial, en el mercado a partir de 2011.

MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Llinars del Vallès (Barcelona). Desde finales de 2009 distribuye a nivel europeo las soluciones de diagnosis del fabricante surcoreano **Nextech**. Varios son los modelos que pone a disposición del taller. El *Tester Smart* es un equipo de diagnosis multimarca con pantalla a color que puede montar distintos softwares en función de las necesidades y tipo de negocio (turismo, camión, motocicleta, servicio rápido, de carrocería, etc.). Se actualiza por Internet doce veces al año y disfruta de OK de acceso rápido a las operaciones. Otra propuesta es el *Tester Logic*, herramienta de diagnosis multimarca para PC, con *Bluetooth* y para ser usado en turismos, camiones y motos. El *Asian Gold* es un equipo de diagnosis para el parque asiático pero Magneti Marelli, para ampliar su cobertura, lo comercializa con el software europeo y americano. Es compacto, portátil, tiene una pantalla LCD retroiluminada y su software permite grabar los datos diagnosticados para posteriormente ser visualizados



Herramienta multimarca Tester Logic de Magneti Marelli.

de forma muy gráfica. Más sencillo pero más fácil de usar es el *Asian Connect*. Tanto al *Asian Gold* como el *Asian Connect* destacan por la elevada cobertura de diagnóstico sobre vehículos asiáticos y americanos. El último modelo incorporado a la gama es el *Tester Vision*, un equipo de diagnosis multimarca con pantalla táctil de ocho pulgadas, con conexión directa para cable OBD y con osciloscopio de cuatro canales. También lanzó recientemente el *OBD Road*, una herramienta que permite grabar datos de diagnosis en ruta para su posterior análisis en el taller. Funciona de forma similar a una caja negra.

DIRECTORIO WEB

www.actiamuller.com
www.autobas.com
www.berton.es
www.brainbee.it
www.capatest.com
www.casermovil.com
www.chautomocion.com
www.cojali.com
www.daitel.es

www.delphi.com
www.equipataller.com
www.eviran.es
www.groupautounion.com
www.grupocircuit.com
www.hella.es
www.jaltest.com
www.lambdamotive.com
www.launchiberica.com

www.magnetimarelli-checkstar.es
www.mbinstruments.com
www.miac.es
www.motorsens.com
www.robertbosch.es
www.snapon.com
www.spain.hella-gutmann.com
www.spx.com

www.sun-diagnostics.com
www.tcmcat.es
www.tecnotest.com
www.texaiberica.com
www.vdo.es
www.wabco-auto.com



SUN/SNAP-ON DIAGNOSTICS:

Madrid. La multinacional de origen estadounidense es el fabricante de la gama de diagnóstico **Sun**, marca que ofrece tres versátiles modelos, el *Ethos*, el *Solus* y el *Modis*. El primero de ellos es el modelo de acceso al universo de la diagnosis, es muy fácil de utilizar, es intuitivo y está pensado para aquellos talleres cuyas necesidades de diagnóstico son básicas. Su sencillez no está reñida con las prestaciones, el *Ethos* ofrece una total cobertura a los vehículos EOBD y cuenta con funciones para sistemas CAN para, así, poder trabajar con los vehículos de última generación. Incluso es capaz de almacenar y recuperar los datos de los últimos veinte vehículos analizados. Un escalón por encima se sitúa el *Solus*, igual de versátil pero más prestacional al ofrecer mayores posibilidades de comunicación con el vehículo a través del protocolo CAN, proporcionar 2.000 tramas de datos en 1, hasta cuatro gráficas, revisión



El *Modis* es el equipo de diagnóstico de mayores prestaciones y el más vendido de la marca Sun.

de los parámetros, comparación de valores, etc. El equipo de diagnóstico Sun de mayores prestaciones y también el más vendido es el *Modis*, toda una plataforma de diagnóstico modular y portátil que ofrece grandes posibilidades de diagnóstico. Desde Sun subrayan que la actualización de software es constante, tanto a nivel de sistemas como de compatibilidad con nuevos modelos de automóviles. Prueba de ello es que sus equipos ya pueden realizar funciones de diagnóstico sobre vehículos híbridos y eléctricos.

SPX IBÉRICA:

Marchamalo (Guadalajara). La filial española de esta gigante del utillaje distribuye la gama de diagnóstico del fabricante italiano **Tecnotest**, miembro también de SPX. Dos importantes equipos son los grandes protagonistas de su oferta, el *Reflex Plus 4130*, buque insignia hasta ahora, y el nuevo *Mach VCI*, equipo de diagnóstico de reciente lanzamiento y que promete dar que hablar en el mercado. El *Mach VCI* permite al profesional de la reparación acceder a toda la información y a los datos que el fabricante del vehículo pone a su disposición. Saca partido, por tanto, a lo establecido por la norma Euro 5 en relación a la libre circulación de información sobre reparación y mantenimiento de vehículos para los talleres no pertenecientes a las redes oficiales, es decir, eleva la competencia de los talleres independientes. Así, el *Mach VCI* proporciona un amplio elenco de funciones de diagnóstico



de forma rápida gracias al análisis automático de todas las unidades de control de a bordo, a la posibilidad de elegir el vehículo según su número de chasis (código VIN), a su uso intuitivo y fácil de usar y a la identificación de la posición del conector de diagnóstico mediante fotos reales. En definitiva, el objetivo de Tecnotest con el *Mach VCI* es aprovechar su adaptación a la norma Euro 5 para que el profesional del taller no pierda el tiempo en localizar las averías. En cuanto al *Reflex Plus 4130*, es un equipo muy conocido en este mercado y de solvencia contrastada. Multidiagnóstico y multi-marca, gracias al software *Ecoreader* es capaz de realizar más de 10.000 diagnósticos de multitud de sistemas (gestión del motor, ABS, airbag, cuadro de a bordo, climatización, CAN, EOBD/OBD II, etc).

Lo último de Tecnotest es el flamante *Mach VCI*, capaz de acceder a toda la información técnica del fabricante al estar adaptado a la norma Euro 5.

TEXA IBÉRICA DIAGNOSIS:

La Palma de Cervelló (Barcelona). **Texa** es una de las marcas con más peso en este mercado. La gama de este fabricante de origen italiano está articulada en instrumentos autónomos y en interfaces para PC. El buque insignia de la gama Texa es el *Axone Direct*, que se presenta como la solución "todo en uno". Es un equipo que combina la clásica conexión vía cable con la conexión sin cables *Bluetooth* pudiendo trabajar desplazándose hasta cuarenta metros por el taller. Proporciona una alta capacidad de diagnóstico así como información técnica integrada gracias al nuevo software *IDC4* y disfruta de funciones exclusivas como la "Busca by Google" que permite acceder a información técnica a través de Google; la *TGS2*, que consiste en un escaneo automático de todos los sistemas electrónicos del vehículo en reparación o la actualización automática, gracias al módulo Wi-Fi integrado de serie. La familia *Axone* también cuenta con las variantes *Palmtop* y *Pad*, unidades de visualización para la diagnosis y autodiagnosis multimarca sin cables y con monitor *Touchscreen* así como el *Axone 3 Mobile*, un instrumento modular capaz de



conectarse directamente al vehículo o los interfaces de diagnóstico y autodiagnosis Texa. Otros equipos Texa son la línea *Navigator TX*, el *UNIProbe* o el *MultiPegaso*. La línea *Navigator TX* son interfaces de diagnóstico y autodiagnosis que comunican con todas las unidades de visualización Texa o con cualquier PC a través de la tecnología *Bluetooth*. La *UNIProbe* es una interfaz para la diagnosis tradicional que incorpora seis instrumentos: osciloscopio de cuatro canales, multímetro, pruebas de redes, battery probe, generador de señales y pruebas de presiones. El *MultiPegaso*, es una estación multifuncional compuesta por un carro con ruedas y un PC industrial. Texa ha lanzado recientemente el nuevo software *IDC4* que, respecto al *IDC3*, cuenta con una nueva gráfica más visible e intuitiva, con selecciones más inmediatas, nuevas funciones y con un área dedicada a multimedia y a informaciones para el cliente.

En la imagen, el *Axone Direct* de Texa. Con el nuevo software *IDC4* disfruta de funciones exclusivas como la "Busca by Google".



www.concedecoche.com


- 76 Noticias:** Abarth, Seat, Kia
77 Técnica: Cuadro de instrumentos y pantalla de "doble visión" del Range Rover
78 Contacto: Citroën DS3 y Nissan Qashqai

Y PUNTOS DE POSVENTA

NUEVOS CONCESIONARIOS ABARTH

Abarth, la marca de versiones deportivas de **Grupo Fiat**, ha abierto dos nuevos **concesionarios**, en **Zaragoza** y en **Tenerife**, y **cuatro puntos de posventa**, en **A Coruña**, **Burgos**, **Ciudad Real** y **Alicante**. Estos nuevos puntos de servicio se unen a los seis concesionarios que ya operaban en España, concretamente en Madrid, Asturias, Valencia, Barcelona, Bilbao y Sevilla, y al preparador oficial de la marca, **Difisa Racing**.

El Director de Abarth en España, **Antoine Burguière**, ha explicado los motivos de las aperturas: "el desarrollo de la red es coherente con el incremento de la demanda de nuestros vehículos. En lo que vamos de año, el interés por la marca ha ido en aumento constante y, pese al difícil contexto económico en el que nos encontramos, hemos conseguido mantener nues-

tros objetivos de ventas". Los centros oficiales Abarth funcionan de forma independiente y prestan especial atención al servicio posventa. De hecho, una de las actividades que tienen mayor demanda son sus servicios de instalación de kits de personalización y de potenciación. También destaca la comercialización de accesorios como asientos deportivos Sabelt, tubos de escape especiales, llantas de aleación o navegadores. La ampliación de puntos de servicio Abarth ha coincidido con el lanzamiento de nuevos modelos como el **Abarth 500C**, el **Abarth Punto EVO** o el **Abarth 695 Tributo Ferrari**. 

www.abarth.es




CONVENIO DE COLABORACIÓN CON LA GENERALITAT VALENCIANA

SEAT DONA QUINCE VEHÍCULOS A CENTROS DE FP VALENCIANOS



La **Consejería de Educación** de la **Generalitat de Valencia** y **SEAT** firmaron el pasado 1 de septiembre un **convenio de colaboración** con el objetivo de impulsar la formación en la rama de automoción. Fruto de este acuerdo, la marca automovilística ha donado quince vehículos a varios centros de Formación Profesional de la Comunidad Valenciana. La firma del convenio tuvo lugar en las instalaciones del concesionario SEAT **Levante Motor** de Valencia y los firmantes fueron **Alejandro Font**, Consejero de Educación de la Generalitat Valenciana, y **Vicente Adrián**, Director de SEAT España.

Los quince vehículos serán utilizados en los centros de FP con fines didácticos y servirán para renovar la tecnología del material docente de los centros valencianos donde se imparte formación de automoción. Precisamente este último aspecto es el que quiere potenciar SEAT con este tipo de iniciativas. Además de impulsar la Formación Profesional y los conocimientos específicos sobre su tecnología, SEAT va a promover la inserción laboral de los estudiantes ofreciendo plazas para realizar prácticas, prácticas que les permitan ser contratados en la red de Servicios Oficiales SEAT de la Comunidad Valenciana. 

www.seat.es




A SU RED DE CONCESIONARIOS

KIA RECOMIENDA LOS LUBRICANTES SHELL

Kia Motors Iberia y **Shell España** han reforzado su alianza de colaboración y han alcanzado un acuerdo mediante el cual **la marca coreana recomienda la comercialización de los lubricantes Shell en su red de concesionarios**.

Ambas compañías también colaborarán conjuntamente en el desarrollo de campañas de comunicación y marketing para divulgar este acuerdo.

La colaboración entre Kia y Shell se remonta ya cinco años y ésta es cada vez más estrecha. Ya el pasado año Kia Motors Europa reconoció a Shell como socio preferente para el desarrollo tecnológico de la línea de lubricantes **Helix** en toda la red de concesionarios. Todos los vehículos Kia utilizan el lubricante Shell Helix como primer llenado. Así mismo, la multinacional petrolífera emplea la tecnología de los motores Kia para el desarrollo y el perfeccionamiento de aceites cada vez más avanzados. 

www.kia.es / www.shell.es



AL DETALLE, SU CUADRO DE INSTRUMENTOS Y SU PANTALLA DE "DOBLE VISIÓN"

EL RANGE ROVER NOS ACERCA AL FUTURO

Referente en aspectos como el lujo, el refinamiento o el comportamiento off-road, el Range Rover también marca la pauta a nivel tecnológico. Buena prueba de ello es su avanzado cuadro de instrumentos, configurable por el conductor o su pantalla de "doble visión" con tecnología patentada Parallax Barrier.

► El **Range Rover** 2010 monta un innovador **cuadro de instrumentos** en el que las esferas físicas convencionales han sido sustituidas por una **pantalla TFT de 12 pulgadas** totalmente configurable por parte del conductor y que muestra toda la información fundamental mediante esferas "virtuales" e indicaciones gráficas diseñadas de forma muy innovadora.

A través del centro de mensajes del cuadro de instrumentos, ubicado entre el cuenta revoluciones y el velocímetro, el conductor puede personalizar y establecer distintas prioridades entre la información que desea visualizar como, por ejemplo, los distintos avisos del sistema, la temperatura exterior, datos del vehículo o indicaciones del equipo de sonido o el teléfono. El centro de mensajes también muestra toda la información relativa a la conducción todo terreno: ángulo de dirección, articulación de las ruedas, ajustes de la suspensión y la configuración del sistema *Terrain Response*. El volante incorpora los mandos, de cinco vías, con los que se controlan los menús y los parámetros de la pantalla TFT de doce pulgadas.

Dos imágenes en una misma pantalla

La **pantalla táctil de "doble visión"** es aún más innovadora. Se denomina de "doble visión" porque permite que conductor y acompañante, simultáneamente, visualicen imágenes totalmente diferentes. Es decir, en el mismo momento, el conductor puede estar contemplando un mapa y unas indicaciones del sistema de navegación y el pasajero de al lado estar viendo una película en el DVD. ¡Y todo en la misma pantalla! ¿Cómo es posible? gracias a la tecnología patentada **Parallax**



Aunque no lo parezca las esferas del cuadro de instrumentos del Range Rover no son físicas sino virtuales ya que el cuadro es una pantalla TFT.



Con la pantalla de "doble visión" simultáneamente el conductor puede consultar el navegador y el acompañante ver un DVD.

Barrier para ocultar y mostrar alternativamente columnas de píxeles en las vistas izquierda y derecha de la pantalla. La pantalla está revestida con una capa de agar especialmente diseñada para prevenir la decoloración inducida por los rayos solares. Además de esta futurista función de "doble visión", la pantalla se ha simplificado en relación con la generación anterior. Conserva todas las funciones táctiles pero los gráficos y menús han sido rediseñados para hacer más fácil su manejo. Además, se han reducido en más de un tercio los botones "físicos" y, al igual que en el anterior Range Rover, las funciones como la navegación por satélite o los equipos de sonido y DVD se pueden controlar a través de la pantalla. Como complemento a la pantalla táctil, un sistema de activación por voz, ahora actualizado con una mejora del software de reconocimiento de voz, permite también gestionar diversas funciones de entretenimiento y de confort como el equipo de sonido o la climatización. **C**

www.landrover.com/es

Citroën se apunta a la moda Chic



▷ La marca del doble chevron ha lanzado una marca **DS** con la que va a comercializar vehículos de carácter más exclusivo. El primero en llegar ha sido el **DS3**, un derivado del utilitario C3 del que se diferencia por ser tres puertas, por sus acabados de mayor calidad, mejor equipamiento y por sus enormes posibilidades de personalización, casi infinitas en materia de colores, por ejemplo. Con el objetivo de seguir la moda "chic", se presenta como un rival para los "caprichos" Fiat 500 o Mini con el añadido de que el Citroën no será un "capricho" tan caro y, además, más grande y práctico. Eso sí, cede en calidad de acabados. Estéticamente, el DS3 es atrevido y creemos que **Citroën** ha hecho un buen trabajo al respecto. La marca francesa también ha roto su tradición y este coche, por fin, disfruta de unas suspensiones duras y firmes que la aportan mucha agilidad, cuestión imprescindible si aspira a compararse con el Mini, la referencia en este aspecto. Tuvimos ocasión de probar dos versiones, la HDi de 90 CV y la THP gasolina de 150. Son dos filosofías diferentes, la primera es la apuesta racional: poco consumo y respuesta tranquila. La segunda, es la pasional: motor nervioso,

ágil y con gran capacidad de aceleración, más en este modelo de tan solo 3,98 metros y poco más de 1.200 kilos.

Los interesados en este modelo pueden personalizarlo a su gusto. El DS3 ofrece la posibilidad combinar de forma diferente el interior y el exterior eligiendo distintos colores, también se puede elegir el color del techo, las llantas, adhesivos para el techo, las carcasas de los retrovisores o el pomo del cambio. Incluso tiene en cuenta hasta el último detalle: el mando del cierre y apertura de puertas se entrega a juego con el color de la carrocería.

www.citroen.es

PROBAMOS EL EXITOSO NISSAN QAHSQAI EN VERSIÓN LARGA Y 4X4

Solvencia contrastada

▷ El **Qahsqai** de **Nissan** se ha erigido como el SUV compacto de referencia y el más vendido y con el restyling de primeros de año pretende mantener su reinado. El hecho de ser el primero en inaugurar este concepto de vehículo es un plus muy importante pero el modelo de japonés ofrece mucho más: una buena relación precio-equipamiento, una amplia gama de motores y versiones, un comportamiento ágil y unos óptimos acabados. Quizás no es el mejor en nada pero tampoco el peor por lo que el equilibrio su principal virtud.

Sin embargo, la versión probada, la Qahsqai+2 en versión 4x4 quizás no sea la ideal para muchos conductores. Al menos, éstos tienen que pararse a pensar algunas cuestiones. La primera es la del espacio, la versión equivalente pero cinco plazas cuesta 1.200 euros menos y, comparando dimensiones, vemos que es solo once centímetros más corta (4.541 mm frente a 4.330 mm) y el maletero es cincuenta litros más pequeño (450 contra 400). Si realmente no necesitan este extra de maletero puede ser una buena decisión ahorrarse estos



1.200 euros. La segunda cuestión es la tracción 4x4, la unidad que probamos iba bien por caminos y la tracción integral aporta más seguridad al circular sobre nieve o lluvia pero, ¡ojo! cuesta 3.000 euros más que la variante con tracción delantera. Todo dependerá del presupuesto que manejen.

Desde estas líneas sí les podemos asegurar que el Qahsqai dCi de 150 CV y tracción integral da un resultado muy satisfactorio en respuesta del motor y en comportamiento. Eso sí, tendrán que invertir en él casi 30.000 euros.

www.nissan.es

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

AFAC



messe frankfurt

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