

CONTIENE

GUÍA 2011



DE REDES DE TALLERES EN ESPAÑA

# 335

## marzo 2011

[www.mryt.es](http://www.mryt.es)

mundo recambio y taller

# mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

## BUJÍAS

10

Un negocio aún con chispa



## RECAMBIO RECONSTRUIDO

16

Una alternativa ecológica y económica



08

## FEDERAL-MOGUL, NUEVA ETAPA

Alapont arroja la inauguración del almacén de Madrid



# C & P 19

# CON 41 de coche



125 Años **Bosch** 1886-2011



### Equipos de aire acondicionado ACS 600 y ACS 650:

### Piense en su taller



Si desea modernizar su equipo de taller piense en los modelos ACS 600 y ACS 650 de Bosch. Esta última generación de equipos, para el servicio de aire acondicionado, proporciona máxima eficacia y rentabilidad. Conózcalos:

- ▶ ACS 600 Funcionamiento totalmente automático para turismos.
- ▶ ACS 650 Funcionamiento totalmente automático para turismos y vehículos industriales.
- ▶ Proceso de trabajo frontal, para mayor comodidad.
- ▶ Base de datos integrada en el equipo.
- ▶ Indicador luminoso de funcionamiento/avería/parada.

Son sólo algunas de las razones técnicas para que aborde las tareas de aire acondicionado con total tranquilidad.

**Diagnosis y Componentes: sólo es posible con Bosch.**

 **BOSCH**

Innovación para tu vida

[www.bosch-automotive.es](http://www.bosch-automotive.es)

## ADEMÁS

# Argentina, **AG Resortes** fabrican para todo el mundo

# Especialistas en Recambios Asiáticos Y Americanos



[www.blueprint-adl.com/es](http://www.blueprint-adl.com/es)



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

Hermógenes Gil, Christian Machío,

Raquel Robalo, José Carlos Velasco

### Sección constructores

Ernest Viñals, Yvonne Rubio

## PUBLICIDAD

Glòria Viñals

gloria@ceiarsis.com

## DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Antonio Forgione

antonio@ceiarsis.com

## SUSCRIPCIONES

Departamento propio

934395564

## PRODUCCIÓN

Impresión

Gramagraf, S. C. C. L.

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

Creación y  
Estudio de  
la Imagen  
Arsis, S. L. **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.ceiarsis.com

## DIRECTORA GENERAL

Pilar Grau

GERENTE

Glòria Viñals

DIRECTOR ADJUNTO

Ernest Viñals

marzo 2011

## Tempos

Según la RAE, *Tempo* es, referido al lenguaje musical, el compás, es decir, la velocidad a la que hay que interpretar correctamente una pieza musical; pero, en otras acepciones, se refiere al ritmo de una acción, siendo el ritmo el orden acompasado, armónico y grato, en la sucesión de las cosas.

Pensamos en eso cuando vamos viendo en el mercado los movimientos positivos de algunas empresas, sean fabricantes o distribuidores. Compras, integraciones, proyectos, aniversarios... No es que sea algo inaudito, ya lo hemos visto antes y lo seguiremos viendo después de lo que da en llamarse esta *época de crisis* (de la que, por desgracia, parece que aún nos queda un trecho); *nihil novi sub sole* (nada nuevo bajo el sol) y eso ya viene en la Biblia (en el Eclesiastés, para quien le interese); así que, al fin y al cabo, se van tomando decisiones cuando se considera que hay que hacerlo, para que siga la "armonía", para que haya futuro en las empresas. De hecho, eso, la toma de decisiones, para buscar alianzas, para abrir nuevos nichos de mercado, para acometer nuevos desafíos de mercado, debería hacerse siempre.

Sí se puede. Siempre hay una fórmula. Un camino. Un modo.

La realidad que nos circunda es cambiante; siempre lo es, porque el cambio es lo único que permanece, y eso ya lo decía Heráclito de Éfeso en el 500 a C... así que no valen excusas.

Y no adaptarse con un *tempo* adecuado a esos cambios, por ni tan siquiera intentarlo (el inmovilismo, *el esto siempre se ha hecho así*) o por hacerlo de forma disarmónica, desordenada, desentendida, desacertada (nadie está libre del error, eso sería arrogante, pero hay que tener cuidado con las reacciones surgidas de un "pronto" más que de una reflexión, porque la velocidad no es adecuada, no hay fluidez y chirría el resultado), provoca otro tipo de movimientos en el mercado a los que, por desgracia, también debemos asistir: las serias dificultades, los cierres; un deterioro de la masa crítica de nuestro sector y, lo que es más terrible, el inicio de una situación muy compleja para las personas afectadas y sus familias.

Es cierto que les hemos dicho muchas veces desde este mismo espacio que hay que buscar el momento para reflexionar, echar una mirada general a cómo se hacen las cosas en las empresas, al entorno en el que nos movemos, a cómo está, y si nos adecuamos a ese *status* (porque es cambiante), para tomar las decisiones adecuadas, pero es que no vamos a dejar de hacerlo, porque pretendemos que todos ustedes nunca olviden las virtudes de la proacción, los peligros de la reacción, y que practiquen el sano arte de decidir sus acciones en el *tempo* adecuado. Para asegurarnos de que, en la próxima edición, hablemos en el mayor número de páginas posible de movimientos positivos, de proyectos, de aniversarios, que es lo que más nos gusta: presumir de Sector Posventa.





(a)

## Actualidad

- 05 **NOTICIAS**  
Selección de las  
informaciones generadas  
en la posventa.  
Mucho más en [www.mryt.es](http://www.mryt.es)
- 08 **FABRICANTES**  
**Flexibilidad Confiable**  
Visitamos Resortes AG, en Argentina.
- 38 **FABRICANTES**  
**Preparados para crecer**  
Federal-Mogul inauguró sus  
instalaciones en Madrid.  
Fuimos a verlas.

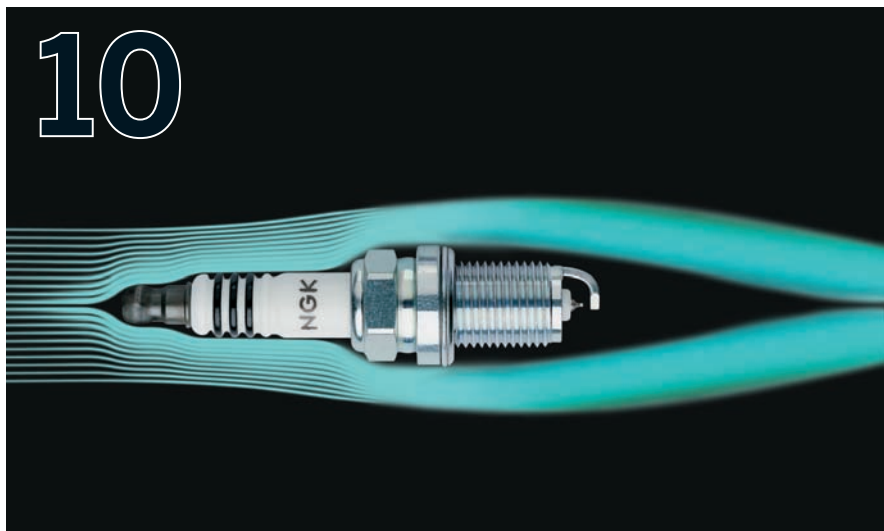
SUPLEMENTO  
**& P 19**

SUPLEMENTO  
**CON 41**  
de cache

(t)

## Temas del mes

- 12 **MERCADO**  
**Sin chispa pero caliente**  
Las bujías de incandescencia  
y precalentadores.
- 17 **INFORME**  
**Una opción a tener en cuenta**  
Recambio reconstruido.



# bujías





## Aspira a copar el 15% del mercado en un plazo de tres años **Mahle, distribuidor de las juntas Elring**

Las empresas fabricantes **Mahle** y **Elring** han alcanzado recientemente un acuerdo mediante el cual la primera distribuirá en España la gama de **juntas** de la segunda. La delegación española, **Mahle Aftermarket**, liderada por su director general, **Miguel Fiter**, asumirá la distribución de Elring.

La gestión de los pedidos de juntas Elring, así como el apoyo comercial, la atención telefónica, administración, etc. se llevará a cabo con los mismos estándares de atención y calidad en el servicio que el ofrecido para los filtros **Mahle**. Para ello, han ampliado las instalaciones de Alcalá de Henares para albergar esta nueva línea de producto, así como otras que introducirán próximamente. Dentro del mismo han construido nuevas estanterías en altura que ocupan una superficie de 200 metros cuadrados donde se albergarán las más de 8.000 referencias de la gama Elring. El territorio de influencia comercial está dividido en doce zonas diferentes, que son atendidas por diez agentes comerciales con el apoyo de dos jefes de ventas. Mahle Aftermarket se ha marcado el objetivo de que Elring en los próximos tres años alcance un 15% de la cuota de mercado de juntas. ●

📞 [www.mahle.com](http://www.mahle.com) / [www.elring.de](http://www.elring.de)



Estuvieron representados más de 500 talleres clientes

## **Grupo Vemare, de convención anual**

El socio de **AD Parts Grupo Vemare** celebró recientemente en Madrid su **convención anual**. Al acto asistieron más de 900 personas que representaron a un medio millar de talleres clientes de la distribuidora nacida en Madrid pero con presencia actualmente en la comunidad madrileña, Guadalajara, Cuenca, Ciudad Real, Toledo, Salamanca y Zamora.

A lo largo de la jornada se presentaron los proyectos y propuestas comerciales a desarrollar este 2011 por Grupo Vemare. Entre ellos destaca el programa *Rueda Fácil*, una solución online para la venta de neumáticos; el *programa Millennium*, garantía de solvencia y de gestión para talleres o el *AD Service Plus*, un servicio de tutoría a distancia que proporciona toda una asistencia guiada en la reparación. También despertaron gran interés el anuncio de los viajes programados, a China y un crucero por el Mediterráneo.

En otro orden de cosas, **Mann+Hummel** recibió el premio al *Mejor Proveedor del Año* y montaron stand en la convención firmas como **Pirelli** o **Repsol** los cuales estuvieron muy concurridos. ●

📞 [www.grupovemare.com](http://www.grupovemare.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](mailto:imprefil@imprefil.com) • [www.imprefil.com](http://www.imprefil.com)





**Davasa** ha hecho valer su peso específico en el capital de **Sacorauto** y, su presidente, **José Porrás**, ha asumido también la **presidencia del comité directivo** de la firma distribuidora. Porrás se responsabilizará de la gestión comercial de Sacorauto que, según palabras de Porrás "seguirá actuando exclusivamente orientada a recambistas". El nuevo presidente también ha asegurado que la estructura de personal y el equipo directivo no sufrirán cambios. Poco a poco se va clarificando la organización interna de Sacorauto dentro de **CGA**, grupo al que pertenece Davasa. ●

📍 [www.sacorauto.es](http://www.sacorauto.es) / [www.davasa.es](http://www.davasa.es)



**Grupo Serca Automoción** cuenta con un nuevo socio, **Auto Recambios Villa**. Ex socio de **A.R.E. Automoción**, Auto Recambios Villa es una empresa con cuartel general en el Polígono Industrial Los Peñones de la localidad murciana de Lorca (Murcia) y con puntos de venta en Águilas, Mazarrón, Puerto Lumbreras y Totana. Fundada en 1994 por **José Villa**, actualmente su máximo responsable es su hijo, **Víctor Villa**.

📍 [www.serca.es](http://www.serca.es)



**AD Grupo Regueira** ha abierto una **nueva tienda** en la localidad leonesa de El Bierzo. **AD Regueira El Bierzo** es el tercer punto de venta de este socio de **AD Parts** en la provincia de León y el que hace 35. Las nuevas instalaciones cuentan con 500 metros cuadrados y en ella trabajan cinco profesionales. Tres vehículos de reparto y un vehículo comercial se encargan de prestar servicio a una zona de influencia que abarca Ponferrada, la comarca de El Bierzo, Villablino, Fabero y Astorga. Al acto de inauguración asistieron más de 140 personas en representación de unos ochenta talleres clientes.

📍 [www.regueira.com](http://www.regueira.com)



El primero de la aseguradora en la ciudad condal

## Axa inaugura taller en Barcelona

**Axa** inauguró el pasado 1 de febrero su primer centro de reparación en Barcelona. Emplazado en la calle Aragón, el responsable de estas instalaciones es **Josep María Balcells** quien explicó que este taller tiene una capacidad de 600 vehículos al mes. **Elie Sisso** y **Juan Manuel Castro**, director de servicio al cliente y director distribución y ventas de Axa respectivamente, fueron los encargados de inaugurar el nuevo taller que atenderá a los asegurados de la compañía a quienes prestarán servicios diferenciales como la garantía de las reparaciones por vida, los servicios de recogida y entrega de vehículos o la peritación in situ. Sisso comentó en la inauguración: "el Centro de Reparación Axa ofrece una serie de servicios pensados en mejorar la satisfacción de nuestros clientes, entre los que destacan, la recogida y entrega en el domicilio del vehículo; la disponibilidad de un vehículo de sustitución, la apertura del siniestro en el propio taller con peritación in situ, o la garantía de por vida de la reparación mientras el cliente permanezca en Axa". Castro añadió: "con este proyecto innovador queremos estar junto al cliente cuando tiene un problema, incluido la imagen de los talleres, la indumentaria de los empleados, la rotulación de los coches de sustitución o la rotulación del centro". La compañía de seguros tiene implantada una red de **Talleres Axa Calidad** de 1.250 centros en los que se presta un servicio diferencial a los clientes de la aseguradora. ●

📍 [www.axa.es](http://www.axa.es)

## FILTROS cartés

Especialista global en filtración

Más de 80 marcas,  
siempre a tu servicio

[www.filtroscartes.com](http://www.filtroscartes.com) - tu mejor herramienta

Gestiona on line las 24h tus pedidos,  
e-facturas, envíos, stock, y mucho más.

Automoción - Transporte - Agrícola - Obra Pública

Industria - Minería - Marina

MADRID - 902 300 360 BARCELONA - 902 300 361 SEVILLA - 902 300 362



El grupo gaditano ha dado este paso para garantizar el futuro de sus socios

## A.R.E. se integra en Cecaauto Distribución

A finales del pasado año, Rafael Gargallo, hasta ahora coordinador de ARE-Agrupamiento de Recambistas Europeos, inició las conversaciones con Cecaauto Distribución (co-gestionado por Jesús Lucas, gerente de Cecaauto Centro y Miguel Menéndez, director de compras): "el grupo ARE, de forma independiente no tenía un futuro claro y creímos que era necesario buscar una alternativa".

De hecho, ARE iba perdiendo integrantes, ya que Frenos Carpe había pasado a Dipart (acuerdo sobre el que les informamos en el número pasado) y en los últimos días, Auto Recambios Villa se integraba en Grupo Serca Automoción (ver información en estas mismas páginas).

Fruto del acuerdo, firmado definitivamente el 12 de febrero, los distribuidores Car Elektrik, Recambios Aragón, Frenos Fuentes, Recambios Infra, Auto-Repuestos Vinalopó, Rodacid, Autos Basso, Asturiana de Recambios, EMYTRA, Gago Autosport e Imax Recambios, pasan a Cecaauto Distribución. Recambios RS, Recambios JL y Repuestos Marín serán tiendas asociadas hasta alcanzar la velocidad de cruceo suficiente para pasar a Cecaauto Distribución mientras que Recambios Avenida y Recastur no figuran en el acuerdo, por lo que afrontarán su futuro de forma independiente.

Gargallo comenta: "estamos contentos ya que supone una mejora de condiciones y tenemos que estar muy agradecidos a Jesús Lucas, Miguel Menéndez y Bernardino Sánchez por la acogida que nos han dispensado". Él mismo pasa a ser asesor de Cecaauto Distribución, y Nicolás Alfaro será el promotor de los talleres en Andalucía, dependiendo de Cecaauto Sur.

Proximeca (una red de Temot, grupo internacional al que pertenece Cecaauto y cuya utilización en España estaba en manos de ARE) se va a mantener como red, combinándola con Cecaauto (turismo e industrial), así como la marca de recambios ARE. Las oficinas de Cádiz, actualmente propiedad de Gargallo, pasarán a ser utilizadas para las gestiones propias del desempeño de la nueva función, pero todos los acuerdos con los proveedores se realizarán a partir de ahora en Barcelona o en Madrid.

Sobre el acuerdo, Jesús Lucas ha comentado: "ARE necesitaba un apoyo, y nosotros creemos que con mayor unión todos ganamos; será útil para todos, que al fin y al cabo es lo que se pretende". ●

 [www.cecacauto.com](http://www.cecacauto.com)



### También hemos publicado en [www.mryt.es](http://www.mryt.es)

- Nuevo éxito del Concurso Jóvenes Técnicos en Automoción
- Johnson Controls amplía sus actividades en España
- El mundo de Bosch en un solo segundo
- Cursillos de formación sobre motores: ampliar conocimientos
- Nuevo catálogo FAE de componentes de gestión del motor
- Grupo Soledad, solidario
- La I Maratón Empresarial incluye como tema la automoción
- Midas amplía sus centros en Catalunya con una apertura en Barcelona
- Tiresur ha inaugurado un nuevo almacén en Madrid
- Hengst recomienda cambiar el filtro de habitáculo
- Nuevos radio-CDs Pioneer
- Motortec Automechanika presenta la I Carrera Popular Corre a tu taller
- Las reparaciones de vehículos se reducen en más de un 2% en 2010, según Audatex
- FEMPA, acreditada para la impartición y evaluación de cursos de gases fluorados en automoción
- Ufi Filters presente en el nuevo Volkswagen Touareg
- [www.febi-parts.com](http://www.febi-parts.com), para encontrar más fácilmente las piezas
- Center's Auto celebra su II Convención Anual de Asociados
- Automechanika Frankfurt 2012 ya tiene imagen oficial
- Según un estudio de Feu Vert, uno de cada cinco coches lleva frenos defectuosos.
- Casquillo de brazo de suspensión Meyle para el Grupo Volkswagen

# al suscribirte te regalamos el revistero



Precio de la suscripción anual  
España 90 €  
(Europa 139 € / Resto del mundo 206 €)

## suscríbete a

mundo recambio y taller



#### Orden de suscripción

Nombre.....  
N.I.F./ D.N.I.....  
Empresa.....  
Especialidad.....  
Domicilio.....  
C.P..... Población.....  
Provincia..... Teléfono.....  
Fax..... e-mail.....

Forma de pago (90 € + 8 € gastos de envío)

Contrarrebolso  Talón Adjunto

Firma.....

Datos bancarios

Fecha:...../...../.....

Le informamos que los datos incorporados al presente documento, van a incluirse en las bases de datos de C.E.I ARSIS, S.L. Mediante indicación de sus datos. Ud. está otorgando su consentimiento al tratamiento de sus datos a los únicos efectos de proceder a la suscripción. En cualquier momento usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, oposición y, en su caso, cancelación, comunicándolo por escrito con indicación de sus datos en el domicilio de c/ París 150, 4º 3ª, 08036 de Barcelona

Rellena y envía los datos a

**C.E.I. ARSIS S.L.**

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

[www.mryt.es](http://www.mryt.es)



LA PLANA MAYOR DE FEDERAL-MOGUL APOYA A DAVID ZAPATA EN LA PRESENTACIÓN DE SUS ARMAS PARA LA POSVENTA IBÉRICA

La compañía ha reorganizado definitivamente su estructura en España y Portugal localizando en las instalaciones de Coslada, Madrid, el nuevo centro logístico para la posventa en el que ya se almacenan todas las marcas con las que van a operar en la península ibérica.

El presidente de Federal-Mogul, el valenciano José María Alapont, durante su exposición en una impecable puesta en escena muy "a la americana" pese a estar concebida y realizada en nuestro país...

## Preparados para crecer

Tal como adelantaban con motivo de nuestra entrevista en Automechanika Frankfurt, el nuevo centro de Coslada es el núcleo de operaciones de **Federal-Mogul** desde el cual la compañía va a dar servicio a nuestra posventa comercializando recambios de diversas marcas, entre las que se incluyen *Abex, AE, ANCO, Beral, Carter, Champion, FP Diesel, Fel-Pro, Ferodo, Glyco, Goetze, MOOG, National, Necto, Nüral, Payen, Precision, Sealed Power, Speed-Pro y Wagner*. Para la inauguración oficial, con la intención de transmitir el total apoyo de la compañía al proyecto español, se desplazó **José María Alapont**, presidente y consejero delegado de Federal-Mogul quien precedió con su intervención a la de **David Zapata**, director gerente de la división de recambios para automoción en España; Alapont acompañó a Zapata en la escenificación del arranque de esta nueva etapa ante los medios convocados junto con **Martin Hendricks**, vicepresidente posventa mundial, y **James Burkhart**, vicepresidente senior mundial que también se hallaban entre los asistentes; posteriormente a la presentación, se coordinó la recepción de, en la recepción de importantes distribuidores que operan en nuestro país, así como diversos profesionales vinculados a la posventa a quienes mostraron las instalaciones.

### Crecimiento Global, rentable y sostenible

En una impecable puesta en escena, Alapont ofrecía el *status quo* de la compañía, trazando las líneas maestras de lo que Federal-Mogul como compañía va a desarrollar en el mercado de automoción a nivel global pero también en España, un mercado muy importante en Europa (supone el 10% del total de la compañía en este continente).

Tras recordar los datos clave (ver cuadro 1), quiso resaltar específicamente que, tras superar una situación adversa en 2008 (en el que entraron en suspensión de pagos -Chapter 11-), y tras proceder a los reajustes

adecuados, la compañía ha ido experimentando crecimientos, llegando a las actuales cifras positivas (unas ventas de más de 6000 millones de dólares) siendo sus previsiones de ventas globales de 105 millones de unidades para 2015, de las que se espera que Europa aporte casi 25 millones.

"El próximo ciclo será de crecimiento porque hemos conseguido ser líderes en mercados en expansión, ya que 1/3 del crecimiento de la compañía se sitúa en los mercados BRIC" (un acrónimo -una afición muy americana- que se refiere a los mercados emergentes de Brasil/Argentina, Rusia, India y China), "algo que se ha conseguido bajo mi presidencia, estando el resto de mercados muy equilibrados. Nuestras marcas son líderes (en primera o segunda posición) a nivel mundial, tanto en primer equipo como en posventa, y esa es la verdadera globalización", decía. El hecho de estar presentes en más de 250 plataformas y 700 motorizaciones, en el que ningún cliente supone más del 5% de los ingresos mundiales, de invertir constantemente en I+D (un 11-12% de la facturación) y equipos, además de haber conseguido reequilibrar la política de marcas (los mismos productos se presentan en los diferentes mercados con distintas marcas premium, gama media o base, incluso gamas blancas) supone, según Alapont, el disponer de un nuevo modelo de negocio adaptado al mercado, con una posición económica solvente (1.6000 millones de dólares) para proceder a adquisición de activos con el que "generar un crecimiento rentable, global y sostenido".



David Zapata, con uno de los productos de Moog durante la visita al almacén; la marca es una de las apuestas de Federal-Mogul en su proyecto ibérico.

El nuevo centro tiene un total de 8000m<sup>2</sup>, casi 7000 de superficie de almacenamiento (un 45% más que antes), con lo que se espera reducir los tiempos de entrega.





## Estrategias en posventa: refuerzo de marcas Premium, introducción de Gama media

David Zapata era el encargado de centrar el discurso en posventa de la compañía (un mercado que, según sus expectativas, va a crecer en más de 290 millones de euros en los próximos 4 años) y concretamente en el mercado español, "el más importante en los planes de crecimiento en posventa de la compañía", decía Zapata, que aventuraba un crecimiento de la cuota de un 3% para este año (en el que va a dedicarse a visitar a clientes de forma personalizada con su equipo comercial, con el apoyo de las tres personas de marketing, lideradas por **Pere Banús**) para ir intensificándolo en adelante hasta los dos dígitos a partir de 2012.

Tras hacer memoria de la anterior estructura (dos equipos, dos centros, insuficiente almacenamiento, portafolio de productos dividido), explicaba detalles y virtudes del centro logístico de Coslada (ver cuadro 2), entre las que figuran un servicio más ágil y rápido y unos tiempos de entrega más reducidos, pasó a detallar las actividades previstas para marcas y productos que, básicamente supone el refuerzo de las marcas premium con programas y apoyos al usuario final (taller) e introducción de marcas de gama media para dar respuesta a los clientes que esperan un precio más asequible con una alta calidad.

## Nuevas pastillas de freno Wagner

Alapont ya nos lo comentaba en Automechanika: se va a introducir una marca en pastillas de freno, Wagner, una marca de más de 100 años de historia, para posicionarla en Europa como segmento medio (será en el segundo semestre) con un catálogo de 20 referencias homologadas para ECE-R90, y equipadas con soportes troquelados por corte fino lo que garantiza una forma mejorada y un punto de contacto óptimo entre la pastilla y la pinza, reduciendo el ruido. Paralelamente, se producirá un refuerzo de las marcas de fricción, Premium (Ferodo y Necto) para quienes se ha lanzado ya el nuevo lema "Bajo tu Control", con un amplísimo soporte técnico-informativo para el taller a base de fichas técnicas, esquemas de seguimiento y una web especial para los mecánicos ([www.myferodo.com](http://www.myferodo.com)) que se utilizará como online para reparaciones de frenos; con técnico útil, incluidos manuales de reparación, sugerencias y otros materiales que se podrán descargar para utilizarlos durante la reparación.

## Llega la gama de dirección y suspensión Moog

Se trata de una gama que consta de más de 4000 referencias con una cobertura del 95% en componentes de dirección y suspensión, incluyendo 1.559 componentes en catálogo, y kits con instrucciones de instalación (saldrá en junio) entre los que se incluyen silent-blocks, rodamientos de rueda o guardapolvos de dirección.

## Sellado: Más y mejor

Para los productos de sellado, se ha previsto que Payen sea una "marca experta" (uniéndose a Glyco, Ae y Nüral) con un catálogo ampliado en el que se incorporan más rápidamente las nuevas referencias y en el que habrá productos con diseño multicapa, elastómeros líquidos moldeados y aleaciones de alta resistencia térmica.

Se combinará con la marca Goetze, sólo para aplicaciones alemanas, y ambas tendrán un nuevo embalaje.

En el paseo por el almacén, se pudo contemplar los lineales de Ajusa, con quienes disponen de acuerdos (desde hace dos años) para renglones complementarios para ambas compañías.

## Champion: escobillas Easyvision

Se lanzarán las escobillas planas Easyvision como complemento de gama media a la gama Premium Contact. Suponen 14 referencias con una cobertura del 85% del parque móvil europeo y que, con un precio competitivo, incorporan tecnología de primer equipo como los deflectores de tecnología variable (VGS) que permite que el deflector se ajuste automáticamente al cambio de la velocidad del viento para obtener un mayor rendimiento de la limpieza, y facilita el uso para los vehículos de conducción tanto a derecha como a izquierda, o el conector maestro que garantiza una colocación rápida y segura en los cinco diseños principales de brazo de colocación directa (soporte superior, soporte superior BMW, pasador lateral, botón de empuje/bayoneta y bayoneta plana) y dos de renovación de equipamiento (gancho en forma de J de 9x3 y 9x4). ●

 [www.federalmogul.com](http://www.federalmogul.com)

## FEDERAL-MOGUL, HOY

**Fundación:** 1899

**Ventas 2010:** 6.039 Mio \$ (operando en bolsa como FDML-NASDAQ), de los que 2.300 son aportados por la posventa, siendo el 42% del total generado en nuestro continente. El 72% del total proviene del mercado de vehículo ligero, el 18% vehículos pesados y todo terreno y el 10% de los mercados de la energía, industria y transporte.

**Empleados:** 43.000 (16.000 en Europa)  
**Instalaciones:** 106 fábricas y 21 centros de distribución en 34 países, 18 centros tecnológicos interconectados en Norteamérica, Europa y Asia.

**Sectores:** Automóvil, aeroespacial, energía, industria pesada, marina, generación de energía, ferrocarril y aviación.

**Productos:** Componentes para el motor (pistones, segmentos, bulones, recubrimientos, tren de válvulas y bujías), Componentes para el sellado y cojinetes (juntas estáticas y calientes, cojinetes y casquillos, cojinetes industriales, protectores contra calor y componentes de transmisión), Protección y seguridad (pastillas de freno, recubrimientos y componentes, forros, escobillas, iluminación, sistemas de combustible, sistemas de protección).

**Mercados:** Primer equipo y posventa; automóviles, vehículo comercial y recambio industrial.

Tras la presentación a los medios, los distribuidores más relevantes acudieron a la convocatoria de la compañía para conocer las instalaciones y el proyecto.



## EL ALMACÉN DE COSLADA, MADRID

**Superficie de almacenamiento:** 6.600 m<sup>2</sup> (un 46% más que antes), dos zonas diferenciadas para sellado y componentes del motor y frenado y componentes de suspensión.

**Superficie de oficinas:** 1.461 m<sup>2</sup>

**Altura de la nave:** 6,5 m

**Ubicación:** en el centro de la península, cercano a los puntos de comunicación clave (aeropuerto, N-II, anillo M-50, etc.).

**Stock:** 35.000 referencias, movimiento de 110.000 piezas mensuales (pero capaz de procesar 200.000) garantía del 97% de cobertura del parque, zona de picking.

**Equipo:** 63 personas



## Posventa de bujías de encendido e incandescencia Sin chispa pero pero caliente

Así se puede definir este mercado de reposición si tenemos en cuenta el estancamiento de las bujías de encendido y la estabilidad de los calentadores diésel. Este comportamiento lleva sucediéndose durante algunos años y es la consecuencia de la evolución del parque: aproximadamente el 70% de los vehículos que se venden son de gasóleo. Si son pocas las novedades en cuanto al comportamiento del mercado, lo mismo podemos afirmar de la oferta disponible.

La **estabilidad** es la tónica dominante del **mercado posventa de bujías de encendido y de incandescencia**. Desde hace unos años se ha consolidado la tendencia al **estancamiento** en la venta de **bujías de encendido** y la tendencia a la **estabilidad** de los **calentadores diésel**. Si la situación económica fuera mejor, con todo lo que ello comporta, **más ventas de coches, más kilómetros recorridos, etc.**, no cabe duda de que la tendencia de los calentadores sería claramente al alza porque el gasóleo se ha impuesto a la gasolina. Llevamos varios años en que el **70% de los vehículos que se venden en España son diésel**.

Resume este mercado un destacado importa-

dor: "el mercado se mantiene estable, tal como en los últimos 3-4 años. Si bien la bajada de ventas de coches nuevos favorece el mercado, tampoco podemos olvidar que en los últimos años se acumularon 2,5 millones de nuevos parados y que buena parte de ellos ya no realizan desplazamientos diarios. La crisis macroeconómica española es una oportunidad para replantearse las estrategias de negocio". Además del **contexto económico actual**, las **mejoras tecnológicas** de este componente alargan su vida útil, y, por tanto, se reduce el número de cambios de bujía. Así lo explica un proveedor consultado: "el mercado se ha contraído ligeramente en el pasado año 2010 y entendemos que se debe a la mayor duración de

los calentadores, en especial en motores de última generación. Esto a pesar del aumento del parque de vehículos diésel. También es verdad que los vehículos, y no solamente los diésel, están viendo prolongada su vida, como consecuencia de la bajada de matriculaciones. Esto hace que sea necesario reponer calentadores". Analizadas las opiniones de los actores de este mercado, podemos concluir que ha notado la crisis económica pero no en exceso. La bajada de matriculaciones queda compensada por la teórica mayor afluencia de coches al taller (se envejecen al no ser reemplazados por nuevos vehículos). Así mismo, a pesar de que cada vez duran más, las bujías siguen siendo un componente de alta rotación.

### LA OFERTA

En un mercado estable varían poco los proveedores. Las marcas más vendidas en bujías siguen siendo las habituales: **Bosch, NGK, Beru, Denso y Champion** principalmente. Veamos éstas y otras propuestas:

**AUTO JC:** Collado Villalba (Madrid). Importador exclusivo y distribuidor para toda España de las bujías de incandescencia **Diesel Power**. Opera en el mercado de reposición con un catálogo 2010 permanentemente actualizado disponible en papel y en CD Rom y la firma madrileña ya ha anunciado que en las próximas semanas pondrá a disposición de sus clientes la versión impresa del catálogo 2011. Esta nueva edición contará con 200 referencias de nueva factura, tanto para turismos como para vehículo industrial ligero. Ya la actual oferta



Bujías de incandescencia Diesel Power. Auto JC es el importador exclusivo de esta marca.

# 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

# bujías



**Bujías de encendido del fabricante japonés Denso.** Beycounion y Auto Imagen las distribuyen en nuestro país.

satisface prácticamente la totalidad del parque circulante europeo de turismos y de vehículo industrial. Diesel Power apuesta por la calidad, certificada con la norma ISO TS que avala su tecnología en la producción de calentadores y otros componentes diésel. Prueba de esta calidad es que suministra calentadores a varios fabricantes de motores de gasóleo. Esta calidad está unida a la fiabilidad de funcionamiento, principal prioridad de Diesel Power a la hora de desarrollar sus bujías de incandescencia. En el mercado, la gama Diesel Power tiene un precio muy competitivo.

**BERMI:** Barcelona. Almacén en Sant Feliu de Codines (Barcelona). Su actividad como importador y distribuidor le lleva a poner a disposición del mercado posventa las bujías de encendido de la marca **Wega** y los calentadores diésel de las marcas **ET1** y **Genesis**. La oferta en bujías de encendido se estructura en una treintena de referencias mientras que la de calentadores es más amplia, 250 referencias recopiladas en un catálogo de reciente aparición con fecha de edición 2010. Con esta oferta cubre las necesidades de aproximadamente el 90% del parque circulante nacional. Sus productos más novedosos y más sobresalientes a nivel técnico son las bujías de encendido de tres electrodos y los calentadores diésel de doble espiral.

**BEYCOUNION:** Barcelona. Almacén logístico en Borox (Toledo). La cartera de productos de esta firma importadora y distribuidora incluye la gama completa de **NGK** y bujías de encendido y de incandescencia **Denso**. Especialmente importante es la oferta de Denso ya que es el único importador en España junto con **Auto Imagen**. El catálogo Denso 2010 reúne unas 900 referencias para turismo, vehículo agrícola y alguna aplicación para vehículo industrial. Con esta oferta cubre prácticamente todas las necesidades del parque circulante. La oferta se estructura en dos líneas de producto principales, una más básica, destinada a cubrir el máximo número de demandas del parque y la línea **Iridium** de mayores prestaciones. Precisamente las bujías de encendido **Iridium Power** son las "estrellas" de la gama Denso. Dotadas con un electrodo central de una aleación patentada por Denso con base de iridio y un tamaño de solo 0,4 milímetros, proporciona explosiones más potentes y una combustión más homogénea que se traduce en un mejor arranque en frío y en un ahorro de combustible. En bujías de incandescencia, su oferta alcanza el 96% de cobertura de los parques europeo y japonés. Todas ellas están fabricadas con calidad equivalente a la de equipo original.

**FEDERAL MOGUL:** Coslada (Madrid). La multinacional estadounidense, que recientemente inauguró su nuevo centro de operaciones en la localidad madrileña de Coslada, es el fabricante de las bujías de encendido y calentadores diésel **Champion**. Con calidad de primer equipos, ambas familia de productos aseguran una alta co-



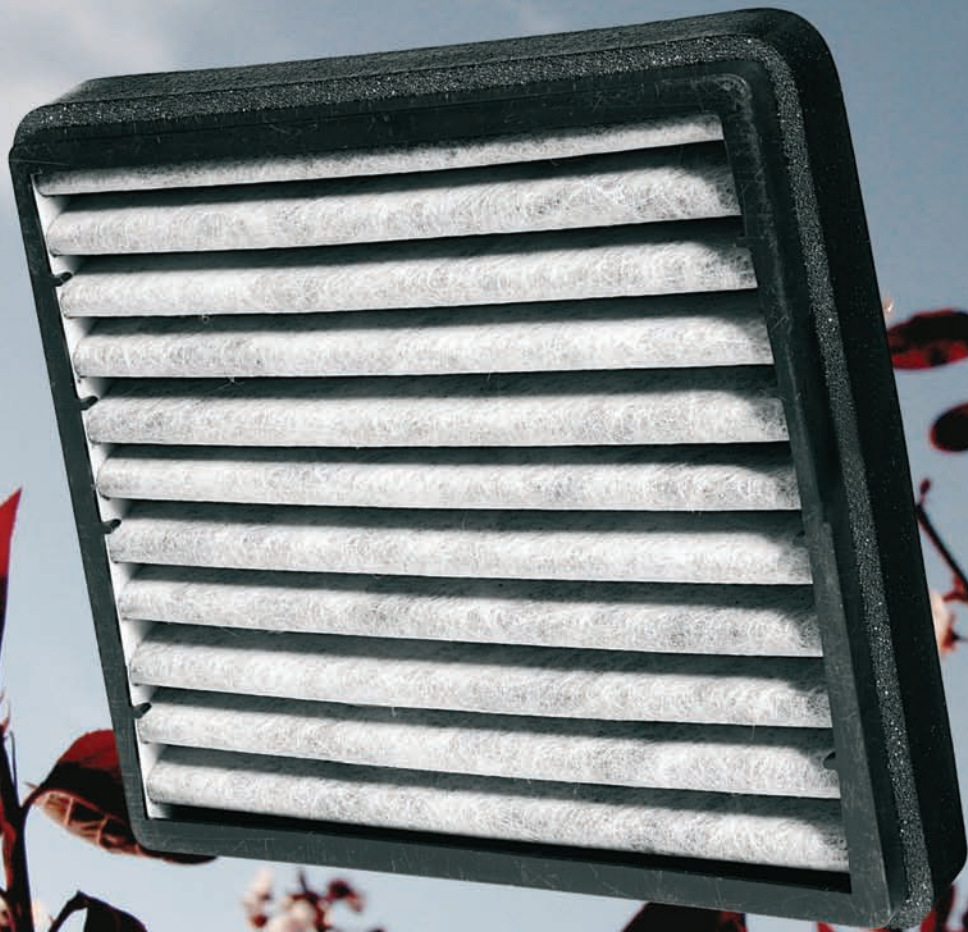
Una de las últimas novedades de Beru, la bujía de encendido de platino para el motor 1.4 de PSA Peugeot Citroën. La gama Beru llega a España de manos de Grovisa.

bertura del parque. Tanto las bujías de encendido como las de incandescencia destacan por su fiabilidad a la hora de arrancar en las condiciones climáticas más adversas.

**GROVISA:** L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Delegaciones en Coslada (Madrid), Erandio (Vizcaya), Málaga y Murcia. Esta firma importadora y distribuidora es la representante en exclusiva para España de una de las marcas más importantes de este mercado, la alemana **Beru**. Su catálogo, editado en agosto de 2010, reúne 272 bujías de encendido y 293 calentadores diésel. Las primeras se reparten entre las familias *Ultra*, *Ultra X*, *Ultra X Titan*, *Ultra Platinum* y *Heavy Duty*. En cuanto a los calentadores, propone tanto variantes de acero como cerámicos. Con este elenco de producto satisface las demandas del 98% del parque circulante europeo. Recientemente ha lanzado varias novedades cuyo destino para primer equipo que próximamente llegarán a la posventa. Entre ellas, destacan las bujías de encendido de platino para el motor 1.4 gasolina de 95 CV del grupo PSA Peugeot Citroën, motor montado en modelos como los Citroën DS3 y Picasso o los Peugeot 207 y 308. Las bujías de encendido de platino de Beru mejoran el arranque en frío permitiendo al citado propulsor cumplir con la norma Euro 5 sobre emisiones contaminantes. Técnicamente, la bujía de platino proporciona una resistencia mejorada contra el desgaste y la corrosión. Además, cuenta con dos electrodos laterales adicionales y los bordes superiores de los electrodos están alineados con precisión en la punta del aislador. Cuando se forman los residuos de combustión, se crea una ruta de chispa al aire deslizante entre los dos electrodos laterales y las chispas quemar el aislador, limpiándolo. Adicionalmente, el electrodo central y de masa están equipados con un refuerzo de platino que proporciona una mayor fiabilidad en el arranque en frío y una mayor resistencia al desgaste en comparación con las bujías de encendido convencionales. Si esta bujía de encendido es la principal novedad, el calentador diésel PSG (con sensor de presión) es su producto más destacado, sobre todo a nivel técnico. La bujías de incandescencia PSG llegará de forma inminente al mercado español pero ya les podemos avanzar que la montan modelos como los Opel Astra, Meriva e Insignia, el Volkswagen Golf o los Audi A4 y A4 Avant. La bujía de incandescencia PSG es técnicamente muy avanzada, suministra las señales de presión exactas y estables de la cámara de combustión para establecer una regulación *Closed-Loop* procedentes de la cámara de combustión del motor. Un sensor piezo-resistivo registra rápidamente y de forma cíclica la presión cambiante en la cámara de combustión y la transmite a la electrónica de control del motor. Así, la bujía PSG reduce las emisiones de NOx directamente donde se generan, en la cámara de combustión.

**MAGNETI MARELLI AFTERMARKET:** Llinars del Vallès (Barcelona). La filial española del proveedor de origen italiano opera en este mercado con una gama de bujías de precalentamiento diésel compuesta por variantes

*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 habitáculo, las sofisticadas técnicas de fabricación y la elección de los materiales han permitido a UFI crear productos originales de avanzada tecnología.



**UFI**<sup>®</sup>  
**FILTERS**



Bujía de encendido con tecnología de iridio y calentador diésel de la línea D-Power, ambos productos de NGK, marca de referencia en este mercado.



de uno y dos filamentos, rápidas, ultra rápidas y de largo posarranque. Comercializadas bajo marca **Magneti Marelli** y fabricadas con los mismos estándares que las destinadas a primer equipo, estas bujías de incandescencia se caracterizan por su fiabilidad, durabilidad y por generar unas emisiones limpias. La cobertura alcanzada también es amplia, del 95% del parque móvil europeo.

**NGK SPARK PLUG EUROPE:** Sant Just Desvern (Barcelona). Fabricante de la conocida marca de bujías de encendido y calentadores diésel **NGK**. Sobre todo en bujías es un referente aunque su gama de calentadores cada vez es más amplia y tiene más peso en el mercado. Para los motores gasolina dispone de 1.504 referencias en bujías de encendido mientras que el número de calentadores diésel es de 205. Del total de 1.709 referencias, 1.254 tienen como destino los turismos; 307, las motocicletas; 81, la pequeña maquinaria y 67, el sector de la náutica. Con la oferta propuesta para turismos cubre las demandas del 98% del parque circulante de nuestro país. Por lo que respecta a las líneas más destacadas, en bujías de encendido sobresalen las *V-line*, una gama reducida que con muy pocas referencias logra una cobertura del mercado superior al 95%. Las ventajas para la distribución son evidentes en facilidad de gestión de los pedidos y del stock, menor espacio ocupado en el almacén, etc. Esta versatilidad va acompañada de una gran calidad del producto, 39 de las referencias de la gama *V-line* se utilizan como equipo original en diferentes marcas automovilísticas. La línea *D-Power* de calentadores diésel también juega un papel destacado por su rendimiento y cobertura del parque diésel.



Bujías de encendido Bosch. La marca alemana propone varias líneas como la súper ventas Super o las Super Plus de altas prestaciones.

Precisamente esta cobertura se ha ampliado recientemente con la incorporación de sesenta nuevas referencias a esta línea de producto. Entre ellas destacan el calentador *D-Power 556 (Y1005J)*, destinado a convertirse en un súper ventas por su rendimiento y por su aplicación en más de cincuenta modelos de marcas generalistas como Citroën, Fiat, Ford y Peugeot. Lo mismo podemos decir de la referencia *D-Power 57 (Y1002AS)*, para modelos Volkswagen o de la *D-Power 58 8 (Y800IAS)*, para el Grupo PSA Peugeot Citroën. Aún más reciente es el lanzamiento de las bujías *LPG LaserLine*, especialmente desarrolladas para motores que funcionan con gas. La llegada de esta nueva línea es importante porque NGK ya ofrece a la posventa independiente, tanto a distribuidores de recambios como a talleres, soluciones técnicas para los vehículos que funcionan con GLP (Gas Licuado del Petróleo). Recordemos que esta firma de origen japonés es un destacado proveedor de primer equipo. Así, por ejemplo, suministra la bujía de encendido *IFR7X7G* al motor Ecotec 1.4 Turbo que monta el Opel Astra. Técnicamente avanzada, cuenta con un electrodo central con punta de iridio, metal precioso que ofrece una resistencia mucho mayor a la erosión de la chispa y el gas caliente ayudando, por tanto, a prolongar la vida útil de la bujía.

**REPLAUTO TRADING:** Valencia. Firma importadora en exclusiva en España de la marca japonesa **HKT**. El destino de las 279 referencias disponibles en calentadores diésel es el vehículo asiático en sus variantes turismo, vehículo industrial ligero y agrícola. HKT ofrece una de las gamas más amplias para vehículo nipón y es una referencia para vehículo asiático. La oferta está recopilada en el catálogo 2010-2011 y dentro de ella la referencia más destacada es la *Patrol RD28 6,2V* para este modelo de Nissan. Su última novedad, sin embargo, es un calentador diésel para el motor 2.2 CTDI de Honda. Replauto Trading distribuye la gama HKT en España y en Portugal.

Replauto Trading importa la gama de calentadores diésel de HKT uno de los principales proveedores para vehículo asiático.



# bujías

**ROBERT BOSCH:** Madrid. La multinacional alemana es una referencia en este mercado con una amplia oferta que satisface cualquier tipo de necesidad. Varias son las líneas **Bosch** propuestas. En bujías de encendido cuenta con las *Super*, *Super 4*, *Super Plus* y *Silber*. Las *Bosch Super* son bujías de gran consumo con una óptima relación calidad-precio; las *Super-4* aportan unas mayores prestaciones gracias a la tecnología de chispas deslizantes y a sus cuatro electrodos de masa finos con un electrodo medio acabado en punta. Con esta arquitectura, mejora la aceleración y la elasticidad del motor a la vez que perfecciona la estabilidad de marcha. Las *Super Plus* recurren al Yttrium, un metal noble hasta ahora reservado a la competición y al primer equipo con lo que ofrece una alta capacidad de encendido. Por último, las *Bosch Silber* tienen como destino los coches deportivos gracias a su superior capacidad de inflamación y a su elevada protección contra fallos de combustión. La oferta en calentadores diésel es igual o más amplia. A través de la línea *Duraterm*, la marca alemana pone a disposición del mercado unas bujías de incandescencia fabricadas en una aleación de níquel y cromo que proporciona una alta protección contra la corrosión para así incrementar notablemente la duración. Además, un filamento regulador de dos materiales reduce en la mitad el tiempo de calentamiento. Según Bosch, las *Duraterm* proporcionan una combustión más completa del combustible reduciendo así la formación de hollín en el motor. Las versiones aún más evolucionadas de la línea *Duraterm* son los calentadores *Duraterm-Chromium*. Sometidos a un control de funcionamiento al 100% con comprobación por rayos X y prueba de incandescencia, marcan la pauta en fiabilidad.

**VALEO SERVICE ESPAÑA:** Getafe (Madrid). La compañía de origen francés tiene un gran peso específico como proveedor de tecnologías de control del motor. Dentro de esta línea de producto se enmarca la gama **Valeo** de bujías de encendido. Desarrollada con tecnologías ultra compactas (mono y multielectrodos), alcanza el 95% de cobertura del parque francés de vehículos y está disponible en los canales multimarca tradicionales así como en autocentros e hipermercados.

## Páginas web de interés

[www.adparts.com](http://www.adparts.com)

[www.federalmogul.com](http://www.federalmogul.com)

[www.agerauto.es](http://www.agerauto.es)

[www.ghibaudiespanasa.es](http://www.ghibaudiespanasa.es)

[www.autoimagen.es](http://www.autoimagen.es)

[www.groupautounion.com](http://www.groupautounion.com)

[www.bermi.com](http://www.bermi.com)

[www.grovisa.com](http://www.grovisa.com)

[www.beycounion.com](http://www.beycounion.com)

[www.grupauto.es](http://www.grupauto.es)

[www.blueprint-adl.co.uk](http://www.blueprint-adl.co.uk)

[www.impormovil.eu](http://www.impormovil.eu)

[www.bosch-automotive.es](http://www.bosch-automotive.es)

[www.magnetimarelli-checkstar.es](http://www.magnetimarelli-checkstar.es)

[www.cecauto.com](http://www.cecauto.com)

[www.ngk.es](http://www.ngk.es)

[www.codimo.es](http://www.codimo.es)

[www.qhspain.com](http://www.qhspain.com)

[www.davasa.es](http://www.davasa.es)

[www.radsa.es](http://www.radsa.es)

[www.denso-europe.com](http://www.denso-europe.com)

[www.replautotrading.com](http://www.replautotrading.com)

[www.dipart.es](http://www.dipart.es)

[www.sunray.es](http://www.sunray.es)

[www.exclusivasbcn.com](http://www.exclusivasbcn.com)

[www.valeoservice.com](http://www.valeoservice.com)

[www.fae.es](http://www.fae.es)



## La bujía N° 1 en el mundo\*

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 • MCC(SMART) • Mazda • Mitsubishi • Nissan • Opel • Peugeot • Renault • Rolls-Royce • Rove • Saab • Seat Skoda • Subaru • Suzuki • Toyota • VW • Volvo \* la bujía más vendida en el mundo



[www.ngk.es](http://www.ngk.es)

El recambio refabricado ofrece las mismas garantías que uno nuevo por los exigentes procesos de reacondicionamiento y testeo a los que es sometido.



## Recambio refabricado

# Una opción a tener en cuenta

El taller de reparación de automóviles se puede ahorrar entre un 30 y 70% en el importe adquiriendo recambio refabricado, pieza que si la elabora una primera firma ofrece las mismas garantías que una pieza de primera fabricación. Esto no ha pasado desapercibido por los profesionales de la reparación y la demanda de recambio refabricado crece año tras año. Y más con la que está cayendo.

**E**l **recambio refabricado** es una pieza que, partiendo de un recambio usado, se vuelve a fabricar partiendo de un proceso que se inicia con un desmontaje completo. En este proceso los componentes se limpian, se “recuperan” y se sustituyen por nuevos todos aquellos que están defectuosos o deteriorados. Una vez finalizado el montaje, el 100% de las piezas se comprueban para verificar su correcto funcionamiento. La refabricación es, de hecho, un proceso industrializado en serie con las garantías que ello comporta. La materia prima principal de los componentes refabricados es el casco o, lo que es lo mismo, el recambio usado.

Componentes refabricados Lizarte.





# La Reina de las Correas.

HT. Para la nueva generación de motores diésel.

## High Tenacity

la correa blanca  
de alta gama  
de producción Dayco.

The original  
**power** in motion.



[www.dayco.com](http://www.dayco.com)



**DAYCO**

MARKIV  
Automotive



Óscar Huarte  
Gerente de Lizarte

## Reflexiones sobre el recambio refabricado

La refabricación es una fabricación en la que no todos los componentes empleados en el proceso productivo son nuevos, sino que una parte importante son usados, y éstos se obtienen de los cascos. Por ello, es condición *sine qua non* empezar por descomponer el casco en todas sus partes, algunas de las cuales se sustituirán por partes nuevas y otras se intentarán reutilizar si su estado lo permite.

En Lizarte el 100% de los productos refabricados pasa por el banco de pruebas antes de embalar el producto y enviarlo al mercado. Pocas empresas refabricantes de recambios tienen un certificado de calidad ISO 9001, y sólo tres en toda Europa tenemos la certificación ISO TS16949 para bombas y direcciones. Esta certificación es la requerida por las marcas fabricantes de coches.

Es una pena que el consumidor no pueda diferenciar a priori esta forma de trabajo y la calidad de sus productos de otras calidades que existen en el mercado en el que podemos encontrar:

- Recambios usados que han sido lavados y pintados, y ni siquiera han sido comprobados.
- Recambios reparados pero no refabricados, es decir, sólo se ha arreglado la parte del recambio que se ha visto que estaba defectuosa, lo que impide poder dar 2 años de garantía sobre el conjunto.

Sólo cuando el conductor o el mecánico ha tenido malas experiencias es cuando empieza a descubrir que, como ocurre con todo, hay distintas calidades y distintos precios, pero lo que no ayuda en nada es que todos hablen de producto refabricado cuando no todos los productos que se venden como tales lo son.

Ahora, con la crisis cada vez más conductores se inclinan por un recambio refabricado porque puede tener un ahorro respecto a la pieza nueva de un 30% al 70%, y es por ello por lo que son productos cuya demanda crece un poco cada año. Algo que no hemos sabido hacer los que refabricamos recambios de coche es dar a conocer a los conductores las ventajas ecológicas que supone el consumo de este tipo de recambios gracias al cual, en lugar de acumular toneladas y toneladas de chatarra en los desguaces, se consigue reutilizar dichos materiales con el consiguiente menor impacto ambiental que ello supone.

## Calidad garantizada

Un **recambio refabricado** no tiene nada que ver con un **recambio reparado** o con un **producto de desguace** y esto debería tenerlo claro el profesional reparador. Mientras el recambio refabricado parte de un recambio usado pero está totalmente reacondicionado y ofrece las mismas garantías que uno nuevo. Un producto reparado, sin embargo, solo se centra en la reparación de un fallo concreto sin mejorar otras cuestiones de rendimiento o fiabilidad. Un producto de desguace, por su parte, sencillamente puede estar en buen estado o no, siendo el taller o el cliente final el que asume las consecuencias de optar por este tipo de piezas.

Según **APRA (Automotive Parts Rebuilders)** en un pieza refabricada se realiza el desmontaje y montaje completo mientras que en los productos de desguace y reparados no. Por otra parte, en los productos de desguace y reparados no todos los componentes son nuevos, reconstruidos o chequeados algo que sí se realiza en los nuevos y refabricados. Los productos de desguace no gozan de una alta disponibilidad ni son 100% verificados y comprobados aspectos ambos que sí disfrutan los recambios refabricados y de nueva factura. Además, los componentes refabricados y nuevos no suponen ningún riesgo para la seguridad, algo que no pueden asegurar los reparados ni los de desguace. Por tanto la fiabilidad de un recambio refabricado, o también llamado de intercambio, es equivalente a la de uno nuevo pero su precio es notablemente inferior ya que no requiere de un proceso de desarrollo y fabricación completa ya toman como punto de partida un recambio el cual ya ha superado los procesos citados.

## Ecología

Por su propia naturaleza, el recambio refabricado es ecológico ya que supone un aprovechamiento de una pieza ya fabricada con lo que ello supone en términos de **ahorro de materiales** y de sacar el máximo **rendimiento** a algo ha elaborado y en **gasto energético** derivado del proceso de producción.

**Lizarte**, un referente en la refabricación de componentes recicla al año casi medio millón de kilos de materiales que, de ser prácticamente chatarra, se convierten en unos 300 toneladas de producto vendido al año. La empresa navarra estima que a lo largo de sus casi 40 años de historia ha podido llegar a reciclar 5.000 toneladas de materiales y debemos recordar que éstos se componen, depreciando otros materiales en muy pequeñas cantidades, en un 70% de hierro, hierro mezclado con aluminio en un 20% y únicamente en aluminio en un 10%.

Por tanto, actividades como las de Lizarte, y por extensión el desarrollo y el uso del recambio refabricado contribuye a paliar los efectos

negativos que puede tener sobre el medio ambiente la extracción de hierro y aluminio. La extracción del hierro es perjudicial para la naturaleza y, además, requiere un elevado gasto de energía. El procesamiento de este metal contribuye a la contaminación del aire y del agua y genera grandes cantidades de gasto de energía. Por otra parte, el aluminio producido comercialmente procede de un mineral llamado bauxita cuya extracción requiere ingentes cantidades de energía. Su conversión en alumina (óxido de aluminio) mediante el proceso Bayer es uno de los procesos industriales más contaminantes para el medio ambiente. Además, como no, el consumo de energía derivado es muy alto.

## Oferta refabricada

Varios son los productos y proveedores de refabricado. Especialista en estas lides es **Lizarte**, empresa navarra dedicada desde 1974 a esta actividad. El paso de los años ha dado lugar a una amplia cartera de producto refabricado que abarca direcciones, bombas de asistencia de dirección, esferas de suspensión, compresores de aire acondicionado, bombas e inyectores diésel y la línea **Mecatronics** compuesta por centralitas de motor y de ABS, cajas de mariposa, cuadros de instrumentos, displays y navegadores.

Destacadas firmas fabricantes de componentes también han apostado por el producto refabricado. Así, **Hella** propone motores de arranque, compresores de aire acondicionado y alternadores; **Magneti Marelli Aftermarket**, motores de arranque y alternadores; **Robert Bosch**, motores de arranque y alternadores, componentes de sistemas de inyección gasolina y diésel (bombas de inyección, inyectores, distribuidores, módulos electrónicos de control, etc.) y sistemas de frenos; **Spidan**, transmisiones o **Valeo Service España**, motores de arranque, compresores de aire acondicionado y alternadores. ●



Bomba de alta presión refabricada Bosch.

MARZO

101  
2011

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil



19  
Noticias

21  
Noticias  
Centro Zaragoza

22  
Aerografía:  
Decoración de  
un DAF XF 105  
Super Espace  
Cab (1ª parte)

28  
Fichas CESVIMAP:  
nuevas tecnologías  
empleadas en la  
fabricación de  
piezas de carrocería

32  
Aula Técnica  
Centro Zaragoza:  
daños en  
salpicaderos y  
su reparación

34  
Paso a paso:  
reparación de una  
patilla de faro

36  
Informe:  
recambio de  
carrocería

EL FABRICANTE DE PISTOLAS DE PINTURA REGALA ENCENDEDORES ZIPPO

## LA CAMPAÑA MÁS "ARDIENTE" DE SATA

Sata, fabricante alemán de pistolas de pintura, iniciará el próximo 7 de marzo una campaña promocional a través de la cual regalará un encendedor Zippo a todos aquellos clientes que adquieran la pistola de pintura SATAjet 4000 B, una pistola de pintura "súper económica" HVLP o "súper rápida" con tecnología de alta presión RP optimizada, tanto en versiones estándar como digital. La promoción finaliza el 30 de abril y en España la lleva a cabo Reauxi, firma distribuidora de Sata en nuestro país. El encendedor obsequiado está especialmente diseñado para Sata y cuenta con una superficie en cromo cepillado adornado con un emblema de una pistola de pintura en tres dimensiones. ◀

[www.reauxi.com](http://www.reauxi.com) / [www.sata.com](http://www.sata.com)



DILUYENTE ACELERADOR QUE COMPLEMENTA LOS ACABADOS TRANSPARENTES R-M

## LLEGA EL SPEEDFLASH S NEW

Lo último de R-M es el Speedflash S New, en esencia, un diluyente acelerador pero cuya química avanzada le aporta otras muchas propiedades para, por ejemplo, mejorar el rendimiento de las lacas R-M y complementar los acabados transparentes conformes a la normativa VOC de la marca de Basf Coatings: los DiamontClear CP, Starlux CP, CrystalClear CP y Chronolux CP.

El Speedflash S New sustituye al diluyente tradicional y se añade exactamente con la misma proporción a la mezcla, tal como se indica en la ficha técnica del acabado transparente correspondiente. La capa transparente se aplica utilizando la media capa establecida seguida de un capa completa, sin necesidad de vaporización entre las capas. Los acabados transparentes diluidos con este nuevo producto aportan una clara mejoría en el secado al aire, comportamiento de pulido y estabilidad de proceso. Además, su aplicación es más sencilla gracias a una menor viscosidad RFU (Ready For Use, listo para su uso). Según R-M, el Speedflash S New proporciona un ahorro de tiempo y de energía notables. ◀

[www.rmpaint.com](http://www.rmpaint.com)



EL SOCIO DE AD PARTS DISTRIBUIRÁ LOS PRODUCTOS DUPONT EN GRAN CANARIA

## ACUERDO ENTRE DUPONT REFINISH Y AUTEIDE

DuPont Refinish y Auteide, firma distribuidora canaria, suscribieron hace unos meses un acuerdo mediante el cual la segunda se convierte en nuevo distribuidor de la marca de pinturas en Gran Canaria.

Emilio Santomé, director de ventas de DuPont Refinish, ha comentado sobre el acuerdo: "Auteide no solo sabe cómo atender de manera eficaz a la red de talleres sino que también procura que éstos tengan la máxima productividad a través de la formación". Por su parte, Marcial Betancor, jefe de ventas de Auteide, ha mostrado su satisfacción y compromiso con la alianza: "estoy encantado de pertenecer a la familia de DuPont Refinish. Para nosotros supone un nuevo reto profesional que conlleva una fuerte responsabilidad".

Fundada en 1977, Auteide (ATR, como acrónimo de Auto Recambios Tranche, el nombre de la empresa originaria) es socio de AD Parts, integrado en el grupo internacional de distribución ADI. Con delegaciones en todo el archipiélago canario, su oferta de distribución para la posventa abarca los sectores de la chapa y pintura, mecánica, electricidad, maquinaria, utillaje, lubricantes, neumáticos e informática. ◀

[www.dupontrefinish.es](http://www.dupontrefinish.es) / [www.auteide.com](http://www.auteide.com)




# NOTICIAS

TAMBIÉN HA LANZADO UN NUEVO PUESTO DE LIJADO, EL TROLLEY MIRKA

## KWH MIRKA IBÉRICA CELEBRA SU CONVENCION

Barcelona acogió el pasado mes de enero la **Convención Anual de Distribuidores de Automoción de KWH Mirka Ibérica**. Durante la jornada, que fue un éxito de participación, se fijaron las estrategias a seguir en el presente 2011 y se aprovechó el encuentro para presentar dos novedades, la nueva generación de discos *Gold* y el servicio *Mirka Financiación* para sus clientes. Hasta la ciudad condal se desplazaron representantes de los mayores distribuidores regionales de España.

La firma especialista en abrasivos con cuartel general en Sant Andreu de la Barca (Barcelona) también presentó recientemente el **Trolley Mirka**. Se trata de un nuevo puesto de lijado que permite disponer de todas las herramientas y accesorios ordenados y a mano del profesional del taller de chapa y pintura. El trolley Mirka se compone de los siguientes elementos: la lijadora rotorbital eléctrica Mirka Ceros 650CV, el tubo de aspiración Mirka Hose D.S., el kit soporte 415/915, el aspirador Mirka 915, el kit operador dual con conexión "Y", el block de lijado 70x198.MM y manguera para block 20 mm x 4 m. También existe la opción de disponer de este puesto de lijado con la lijadora neumática Mirka Ros 650CV. ◀

 [www.mirkaiberica.com](http://www.mirkaiberica.com)




Y REEDITA SUS SEMINARIOS DE FORMACIÓN

## SPIES HECKER LANZA EL BARNIZ PERMASOLID HS 8034

La marca de pinturas de origen alemán ha iniciado la comercialización de un nuevo **barniz**, el **Permasolid HS 8034**. Pensado para su uso tanto en pequeñas reparaciones como en grandes superficies, **Spies Hecker** destaca de él su facilidad de aplicación, su aprovechamiento y la obtención de unos resultados finales de alta calidad. El Permasolid HS 8034 cumple con la normativa COV y su formulación incluye unos aditivos especiales que mejoran la estabilidad y la seguridad del producto una vez aplicado. Así mismo, se puede combinar de forma flexible con diferentes endurecedores VHS adaptándose así a diferentes temperaturas de secado y climatologías.

En otro orden de cosas, Spies Hecker ha anunciado que este 2011 reeditará los **seminarios de formación** que fueron todo un éxito en 2010. Estos seminarios consisten en unas jornadas que se desarrollan en el Centro de Formación que Spies Hecker posee en Madrid y cuyo objetivo es poner al día los conocimientos y capacidades de los "Equipos Comerciales de Alto Rendimiento" que actualmente conforman la red de distribución de la marca de repintado en España. Los contenidos de los cursos se centran en conseguir un mayor rendimiento y cómo orientar los objetivos consisten en técnicas avanzadas de comunicación personal, automotivación, optimismo y pensamiento positivo, la técnica Zanzen o la creación de documentos de buenas prácticas. ◀

 [www.spieshecker.es](http://www.spieshecker.es)



OFRECE TODOS SUS SERVICIOS A LA RED DE TALLERES IMPULSADA POR GRUPO PPG

## PLENO DE AUDATEX EN LA RED CERTIFIEDFIRST

Grupo PPG y Audatex han intensificado sus relaciones y de ello se beneficia la **red de talleres CertifiedFirst** que contará ahora con todas las funcionalidades del **Centro Integrado de Servicios Audatex (CSA)**. Todos estos servicios Audatex se ofrecen a través de una única solución integral para así mejorar la eficiencia y la rentabilidad de todas las operaciones de valoración y de reparación que realice cualquier taller CertifiedFirst.

Algunas de las soluciones Audatex son el

*AudaPlus*, para una precisa valoración de daños; el *AudaVIN*, que identifica el vehículo y su equipamiento a través del bastidor; el *AudaReferencias*, que permite identificar el precio y la referencia de cualquiera de las piezas del vehículo o el *AudaGlass*, equivalente al *AudaReferencias* pero para lunas y cristales. También se benefician los CertifiedFirst de lo último de Audatex para comparar su información de reparación con la del mercado para así identificar sus fortalezas y debilidades (*AudaDashboard*), para intercambiar presupuestos con otros talleres usuarios (*AudaTransfer*) o para recuperar aquellas valoraciones que ya no estén disponibles en su ordenador (*AudaRestore*).

Desde CertifiedFirst valoran el acuerdo con Audatex como una muestra del compromiso de la red de talleres con la implantación y uso de sistemas de valoración que son imprescindibles para cualquier usuario que quiera potenciar o desarrollar su negocio en el futuro. ◀

 [www.certifiedfirst.com](http://www.certifiedfirst.com) / [www.ppg.com](http://www.ppg.com) / [www.audatex.es](http://www.audatex.es)





## CENTRO ZARAGOZA PARTICIPA EN UNA JORNADA DONDE SE ANALIZÓ EL PAPEL DE ARAGÓN EN LA INDUSTRIA DEL MOTOR

El pasado mes de enero, se celebró, en el campus de la Universidad de Zaragoza en Teruel, la jornada "Investigación y desarrollo en la industria del motor en España. El papel de Aragón". Esta jornada fue organizada por un grupo de profesores de la Escuela Universitaria Politécnica de Teruel (EUPT) y contó con la colaboración de la Fundación Universitaria Antonio Gargallo. En la jornada, dirigida tanto a alumnos del campus de Teruel como a profesionales relacionados con el diseño, la ingeniería y las telecomunicaciones, se abordaron las posibilidades que se están abriendo a nivel nacional e internacional en el mundo del automóvil sobre sistemas inteligentes de transporte, y seguridad activa y pasiva para salvar vidas.

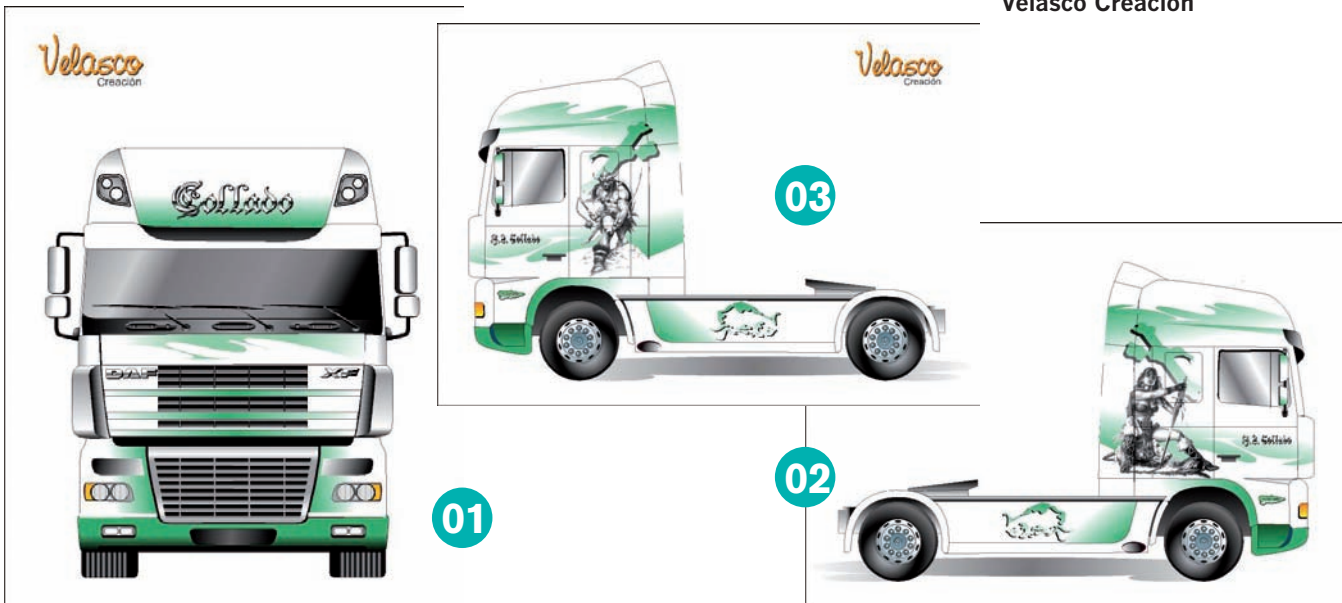
En este sentido, CENTRO ZARAGOZA, intervino dando a conocer la experiencia acumulada en la realización de proyectos de I+D+i, así como la gran oportunidad en materia de investigación que representan sus nuevas instalaciones ubicadas en el parque tecnológico de Motorland, Alcañiz (Teruel). ◀



## CENTRO ZARAGOZA RECIBE EL "CERTIFICADO DE EMPRESA SOLIDARIA Y SOCIALMENTE RESPONSABLE"

La entidad bancaria "Ibercaja" ha otorgado a Centro Zaragoza (CZ) un diploma que nos acredita como "Empresa Solidaria y Socialmente Responsable", por la donación realizada el pasado año 2010 para el desarrollo del proyecto "Infancia en dificultad social". En esta línea de acción social, CZ ha comenzado 2011 con una nueva iniciativa que contribuirá a mejorar la vida de los más desfavorecidos. Esta vez, desde el punto de vista tecnológico, ya que los ordenadores que queden fuera de uso en CZ se enviarán a través de la ONG "FISC" al proyecto "Redes de Solidaridad", localizado en el Barrio de Nueva Vida (Nicaragua), con el objetivo de que sirvan de instrumento educacional que fortalezca las capacidades formativas en los países menos desarrollados. ◀





# VIKINGOS EN ASTURIAS

*En este artículo, la primera de dos partes, veremos como decoramos un gigante de la carretera, un DAF XF 105 Súper Space Cab de 150 Cv, la gama más alta del fabricante holandés de camiones.*

El primer paso, una vez que el cliente se pone en contacto con nosotros, es la realización del boceto. Realizamos varios hasta que conseguimos el visto bueno del cliente: lo que se nos pide es que juguemos con el color verde corporativo de la cooperativa a la que pertenece "TRANSASTUR", la idea que le ofrecemos es una decoración con ilustraciones medievales nórdicas realizada toda en tonos verdes aprovechando dicho color corporativo, **Fig N° 1, 2, y 3.**

Aceptado el diseño y el presupuesto por parte del cliente, nos ponemos manos a la obra. Desmontamos de la carrocería solo lo más imprescindible, **Fig N° 4;** el resto de la superficie la matizaremos con lija en seco, **Fig N° 5;** las partes que no queremos que se nos pinten, las enmascaramos con papeles y plásticos especiales, **Fig N° 6;** en esta labor es muy importante dedicarle todo el tiempo necesario, una buena preparación evitara al final de la obra realizar retoques innecesarios.

Una vez que tenemos el vehículo preparado y listo para pintar, le pasamos varias veces una bayeta húmeda para quitar el polvo y realizamos un desengrasado; a partir de este momento comenzamos a pintar, la primera parte a la que aplicaremos pintura será el paragolpes delantero, los estribos y aletines laterales con el verde metalizado color corporativo de la empresa para la que se destinara este vehículo, **Fig N° 7 y 8.**

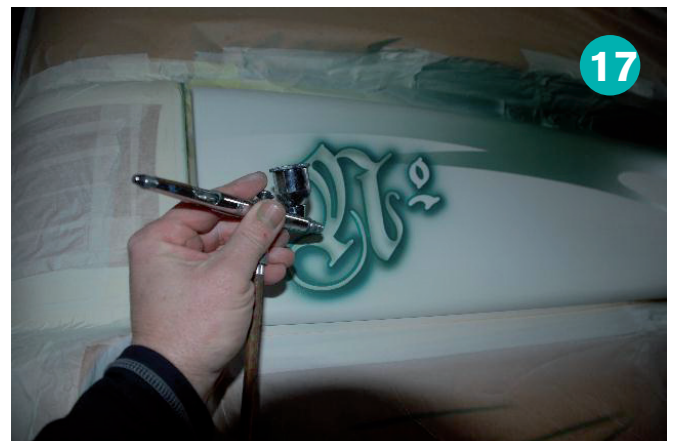
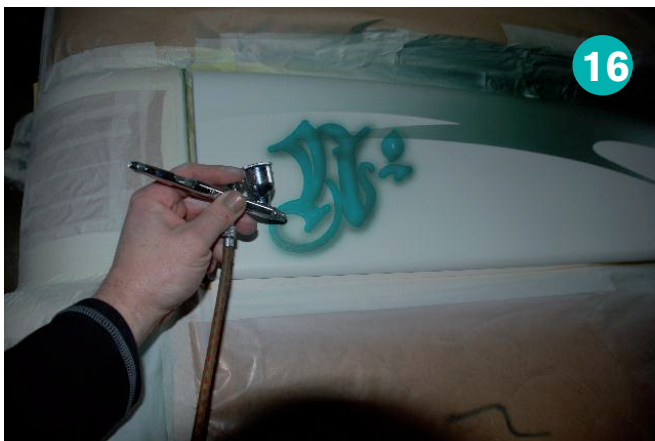
Continuamos la decoración con la calandra delantera; la parte central es de plástico, por lo que primero aplicamos una imprimación para plásticos, **Fig N° 9;** seguidamente, pintamos la calandra de blanco el mismo blanco de origen con el que viene el vehículo; mencionar que estamos aplicando pintura bicapa al disolvente, por lo que el secado es muy rápido lo que nos permite colocar máscaras y cintas para decorar, sin esperar demasiado tiempo. En la calandra, fileteamos en varios puntos y realizamos unas degradaciones en color verde dejando que se funda en el blanco en la parte central, **Fig N° 10.**

Decorada la parte central de la calandra, pasamos ahora a la parte superior de ésta: aquí comenzaremos a colocar máscaras que definirán las formas que hemos visto en el boceto correspondiente al frontal; estas máscaras las cortaremos en el plotter; para esta labor debemos vectorizar el diseño que queremos cortar, **Fig N° 11.** Seguidamente cortamos en el plotter la máscara, **Fig N° 12.**

El trabajo que hemos preparado para la parte superior de la calandra es la rotulación del número que le corresponde en su empresa y la máscara que definirá la decoración que hemos diseñado; comenzamos colocando la rotulación en positivo, **Fig N° 13** y a continuación colocamos la máscara que dará forma al diseño por encima, **Fig N° 14;** a partir de aquí cogemos la pistola y pintamos la parte superior que es la que hemos dejado descubierta, concentramos la máxima intensidad del verde en la parte central y degradamos dejando que este se funda al blanco en los laterales. Izquierdo y derecho, **Fig N° 15.** Retirada la máscara de la parte inferior pasamos ahora a los rótulos del número; la máscara de estos números tiene un fileteado interior que también está cortado y que retiraremos más adelante; lo que primero hacemos es un sombreado exterior con el aerógrafo, **Fig N° 16,** seguidamente retiramos la máscara interior dejando solo el fileteado y sombreamos el interior ciñéndonos al borde de la máscara, **Fig N° 17,** por último retiramos el fileteado, **Fig N° 18** y el resultado final en **Fig N° 19.**

Rotulada la calandra, pasamos al frontal del techo, colocamos la máscara cortada con el nombre del propietario y al igual que en el número lo hacemos en positivo el proceso de decoración de este rotulo será exactamente igual, también decoramos la visera en blanco con unos fileteados de verde, **Fig N° 20,** en el rótulo superior antes de empezar a retirar las máscaras interiores realizamos un degradado exterior de abajo arriba fundiéndose en el blanco en la parte superior, **Fig N° 21,** en esta imagen







también podemos ver las máscaras que definirán el diseño y la rotulación de los laterales.

Pasamos ahora a los laterales, comenzamos realizando la degradación desde la parte de atrás hacia adelante y desde las máscaras superior que va en el techo y la máscara inferior, **Fig N° 22 y 23**, la rotulación que vemos en la puerta se pintara igual que las anteriores.

El siguiente paso será la decoración de la cruz un distintivo de Asturias, provincia de donde es natural el propietario del camión, en el **Fig N° 24** vemos la máscara colocada y vaciado el interior para pintar, fondeamos dicho interior degradando desde la parte superior dejando que se funda

al blanco en la parte inferior; a continuación realizamos un sombreado interior con el aerógrafo ajustándonos al borde de la máscara incidiendo mas a un lado que a otro de esta forma otorgamos a la cruz de volumen, **Fig N° 25**, retirada toda la máscara exterior realizamos otro sombreado a mano alzada pero en la parte exterior de la cruz para realzar esta, el resultado final lo vemos en el **Fig N° 26**.

Hasta aquí la primera parte de este reportaje; para la segunda veremos la realización de las ilustraciones, en el **Fig N° 27** vemos la ampliación en fotocopia de una de las ilustraciones hecha al tamaño que ira decorada y que nos servirá de plantilla para ir marcando los rasgos principales.



**Diseño - Aerografía - Tuning - Rotulación - Cursos de Formación**

**Velasco**  
Creación

Meres 38 (Pueblo) 33199  
Siero - Asturias - España  
[velascocreacion@hotmail.com](mailto:velascocreacion@hotmail.com)  
tlf: - 34-985 985 774  
movil: 659 475 091





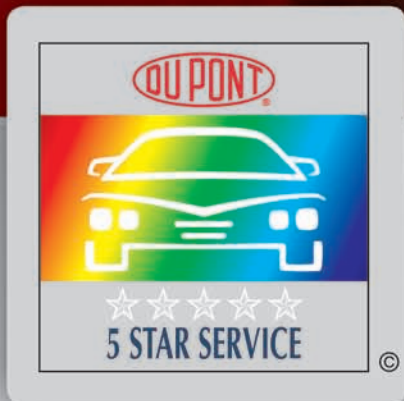
# USTED SE PREOCUPA, NOSOTROS TAMBIÉN

Si trata a su coche como a una joya, esperará lo mismo de su taller.

La red de talleres DuPont Five Star es símbolo de calidad que garantiza el mejor cuidado para el vehículo con un impecable resultado final, a precios competitivos.

El perfil empresarial del taller, acompañado del inmejorable servicio de atención al cliente, garantía en sus reparaciones y profesionales cualificados, hacen de la red europea de talleres DuPont Five Star una solución de postventa perfecta para particulares, aseguradoras, flotas y empresas de leasing a nivel nacional.

Para más información:  
[www.dupontfivestar.es](http://www.dupontfivestar.es) o llame al 93 227 6049



## FIVE STAR SERVICE

Un servicio de primera clase

Copyright © 2011 DuPont. Todos los derechos reservados. DuPont Performance Coatings - DuPont Refinish. El logotipo de DuPont Refinish es una marca registrada de E.I. du Pont de Nemours and Company o de sus compañías filiales.

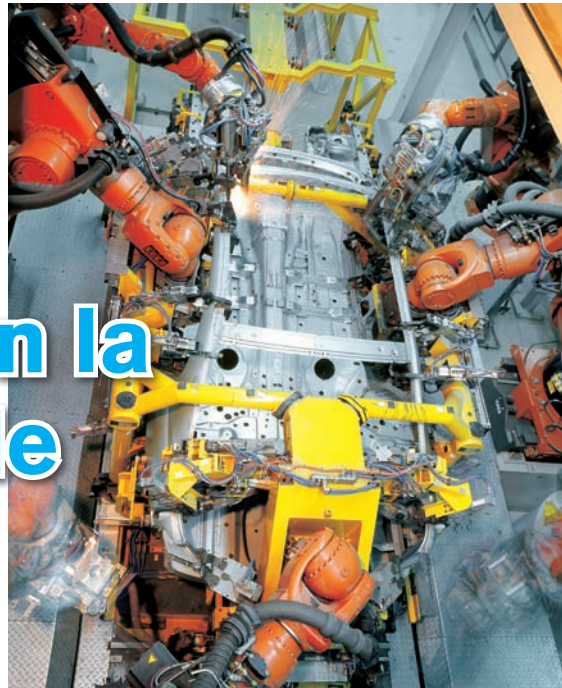


**DuPont Refinish**

Mucho más que pintura ...

# CARROCERÍA

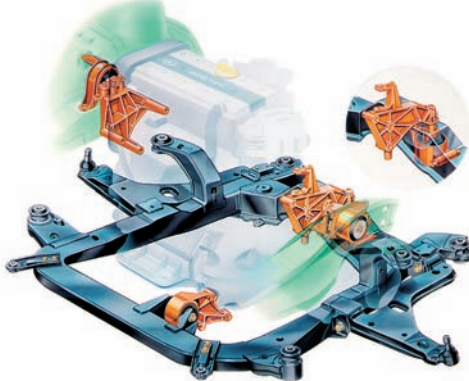
## Nuevas tecnologías empleadas en la fabricación de piezas de carrocería



*La fabricación de automóviles es una de las industrias que más rápidamente evoluciona, desarrollando nuevas tecnologías encaminadas al aumento de la seguridad del vehículo, con el compromiso de que su peso se reduzca. Esta última condición implica, además, que el vehículo consuma y contamine menos, una de las principales preocupaciones de los fabricantes.*

Los fabricantes de automóviles llevan ya años desarrollando nuevas tecnologías de fabricación, algunas de ellas tan singulares como las que se describen a continuación: hidroconformación, estampación a medida, tecnología híbrida y paneles tipo *sandwich*.

### Hidroconformación



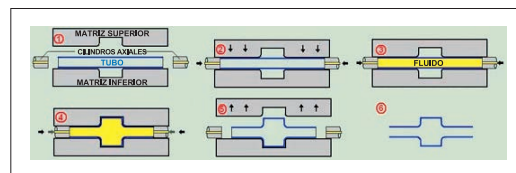
*Estructura tubular fabricada por hidroconformación*

La hidroconformación es un proceso de conformación plástica en frío, que emplea un fluido hidráulico como medio para transmitir la energía. Esta técnica se emplea tanto para dar forma a piezas tubulares como a paneles.

#### Hidroconformado en piezas tubulares

Consiste en situar un tubo con la geometría apropiada en un molde cerrado, llenándolo seguidamente con un fluido hidráulico. A continuación, se establece una fuerza axial en sus extremos, a la vez que se presuriza el fluido.

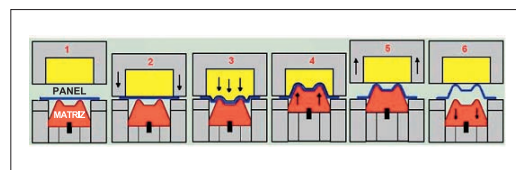
Así, el tubo sobrepasa su límite elástico hasta llenar la cavidad del molde, adoptando la forma final preestablecida.



*Proceso de hidroconformado de una pieza tubular*

#### Hidroconformado en paneles

El hidroconformado de paneles de chapa es similar al de piezas tubulares, con la diferencia de que, en este caso, la prensa solamente dispone de una matriz, ya que en el otro cabezal es donde se encuentra el fluido, contenido por una membrana elástica. En la imagen se muestra este proceso.



*Hidroconformado de paneles*

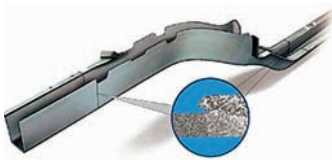
Utilizar la presión de un fluido para estirar la chapa en todas las direcciones produce un efecto de elongación plástica que causa un endurecimiento del material. Con esta tecnología, es posible reducir tanto el peso como el espesor de ciertos paneles. Asimismo, la conformación de un panel con la presión controlada de un fluido permite alcanzar una excelente calidad superficial, al evitar el contacto metal-metal. Las ventajas que aporta este método de fabricación con respecto a las técnicas convencionales son las siguientes:

- Reduce la corrosión, al eliminar soldaduras.
- Disminuye el peso.
- Permite alcanzar un espesor uniforme.
- Proporciona mayor calidad superficial.

## Estampación a medida

Esta técnica, también conocida como tailored blanks, se emplea actualmente en la industria del automóvil para la fabricación de paneles de la carrocería. Partiendo de diferentes láminas de metal, que pueden variar en espesor, tipo de aleación y clase de revestimiento, se obtiene una única pieza estampada, aprovechándose las diferentes propiedades de cada material.

De esta manera, se consigue dotar de mayor o menor espesor a cada zona de la pieza, en función de los requerimientos de rigidez y resistencia.

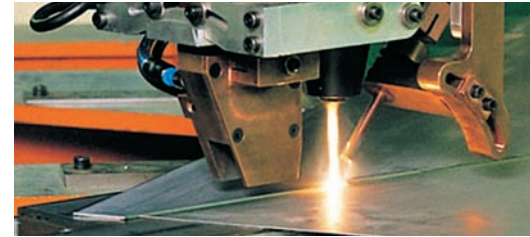


*Larguero fabricado mediante estampación a medida*

El dibujo muestra, como ejemplo, un larguero al que se le ha dotado de mayor espesor en la zona intermedia que en la parte anterior, y mayor espesor aún en la parte posterior. Con este recurso se consigue que, en caso de impacto, se produzca una deformación progresiva, sin necesidad de refuerzos adicionales.

El proceso de fabricación comienza con el corte de las diferentes láminas que se van a soldar. El corte debe ser limpio y a escuadra, para que, en el momento de la unión, los bordes queden perfectamente enfrentados.

A continuación, se procede a su ensamblado mediante soldadura láser sin aportación de material.



*Ensamblado mediante soldadura láser*

La estampación a medida se emplea en la fabricación de carrocerías, aportando las siguientes ventajas:

- Ahorro de peso, eliminando la necesidad de refuerzos.
- Mejora de la seguridad, gracias a las zonas de deformación programada.
- Ahorro de costes, al reducirse el número de piezas en la carrocería.
- Obtención, en una misma pieza, de zonas con mayor resistencia a la corrosión.

## Tecnología híbrida

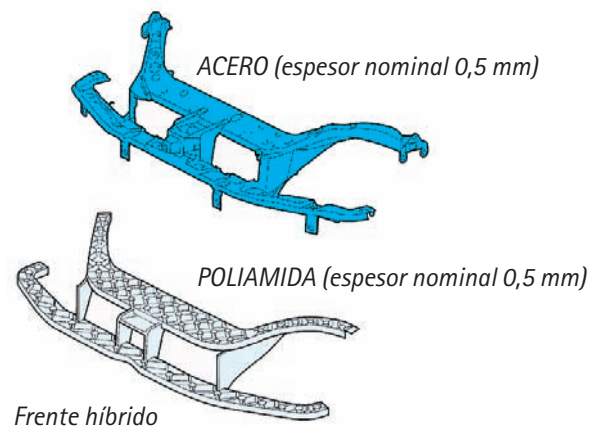
La tecnología híbrida permite combinar dos materiales de distinta naturaleza para la fabricación de un componente, aprovechando las características de cada uno. Los materiales que se combinan son un metal, que puede ser chapa de acero o aluminio, y un plástico, generalmente termoplástico. La aplicación de esta técnica en la industria del automóvil se está llevando a cabo en la fabricación de elementos compuestos por chapa de acero y plástico.

El acero aporta resistencia y ductilidad, y el plástico, rigidez y posibilidad de conformación.

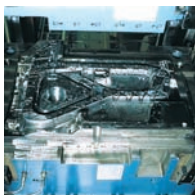
La técnica de fabricación es un proceso de moldeo por inyección. Sobre el molde se coloca el armazón metálico ya terminado; a continuación, se inyecta el plástico, que fluye a través de las formas de la pieza y de los taladros que se han practicado al efecto, dando lugar a una íntima unión mecánica entre ambos materiales.

Las piezas híbridas presentan el inconveniente de que su reparación es limitada, ya que, en caso de impacto, no se pueden separar los materiales (acero y plástico) para proceder a su reparación de forma independiente. En cambio, aporta las siguientes ventajas:

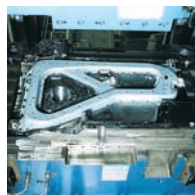
- Menor peso con respecto a la fabricación con acero convencional.
- Buenas propiedades estáticas y dinámicas.
- Alta estabilidad estructural.
- Amplia libertad de diseño.



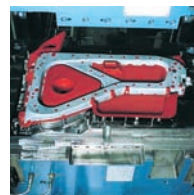
### PROCESO DE FABRICACIÓN DE UN ELEMENTO HÍBRIDO



*Molde de inyección*



*Colocación del armazón metálico*



*Inyección del plástico*



*Acabado final*

# No te puede faltar!!!

# ElectroCar GD 2010

**Esquemas eléctricos**

**Consejos prácticos**

**Fichas de mantenimiento**

**Esquemas de inyección**

# Reserválo ya!!!

**infórmate**

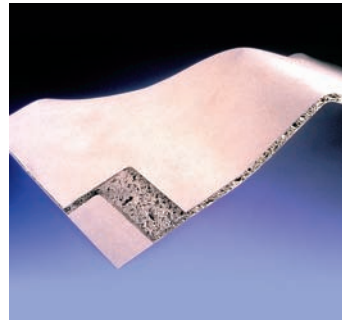
**93 439 55 64**

**electrocar@ceiarsis.com**

## **Paneles tipo sandwich**

Este nuevo concepto de material estructural está formado por un corazón o núcleo sólido, encargado de aportar la rigidez, recubierto por dos finas láminas metálicas, que proporcionan la resistencia al conjunto. Se desarrollan principalmente dos tipos de paneles, uno basado en aluminio y otro en acero. El primero está indicado, entre otros usos, para la fabricación de techos rígidos en modelos convertibles. El segundo comparte las mismas posibilidades de conformación que el acero, con la excepción de que no puede soldarse. Puede encontrarse en elementos tales como el alojamiento de la rueda de repuesto, la chapa del salpicadero, etc.

El proceso de fabricación de un panel tipo sandwich de aluminio, atraviesa las siguientes fases:



*Panel de aluminio tipo sandwich*



*Carrocería fabricada con paneles tipo sandwich*

- Elaboración de la capa intermedia sin activar. Se obtiene una pasta mezclando un agente expansivo con partículas de aluminio.
- Revestimiento de la capa intermedia. Se colocan las láminas exteriores de aluminio.
- Conformado del conjunto: se le da a la pieza la forma definitiva.
- Activación de la capa intermedia: mediante calor, se activa el agente expansivo y se funden las partículas de aluminio entre sí.
- Operaciones de acabado.

Otra familia de paneles tipo sandwich la forman los fabricados a partir de materiales compuestos; es el caso del panel denominado NOMEX, de la marca DuPont, compuesto por una capa intermedia en forma de nido de abeja y unas capas exteriores de fibra de carbono y kevlar.

Esta aplicación en la industria del automóvil la emplea Ferrari para la carrocería de algunos de sus modelos, como el F50.

# DS CHECK

Sistema de verificación de los elementos que intervienen en la geometría de la dirección

¿Está dañada la carrocería o la suspensión?

Con DS Check y la hoja de alineación del vehículo podrá determinar dónde se ubica el daño y cuáles son las piezas a sustituir. Sin pasos en falsos.

Las cotas o ángulos de la dirección pueden verse afectados por daños o cambios en elementos de la suspensión; también por modificaciones en los puntos de anclaje de la carrocería tras un siniestro.

En esta situación, el profesional puede dudar entre sustituir piezas o modificar cotas, siendo necesario efectuar determinados desmontajes, para lo que debe solicitar la aprobación del cliente. Con DS Check y la hoja de alineación, el profesional dispone de una ayuda adicional para discernir si el problema radica en la carrocería o en un elemento concreto de la suspensión.

Guía, paso a paso, para la detección de anomalías



CESVIMAP



# DS CHECK

Garantía Rentabilidad

Sencillez

Eficacia

Soluciones

## Ventajas

- 1 Evita conflictos en el taller: Combinando DS CHECK con un proceso de diagnosis y verificación de la alineación es posible determinar si está afectada la carrocería o los elementos de la suspensión. Se evitan pasos en falso y llamadas al cliente.
- 2 La aplicación es muy útil para talleres de reparación y de neumáticos.
- 3 Permite trabajar sin necesidad de tener el vehículo presente.

Tipos de suspensiones que contempla DS CHECK:

### Delanteras

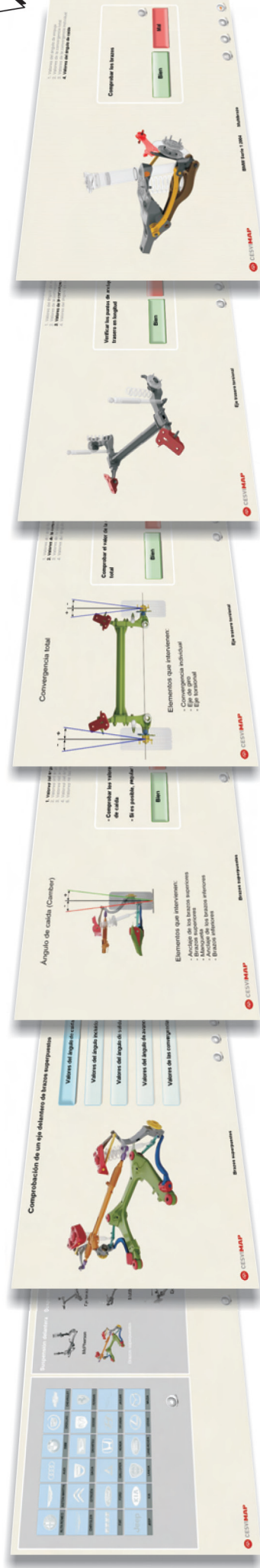
- Brazo superpuesto
- Tipo McPherson

### Traseras

- Multibrazo
- Eje rígido
- Eje torsional



Descárgatelo gratis en [www.cesvimap.com](http://www.cesvimap.com)



- Actualización anual de la base de datos de vehículos.



# Daños en salpicaderos y su reparación

*El panel de instrumentos o salpicadero es una de las piezas del vehículo cuyo diseño se realiza con mayor esmero, a esta pieza se le exige un buen acabado estético ya que al subir a un vehículo las miradas de los usuarios se dirigen inevitablemente hacia él. Cualquier deterioro producido en su superficie resalta enormemente por pequeño que sea, por lo que el propietario desea su restitución en breve aun tratándose de daños meramente estéticos.*

Tradicionalmente, la solución habitual tomada ante un daño producido en un salpicadero era su sustitución. Esta es una solución de un alto coste económico debido al precio de esta pieza y del número de horas necesarias para reemplazarla, ya que son muchos los accesorios que van integrados en él, este es el caso del velocímetro, cuentarrevoluciones, equipo de sonido, airbags, conductos de calefacción y aire acondicionado, cableados eléctricos, etc. Sin embargo, en función del tipo de daño que presente el salpicadero, se puede recurrir a su reparación consiguiendo un resultado final que satisface al cliente tanto en calidad como en coste económico.

## Salpicaderos

A la hora de reparar un salpicadero es necesario distinguir entre dos tipos cuya diferencia estriba en el material con el que están fabricados: Salpicaderos rígidos. Están formados por una sola capa de material plástico que presenta cierta dureza y rigidez. Generalmente los materiales base utilizados son ABS, PP y PE. Estos salpicaderos tienen poca capacidad para deformarse y generalmente cuando se dañan tienden a romper sin aparecer deformación. En este tipo de salpicaderos se repara el daño bruto de la única capa que lo forma para después crear la huella correspondiente y finalmente pintar.

Salpicaderos flexibles. Están formados por varias capas de distintos materiales: un soporte base que puede ser de metal, plástico (ABS, PP, PPE, etc) o aglomerado (cartón y resina), una segunda capa intermedia (espuma de poliuretano, poliestireno expandido, etc) que confiere al salpicadero el carácter de flexibilidad y una tercera capa (generalmente PVC plastificado) que funciona como recubrimiento exterior y que presenta

cierta rugosidad en la superficie (huella). Estos salpicaderos se reparan de igual forma a los rígidos, pero incluyendo una operación más que consiste en crear la flexibilidad que confiere la capa intermedia al conjunto del salpicadero, para ello si ha habido pérdida de material en esta capa, se restituye por materiales adecuados a cada tipo de flexibilidad (esponja, bolitas de poliestireno expandido, cartón, etc).

## Daños

Los daños más habituales creados en salpicaderos, se pueden clasificar en los siguientes tipos:

**Arañazo.** Daño meramente superficial, en la que no ha habido pérdida de material ni rotura completa del revestimiento exterior.



Arañazo



Deformación. Pérdida de la forma original del recubrimiento exterior, en este caso lo que se produce es una compresión del material de la capa intermedia y un estiramiento del recubrimiento exterior. Este tipo de daños aparece en los salpicaderos flexibles.



#### Deformación

Rotura o corte. Cuando se agrieta alguna de las capas que forma el salpicadero.



#### Rotura o corte

### Reparación

La reparación de un salpicadero esta basada fundamentalmente en tres fases, la primera es la reparación en bruto de la rotura como en cualquier pieza de plástico utilizando los métodos habituales, soldadura o adhesivos, la segunda fase es la creación de una huella similar a la propia que lleva el salpicadero, y la tercera y última fase es el pintado final de la zona. Utilizando los productos adecuados y siguiendo el método de reparación adecuado se obtiene un acabado estético en la zona reparada similar a la del resto del salpicadero. La dificultad de este tipo de reparaciones se encuentra en la operación de reproducir exactamente la huella del salpicadero, por ello antes de acometer una de estas reparaciones es importante que el reparador tenga cierta experiencia en ella.

Una vez reparado el daño bruto del salpicadero por adhesivos o soldadura con los métodos habituales, se crea la huella aplicando una fina capa de adhesivo de viscosidad media sobre la zona que ha quedado sin huella, a continuación se coloca encima la huella de silicona para que quede grabado en la fina capa de adhesivo la rugosidad de la huella.

Esta huella se fabrica a partir de la propia rugosidad superficial del salpicadero. Para ello sobre una zona intacta y limpia del salpicadero se aplica un desmoldeante y después una capa de silicona líquida con cierta viscosidad, que una vez curada (12 a 24 horas) podremos levantar y utilizar como copia de una huella similar a la original.

Para dar el color final al salpicadero se utilizan tintes base con los que se formula el color del salpicadero a reparar. Después de aplicar el color se da

un barniz de acabado a la zona reparada que actúa como capa sellante, este barniz puede ser con brillo o mate en función de cada salpicadero.



#### Creación de la huella

### Reparación por daños

Los arañazos son daños simplemente estéticos por lo que se reparan aplicando una pequeña cantidad de adhesivo a la zona, después se crea la huella y posteriormente se pinta. Las deformaciones en los salpicaderos flexibles suelen desaparecer aplicando calor a la zona.

Las roturas y cortes son daños más importantes que los arañazos, por ello en función de la gravedad del daño y del tipo de plástico se opta por reparar por soldadura o por adhesivos la rotura, después se aplica la masilla para crear la huella, se crea la huella y finalmente se pinta.

### Herramientas y productos

Las herramientas y productos utilizados son básicamente los habituales en una reparación por adhesivos en plásticos: limpiadores, primers y diferentes tipos de adhesivos (resinas de epoxi de varias flexibilidades, poliuretanos y adhesivos acrílicos), espátulas para su aplicación, lijadora y guantes. Unos adhesivos u otros se utilizarán en función del tipo y flexibilidad del material a reparar. En algunas ocasiones se utiliza la soldadura para reparar una rotura fuerte del soporte base o de la única capa de material plástico que forma un salpicadero rígido, en este caso se utilizan las herramientas específicas para ello, soplete de aire caliente y varilla del material plástico del que se trate.

Otras herramientas y productos específicos utilizados son: los aerógrafos de pequeño tamaño para aplicar la pintura de acabado a la zona reparada, las huellas de silicona que copian la rugosidad de la superficie del salpicadero y tintes para dar el color en el acabado final.

La reparación de salpicaderos se presenta como una alternativa a su sustitución, una opción interesante a tener en cuenta para reducir el coste de materiales en la reparación, aumentar el servicio al cliente y disminuir los posibles problemas originados en una sustitución, por pérdida de ajustes, ruidos y conexiones defectuosas al desmontar y montar los numerosos accesorios que lleva incorporado.



#### Aplicación del color al salpicadero

# Reparación de una patilla de faro

*La rotura de una patilla de sujeción de un faro no siempre exige el cambiar ese faro por uno nuevo, sino que, si la magnitud del daño lo permite y la marca ofrece juego de reparación para esa patilla, ésta puede ser reparada. Reparando el daño se consigue ahorrar costes mientras que el funcionamiento del faro no es afectado.*



**01** Estudio del daño



**02** Identificación del recambio



**03** Mecanización de la superficie



**04** Presentación del recambio



**05** Preparación del recambio



**06** Fijación del recambio



**07** Comprobación del montaje



**08** Pintado y acabado (Necesario cuando la patilla es de diferente color al faro)



**09** Montaje del faro



**10** Verificación del reglaje

**RECAMBIO DE CARROCERÍA:  
MENOS SINIESTROS, MENOS VENTAS**

# Ecuación lógica

La reducción del número de accidentes de circulación ha comportado una bajada en las ventas de recambios de carrocería por lo que el ejercicio 2010 ha sido valorado como negativo por todos los proveedores consultados. Al menos, han tenido una buena noticia, la mayoría de ellos valora positivamente el nuevo Reglamento (CE) 461/2010 aprobado el pasado mes de junio.

**N**o pasa por su mejor momento el mercado de **piezas de recambio de carrocería**, léase, paragolpes, capós, aletas, rejillas, pasos de rueda, molduras, etc. Las **ventas** de este tipo de componentes **han caído** y el motivo principal ha sido la **reducción de la siniestralidad** de los últimos meses.

### Cúmulo de factores

Varios son los factores que han motivado que haya **disminuido el número de accidentes de coche**: el carnet por puntos, penas y sanciones económicas más duras, la reducción de la actividad como consecuencia de la situación económica que hace que se haya reducido el kilometraje medio anual, etc. Este es la principal causa por la que han bajado las ventas pero no la única. Algunos proveedores apuntan que los fabricantes independientes han perdido cuota de mercado frente al recambio "marquista". También la crisis económica generalizada se ha hecho notar. Ha bajado el número de seguros a todo riesgo con lo que ello supone: este conductor acude menos al taller porque si él ha

sido el causante del percance se tiene que pagar la reparación de su propio bolsillo. Por otra parte, la pérdida de poder adquisitivo o el hecho de que los conductores se alisten a la cola del paro les aleja de los talleres. Si le hacen una abolladura o una rayada al coche, lo dejan tal como está.

A todas estas circunstancias poco favorables cabe sumarles otras intrínsecas de este mercado concreto. Los proveedores de recambio de carrocería deben **mantener altos stocks** de piezas cuyo tamaño implica el disponer de unos **almacenes de grandes dimensiones** lo cuales, obviamente, se tienen que mantener. Un destacado fabricante resume el estado actual de este mercado: *"la situación actual del mercado es igual a la del resto de la economía, en claro retraimiento del gasto. Bajan los seguros a todo riesgo, crece el envejecimiento del parque móvil y gran parte de los siniestros no requieren ser reparados para que el vehículo funcione o cumpla con las normativas y homologaciones correspondientes, tal como ocurre con otras familias de producto como la iluminación, los espejos o los parabrisas. Si a todo ello unimos la incorporación del carnet*

*por puntos, el mayor cumplimiento de las normas de circulación, el aumento del uso de los medios de transporte público en detrimento de la utilización del vehículo propio, todo ello ha propiciado una reducción de la siniestralidad cuya consecuencia ha sido un estancamiento y una sensible bajada de las ventas de recambio de carrocería".*

En términos similares se expresa otro proveedor consultado: *"el mercado de carrocería se ha comportado claramente a la baja. Los motivos principales son el aumento del paro, que supone una disminución de la circulación y, por tanto, una reducción de la probabilidad de golpes; las medidas de reducción de la velocidad, promovidas por las instituciones pertinentes y la pérdida de cuota frente a las marcas".*

### Armas para remontar el vuelo

Los actores del mercado consultados no se dejan dominar por el pesimismo y recuerdan los recursos que tienen, que también son importantes. La mayoría de ellos ofrecen **productos de alta calidad**, equivalente a la del recambio de marca, sus piezas están homologa-



Los proveedores de recambio de carrocería alaban el nuevo Reglamento 461/2010. Creen que es un avance en la liberalización del sector y abre nuevos nichos de mercado.



Las ventas de piezas de recambio de carrocería bajaron en 2010 como consecuencia, principalmente, de la reducción de la siniestralidad y de la crisis económica que provoca que los conductores "aparcen" este tipo de reparación.

*"el mercado de carrocería se ha comportado claramente a la baja. Los motivos principales son el aumento del paro, que supone una disminución de la circulación y, por tanto, una reducción de la probabilidad de golpes; las medidas de reducción de la velocidad, promovidas por las instituciones pertinentes y la pérdida de cuota frente a las marcas"* apunta un proveedor consultado.

das y la oferta está permanentemente actualizada para dar cobertura a los nuevos vehículos que van apareciendo en el mercado. Vistas las circunstancias del mercado de piezas de recambio de carrocería, éste se está polarizando hacia dos extremos, el precio y la calidad. Como apunta una fuente consultada: *"toda empresa que quiera ser competitiva tiene que posicionarse claramente hacia uno de estos dos extremos y dirigir todos sus esfuerzos para que los clientes así lo perciban"*. También confían en que cambie el panorama económico actual. *"A corto plazo estimamos que continuará en la misma línea. No obstante, esperamos y somos optimistas en que, a medio plazo, se den visos de ligero crecimiento económico y, asociado al mismo, una ligera recuperación en nuestro sector"* vaticina un fabricante.

### El nuevo reglamento

Uno de los escasos motivos de alegría para este sector en 2010 fue la aprobación el pasado mes de junio del nuevo **Reglamento (CE) 461/2010**, sustituto del 1400/2002.

La mayoría de miembros de este mercado ha valorado positivamente este nuevo marco legal. Así se expresa uno de ellos: *"el nuevo Reglamento 461/2010 es un gran avance en el arduo camino de la liberalización total de nuestro sector para que podamos continuar luchando en el mismo mercado todos los actores de este sector en un marco de libre competencia para conseguir el crecimiento de nuestro mercado en aras de un beneficio común para todos sus integrantes. Agradecer sus esfuerzos a todos los que han contribuido a su consecución y, en especial, a ANCERA"*.

Otro actor del mercado concreta: *"el Reglamento ayuda a que la oferta se clarifique, y aunque se esté, en algún caso abusando de las denominaciones el mercado tiende a situar claramente a cada actor en su lugar"*.

También destacan las oportunidades que genera: *"el nuevo Reglamento es muy positivo. Genera oportunidades de conseguir nuevos nichos de mercado"*. ◀

## Principales proveedores del mercado

Por la naturaleza de las piezas, el mercado posventa de carrocería no está excesivamente concurrido. Sin embargo, los actores de este mercado son una referencia a nivel nacional o en su ámbito de actuación.

Uno de ellos es **Geimex**, fabricante, exportador, importador y distribuidor de Santa Perpètua de la Mogoda (Barcelona) que opera con varias marcas en el mercado: **Geimex, Prasco, Unicar, Greenline, Tong Yang** y **Tyc**. A través de ella ofrece un amplio elenco de piezas como parachoques, rejillas, marcos de rejillas, molduras, spoilers, refuerzos de paneles, protectores de paso de rueda, protecciones de bajo motor, capós, bisagras y aletas. Esta oferta se complementa con faros, pilotos intermitentes, traseros y laterales, faros antiniebla y espejos retrovisores. En total, alcanza las 17.000 referencias recopiladas en su catálogo 2010. La firma catalana destaca que su gama es amplia, constantemente actualizada, 100% adaptable y supera el 87% de cobertura del parque. Así mismo, ha avanzado que el próximo mes de abril lanzará la edición 2011 de su catálogo.

En la localidad vizcaína de Sondika tiene su cuartel general otra firma fabricante, importadora y distribuidora, **Jumasa Parts**. Imprescindible de este mercado, bajo marca **Jumasa** pone a disposición del taller de chapa y pintura puertas, capós, portones, frentes delanteros, pasos de rueda, aletas y costados, ojales de faro, faldones traseros, soportes y traviesas de parachoques, cunas de suspensión y largueros, anagramas, rejillas de frente y de parachoques, parachoques, spoilers, juntas y molduras de parachoques, molduras laterales y cercos de aletas. El catálogo 2010, revisado el pasado mes de enero, reúne todas estas piezas, más de 15.000 referencias de carrocerías de las cuales cerca del 50% pertenecen a las familias de chapa y plástico. Con semejante oferta cubre el 95% de las necesidades del parque circulante. La calidad es otra de las señas de identidad de Jumasa, sus productos de chapa están elaborados a partir de un proceso de pintado en cataforesis que proporciona una solidez y una protección contra la corrosión que le permite ofrecer seis años de garantía. Lo mismo ocurre con sus productos de plástico al utilizar las últimas técnicas en inyección aportan una gran resistencia y total adaptación a los vehículos a los que van destinados.

Otra referencia del mercado es el fabricante de paragolpes y rejillas **Phira**

**Componentes Automoción**. Afincada en Sant Joan Despí (Barcelona), bajo marca **Phira** propone unas 800 referencias entre paragolpes y rejillas. La oferta se actualiza constantemente para satisfacer prácticamente la totalidad de las demandas del parque circulante en estas piezas y este mes de marzo tiene previsto el lanzamiento de la edición 2011 de su catálogo. Sobre esta gama de paragolpes y rejillas, Phira destaca el uso de materiales plásticos de primera calidad sometidos a rigurosos controles de calidad, la obtención de unas calidades y cualidades equivalentes a la del recambio del constructor y una gran adaptabilidad al vehículo, un fácil montaje, calidad reconocida con la ISO 9000/2000, las piezas están certificadas por Centro Zaragoza, la disponibilidad de casi el 100% del producto y un servicio de entrega ágil e inmediato en 24 horas.

Por último, desde Santander **Talleres Orán** fabrica aletas, capós y frontales. Dedicada en exclusiva a la chapa, todas sus piezas están certificadas por Centro Zaragoza. La gama **Orán** está recopilada en un catálogo editado el pasado mes de julio el cual reúne aproximadamente un millar de referencias, cifra que le permite alcanzar el 90% de cobertura del parque. Puesta al día permanentemente, anualmente incorpora unas treinta referencias para dar cobertura a los nuevos modelos de automóviles que van apareciendo en el mercado.



**Paragolpes delanteros y traseros con sensor de aparcamiento Phira para el Volkswagen Golf VI.**

### Proveedores en la red

[www.cecauto.com](http://www.cecauto.com)  
[www.elmer.es](http://www.elmer.es)  
[www.exclusivasbcn.com](http://www.exclusivasbcn.com)  
[www.geimex.net](http://www.geimex.net)  
[www.impormovil.eu](http://www.impormovil.eu)  
[www.jumasa.com](http://www.jumasa.com)  
[www.oran-sa.es](http://www.oran-sa.es)  
[www.pemebla.com](http://www.pemebla.com)  
[www.phira.es](http://www.phira.es)  
[www.recambiooriginal.com](http://www.recambiooriginal.com)

AG Resortes es una empresa argentina de cincuenta trabajadores dedicada a la fabricación de resortes de suspensión.



AG RESORTES, UNA EMPRESA LÍDER EN LA PRODUCCIÓN DE RESORTES DE SUSPENSIÓN

## Flexibilidad confiable

Este es el lema de AG Resortes y actúan en consecuencia: ofrecen resortes de suspensión de todo tipo y gamas adaptadas a todos los mercados en los que están presentes (flexibilidad) y todos los productos superan exigentes controles de calidad para ofrecer las máximas garantías a sus clientes (confiable).



El 70% de los resortes de suspensión vendidos en Argentina son AG.



AG Resortes emplea aceros de alta calidad como materia prima.

Nuestra segunda etapa de nuestro Tour por Argentina nos llevó hasta las afueras de Buenos Aires, concretamente hasta San Martín, donde tiene su cuartel general **AG Resortes**, una **empresa fabricante de resortes de suspensión** que abastece al 70% del mercado argentino y que exporta a países como Argelia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Ecuador, Egipto, Estados Unidos, México, Uruguay, Paraguay, Puerto Rico, Reino Unido, Turquía, Polonia e Irlanda.

Empresa de carácter familiar, nos hizo de anfitrión, su consejero delegado, **Marcelo Gómez**, hijo del fundador y actualmente presidente, **Aniceto Gómez**.

### De taller a empresa internacional

Allá por 1957 Aniceto Gómez, un emigrante gallego con gran visión de futuro e intuición, transformó un taller de resortes industriales pequeños en una empresa dedicada a la elaboración de resortes de suspensión para la industria del automóvil. Nació AG Resortes. La empresa empezó a crecer desde el primer día aprovechando que en Argentina por aquellos años montaron plantas de producción firmas automovilísticas como General Motors, Chrysler, Ford, Fiat, Peugeot, etc. Gómez tuvo claro que aquello era una oportunidad de negocio y fruto de un crecimiento sostenido y constante **a finales de los sesenta AG Resortes se consolida como proveedor de repuestos**. Una de las claves de esta consolidación es la calidad, AG Resortes fue la primera

entre sus competidores en ofrecer una garantía por escrito de sus productos. **En los setenta la consolidación** llega a la rama de **posventa** y, a **mediados de los ochenta**, da un paso más en su expansión: se lanza a los **mercados exteriores**. A día de hoy, el **50% de su producción tiene como destino la exportación** y ello sin sacrificar el mercado patrio ya que copa el **70% de las ventas de resortes de suspensión del mercado argentino**. Marcelo Gómez destacó que están muy bien posicionados en Chile, Paraguay, México y Estados Unidos, país este último en el que está teniendo un gran éxito uno de sus productos estrella el **AG Kit Performance** que rebaja la altura del vehículo. AG Resortes también tiene una presencia destacada en países más lejanos a su entorno como Turquía, Egipto, Polonia, Inglaterra o Irlanda.

Respecto al mercado español, se están planteando conseguir distribuidores en nuestro país porque, como apunta Gómez, *"España tiene una ubicación estratégica muy interesante porque es la puerta de entrada a Europa"*. Sobre las políticas de distribución, esta empresa argentina no tiene una política fija, se adapta a la idiosincrasia de cada país al respecto ya que AG Resortes quiere hacer negocio pero también que sus distribuidores lo hagan. También tienen claro que quieren evitar guerras entre distribuidores y mercados. A pesar de esta "internacionalización", AG Resortes mantiene su esquema familiar, recogido en sus estatutos. El fundador, Aniceto Gómez, es el presidente, sus hijos Marcelo y Lidia, son los consejeros delegados y responsables administrativos

# PLANES KYB

## CONTRA LA CRISIS

Plan nº 1

Abril 2011

## KYB te regala dinero

Combate la crisis y aprovecha esta oferta, tu carro de la compra puede salirte gratis



Compra amortiguadores KYB y conseguirás tarjetas regalo de Carrefour para que tu compra sea más fácil.

Consulta con tu distribuidor KYB la manera de conseguir tu compra gratis.

Oferta válida desde el 1 al 30 de Abril del 2011 o hasta fin de existencias.

**KYB**  
*Our Precision, Your Advantage*

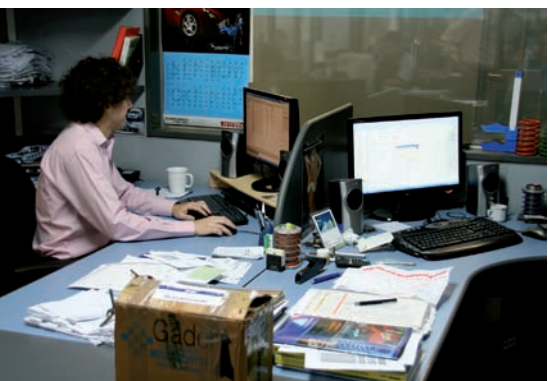


No te pierdas el próximo plan KYB contra la crisis  
Para más información visita [www.planeskybcontralacrisis.com](http://www.planeskybcontralacrisis.com)

# Fabricantes



El 50% del producto fabricado tiene como destino la exportación.



Estar al día a nivel tecnológico es una de las prioridades de AG Resortes. El departamento de ingeniería es de los más importantes.



La calidad de la gama AG está certificada por la entidad alemana Tüv.



Zona de almacén. De él, salen entre 300.000 y 400.000 resortes al año solo para el mercado argentino.

y contable respectivamente, y se está incorporando una tercera generación a la que se le exige preparación universitaria en aras de impulsar la máxima profesionalidad.

## El mercado posventa de resortes

Gómez explica que el mercado posventa del resorte de suspensión se estructura, a su vez, en dos mercados, el de **recambio de piezas por reparación** y el **tuning y accesorio**. Sobre este último comenta que está en crecimiento (En Argentina porque en España...). Sobre el de recambio "puro y duro", una de las preocupaciones de los fabricantes de resortes es que esta pieza es poco conocida, el conductor se preocupa de cambiar el amortiguador pero no el resorte. Al respecto, los fabricantes de amortiguadores dan un dato revelador: si con el amortiguador se cambiara el resorte, ellos podrían duplicar el periodo de garantía. Para impulsar el cambio de las dos piezas, AG Resortes está concienciando a los talleres para que transmitan el mensaje a los conductores de que deben cambiar los soportes.

En Europa existe un problema añadido, la mayor asiduidad con que se cambia el coche. Los datos aportados por Gómez son esclarecedores, mientras la edad media del parque europeo es de 6-7 años, la del parque argentino es de unos 15 años. El consumidor de resortes son propietarios de coches de unos 100.000 kilómetros. Para hacernos una idea del tipo de referencias que se venden, la que más vende AG Resortes, es el resorte de suspensión para el Volkswagen Golf... pero el del 95.

**AG Resortes vende entre 300.000 y 400.000 resortes de suspensión al año solo en Argentina** copando el 70% de las ventas de este componente en este país. Su elevado nivel de producción se traduce en un **consumo de entre 170 y 180 toneladas de acero mensuales**. El **volumen de ventas obtenido en 2010 fue de entre 6 y 7 millones de dólares**, una buena cifra para una empresa de carácter especialista y familiar.

En cuanto a la política de distribución, no ha implantado un red de distribución sino que **trabaja de forma directa con distribuidores**, no con las empresas de recambios. Por ejemplo, una conocida red de autocentros española dispone de resortes AG pero la negociación no es entre ambas empresas sino a través de un distribuidor. Gómez alaba la capacidad logística de los distribuidores.

## Calidad y tecnología

El apartado de ingeniería, I+D+i y calidad es prioritario para AG Resortes que, incluso, recurre a asesorías externas para potenciar este aspecto de la empresa.

AG Resortes en muchos casos diseña, desarrolla y fabrica sus propias máquinas de producción de resortes. Para ello ha contado con el apoyo de firmas de la talla de **Siemens** lo que demuestra su capacidad tecnológica. Es decir, **no solo desarrolla los resortes sino también la maquinaria para ello**.

Toda la **gama de productos** está **certificada**

por la entidad alemana **Tüv** y la calidad está avalada por varios factores: utiliza acero de primera calidad, cada lote es rigurosamente testado, cada pieza evaluada, desde del dibujo hasta que el producto final y la planta de producción cumple con los estándares europeos.

Por último, Marcelo Gómez, quiere lanzar un mensaje a los lectores: *"En Argentina hay un pyme fabricante de resortes de suspensión que se profesionalizó, que tiene un gran compromiso con la calidad y con la eficiencia del producto y que no pierde su filosofía de pyme: tratar de solucionar todos los problemas que se les presentan a nuestros clientes. Somos flexibles en nuestras líneas de producción para ser capaces de fabricar muchos códigos en pequeñas cantidades y cualquier referencia que demande el mercado. Fruto de ello, goza de la misma calidad el resorte de suspensión del que solo hicimos dos unidades que del que hicimos 10.000 porque todos reciben el mismo control de calidad"*. ¿Ven por qué el lema es flexibilidad confiable? ●

 [www.ag.com.ar](http://www.ag.com.ar)



De izquierda a derecha, Marcelo Gómez y Gustavo Aguilar, consejero delegado y director comercial de AG Resortes, posan con un Kit Performance.

## La gama AG: presente y futuro

**AG Resortes** fabrica y comercializa **resortes de suspensión** y su gama es amplia garantizando prácticamente el pleno de cobertura del parque circulante argentino y un alto porcentaje en los países donde está presente. Su oferta abarca resortes de recambio para vehículos convencionales, para vehículo industrial, kits deportivos como el **AG Kit Performance**, kits de competición como los **AG Sport** (para certámenes de fórmula, techo y rallye) e incluso kits como el nuevo **Extreme**, específico para demostraciones o shows, que bajan el coche de forma extrema. Sobre la posible ampliación de la cartera de productos, tiene claro que con el tiempo AG no será solo una marca de resortes pero los nuevos productos estarán ligados al sistema de suspensión.





www.concdecoche.com

**41 Noticias:**

Volkswagen, Lexus, ley de distribución, Opel

**42 Actualidad:**

Ficosa presenta sus planes

**44 Contacto:**

Audi A1, Opel Insignia Sports Tourer, BMW 335i Touring, Volkswagen Polo GTI

**PUEDE LLEGAR A LOS CINCO AÑOS**

**Extensión de garantía Volkswagen**

**Volkswagen** ha lanzado un producto orientado a sus clientes y con el que refuerza su actividad de posventa, la **Extensión de Garantía Volkswagen**. Con ella, los clientes pueden ampliar los dos años base hasta un máximo de cinco manteniendo el mismo nivel de cobertura.

Todos los modelos de la gama Volkswagen se benefician de esta extensión de garantía que puede ser de uno, dos o tres años y abarca un rango entre 30.000 y 150.000 kilómetros. Cualquier comprador de un nuevo Volkswagen en España se puede beneficiar de esta extensión, ya sea particular, renting, taxi, autoescuela, etc. y también abarca cualquier tipo de modelo, versión y motorización. **C**

www.volkswagen.es



CONDICIONES EXCLUSIVAS ENMARCADAS EN EL PROGRAMA LEXUS CORPORATE

**Línea especial de venta Lexus para autónomos**



➔ En aras de apoyar al colectivo de **profesionales autónomos**, **Lexus** ha lanzado **línea especial de venta** para ellos a los que ofrecerá unas condiciones exclusivas. Estas condiciones, están enmarcadas en el programa **Lexus Corporate**, y se suman a otras fórmulas financieras de la marca nipona como los programas **Lexus Privilege** y **Privilege Plus** o las más tradicionales soluciones de financiación, renting, leasing o servicios para flotas.

Los interesados, en la página web **www.lexuscorporate.com** no solo se pueden informar sobre las distintas propuestas financieras de Lexus sino que también puede conocer las ventajas que le puede suponer incorporar la tecnología híbrida de esta marca **Premium** a las empresas. **C**

www.mundolexus.com

**Citroën** ya ha entregado los tres DS3 que regalaba a través de la campaña "Consigue un DS3 como por arte de magia" que realizó entre el 4 de octubre y el 15 de diciembre y que animaba a realizar en la red de concesionarios Citroën una revisión de mantenimiento que incluía un cambio de filtro y de aceite (utilizando la marca **Total**). El sorteo se realizó el pasado 23 de diciembre y, entre los más de 25.000 participantes, los afortunados que se llevaron el DS3 fueron **Rafael Porta**, cliente del taller

**Esteve & Vila**, de Llagostera (Girona); **Antonio Ramos**, cliente de **Ugarte** (Valencia) y **Eulogia Peña**, cliente de **Evaristo Vicente** (Elche, Alicante). En la imagen, el acto de entrega en las instalaciones de Evaristo Vicente. **C**

www.citroen.es



**FACONAUTO ESTÁ A FAVOR, ANFAC, EN CONTRA**

**La nueva ley de distribución, polémica**

➔ El **Congreso de los Diputados** aprobó el pasado martes, 15 de febrero, la **Disposición Adicional 16 a la Ley de Economía Sostenible**, consistente en la



aplicación de la ley 12/1992 de contrato de agencia a los contratos de distribución del automóvil. La enmienda por la que los concesionarios pueden devolver a los fabricantes los vehículos que no hayan vendido en un plazo de sesenta días y que los fabricantes deberán recomprarlo al mismo precio al que lo vendieron ha desatado una tormenta.

**FACONAUTO**, la **Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción**, ha mostrado su satisfacción por esta ley porque resuelve la anterior situación jurídica de indefensión de los concesionarios en sus relaciones mercantiles con los proveedores, que podían modificar unilateralmente los contratos de distribución y resolverlos sin compensación alguna por la clientela, por las inversiones no amortizadas

y por los despidos de los trabajadores, debiendo quedarse, además, con los vehículos y los recambios adquiridos. La nueva normativa, recuerdan desde FACONAUTO, está en consonancia con la resolución número 81457/2010 del Parlamento Europeo del 6 de mayo de 2010 que instó a la Comisión a "velar por los distribuidores, incluidos los del sector del automóvil".

El punto de vista de **ANFAC**, la **Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones**, es totalmente opuesto. Además de criticar duramente las formas, han acusado a **PP** y **CiU**, impulsores de la enmienda, de ser responsable de las futuras pérdidas de inversiones en España y de puestos de trabajo que esta enmienda pueda producir. **C**

www.faconauto.com / www.anfac.com

Tras meses de silencio después del anuncio de la adquisición de la planta de Sony en Viladecavalls (Barcelona), Ficosa ha estado durante estos meses diseñando su nueva estructura empresarial y el uso que le va a dar a esta planta. Hace unos días dio a conocer sus nuevos planes.



De izquierda a derecha, Xavier Pujol, Josep M<sup>a</sup> Pujol y Josep M<sup>a</sup> Tarragó, consejero delegado, presidente y vicepresidente de Ficosa respectivamente.

LA PLANTA DE VILADECAVALLS SE CONVIERTE EN EL CENTRO DE INGENIERÍA

## ***Ficosa diversifica sus actividades***

➔ Habían pasado varios meses desde que **Ficosa** anunciara la compra de la planta de **Sony** en Viladecavalls (Barcelona) pero tras este anuncio llegaron varios meses de silencio. ¿Qué ha hecho Ficosa durante este periodo de tiempo? Trabajar duro y concretar qué uso va a dar a esta planta y que reestructuración va a acometer la compañía tras la adquisición de la misma. La plana mayor de Ficosa presentó recientemente todos los planes pensados durante estos meses y que se plasman en una **nueva estrategia empresarial** en la que la planta vallesana va a jugar un papel fundamental.

### **La nueva Ficosa**

Tras sufrir la crisis como cualquier empresa del sector de la fabricación de componentes, Ficosa ha mejorado notablemente sus resultados en el ejercicio **2010** alcanzando un resultado neto de aproximadamente **20 millones de euros de beneficio**. Este resultado es consecuencia de varios factores, pero sobre todo, de su **internacionalización** y su **competitiva estructura de costes**. Ahora, recuperada, ha orientado su **estrategia** hacia la **innovación electrónica** y la **diversificación** sectorial más allá de la automoción. Dicha estrategia se concreta en la ampliación de divisiones. A las tradicionales de **Automóvil, Vehículo Comercial y Tecnología** se las van a unir las divisiones de **Ingeniería y Renovables**.

En esta reestructuración la **planta de Viladecavalls** va a jugar un papel decisivo porque se convierte en el **centro de ingeniería**. La planta se reestructura en dos unidades, **Fabricación e Ingeniería**. La de fabricación producirá televisores para Sony hasta 2012 (fruto del acuerdo entre Ficosa y la firma japonesa), la producción de la planta de Rubí (Barcelona), planta esta última que pasa a acoger la división de Renovables, así como otros proyectos de fabricación de sistemas electrónicos. La unidad de Ingeniería, por su parte, se dedicará a desarrollar los proyectos de ingeniería para Sony hasta 2012, a proyectos llave en mano y a la trans-

ferencia de tecnologías de Ficosa hacia nuevos sectores como el transporte, el aeroespacial, el ferroviario, las energías renovables, etc. Esto es posible porque esta unidad de Ingeniería es una **joint-venture** participada al 50% por Ficosa y **Comsa-Emte**, empresa inmersa en múltiples sectores de actividad.

En definitiva, la adquisición de la planta de Viladecavalls va a ser aprovechada por Ficosa para orientar su cartera de productos hacia soluciones de mayor contenido en electrónica y en software. De hecho, fuimos testigos de esta diversificación. Subimos a un coche de pruebas que tiene la firma equipado con soluciones desarrollada por Ficosa y que nos son retrovisores o antenas, hablamos de sistemas de aviso de cambio involuntario de carril, de detección del ángulo muerto en el retrovisor o el sistema de detección de un obstáculo o un vehículo delante nuestro y al que nos acercamos muy rápidamente. **C**

[www.ficosa.com](http://www.ficosa.com)

Ficosa está desarrollando componentes y sistemas para el automóvil de mayor contenido en electrónica y en software.

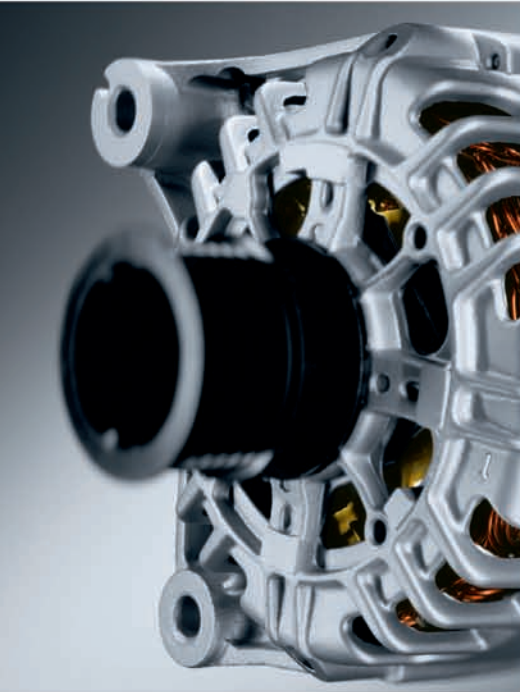




Recambios  
Originales BMW



¿Te gusta conducir?



# DISFRUTAR ES ELEGIR LO ORIGINAL

Disfrutar es tener el socio perfecto y trabajar en equipo. Y para su taller, nosotros somos ese socio perfecto, pues le ofrecemos toda nuestra experiencia, asesoramiento personal y asistencia técnica, asegurándole un seguimiento exhaustivo de su pedido.

Nuestro almacén tiene a su disposición todos los Recambios Originales BMW que necesite, piezas de alta precisión y durabilidad que le garantizarán un montaje perfecto, siempre dentro de los plazos previstos. Disfrute de la funcionalidad y exactitud que los Recambios Originales BMW le ofrecen contactando con el Servicio Oficial BMW más próximo. Estarán encantados de atenderle.

## RECAMBIOS ORIGINALES BMW

**BMW EfficientDynamics**  
Menor consumo. Mejores prestaciones.

## DIVERSIÓN DISTINGUIDA CON EL NUEVO AUDI A1

### Éxito asegurado

➔ Han pasado pocos meses desde el inicio de su comercialización y ya se ven muchos por la calle, es un coche que, a pesar de no ser barato y estar solo disponible en tres puertas, ha gustado y parece que muchos lo estaban esperando. Nos estamos refiriendo a **A1**, el coche pequeño de **Audi**. Mini, DS3, MiTo... temblad.

Con unas medidas de 3,95 metros de alto y 1,74 de ancho este utilitario Premium y una estética agradable y muy "Audi" (a nosotros nos ha gustado y parece que al público también). Esta coche es impresionante de los asientos delanteros hacia delante y no tanto, hacia atrás. Nos explicaremos, en el apartado de motores y comportamiento es intachable. Probamos la versión TFSI de 86 CV, la de acceso a la gama y nos sorprendió su rapidez, agilidad y aquilatado consumo de combustible (5,1 l/100 km). Aunque los afamados TDI de Volkswagen copen altas cifras de ventas, plantéense la compra de los TFSI de gasolina, su rendimiento es excepcional. El comportamiento en carretera es otra de sus virtudes, ágil, rápido, estable...

todo un prodigio de diversión. El puesto de conducción también está muy conseguido, todo está a mano, los asientos son excelentes al igual que los materiales y acabados. Detrás la cosa cambia, la habitabilidad es escasa, da sensación de claustrofobia y la banqueta trasera es muy corta. Dos detrás irán incómodos, cinco, mejor ni hablar. En cuanto al maletero, la marca de los cuatro aros da una cifra de 270 litros pero, a simple vista, nos pareció de menor tamaño.

Para dos, el A1 es un coche ideal. Si habitualmente suben pasajeros detrás, es mejor otro utilitario más práctico. En cualquier caso, su éxito está asegurado por su diseño, sus excelentes motores, su comportamiento y la calidad que aporta Audi a sus vehículos. 🟩

[www.audi.es](http://www.audi.es)



## OPEL INSIGNIA SPORTS TOURER COSMO 2.0 CDTI 160 CV 4X4

### Familiar integral

➔ La versión familiar del **Insignia** es académica, ofrece todo lo que se le pide a este tipo de vehículos: espacio, versatilidad, confort, calidad y equipamiento. A todas estas características añade un plus, un sistema de tracción integral que aporta más seguridad en situaciones climatológicas adversas y un mayor nivel de estabilidad.

La berlina de **Opel** entra por los ojos, su diseño es muy atractivo y elegante y, respecto al Vectra, su antecesor, representa un gran paso adelante. Como ocurre en la mayoría de casos, el diseño va en contra de la practicidad y el aprovechamiento del espacio y la berlina de Opel no es una excepción. Sin embargo, los diseñadores de la marca alemana han tirado de centímetros (¡4,90 metros!) para hacer del Insignia un coche muy habitable y con un maletero de 540 litros, pequeño en comparación con sus rivales pero suficiente. Una vez dentro, la sensación de calidad es palpable, los materiales rayana a gran altura y están perfectamente ensamblados por lo que apenas se detectan vibraciones. Ayuda también al respecto la poca sonoridad del motor diésel de 160 CV de nuestra unidad de pruebas. Así mismo, Opel ha hecho un gran esfuerzo por insonorizar el habitáculo. En marcha, el Insignia se comporta con una gran suavidad y las suspensiones tiran a blandas pero aquí es cuando entra en acción su sistema 4x4 que, además de aportar un plus de tracción, aporta un extra de estabilidad. El resultado es un coche muy confortable y muy estable, con un paso por curva muy alto. Probamos la versión con motor CDTI de 160 CV. Nada que objetar, es un motor muy suave, progresivo, suficiente vista la filosofía del coche y poco glotón, consume 6 litros de gasóleo por cada 100 kilómetros recorridos.

En definitiva, el Insignia es uno de los modelos más equilibrados de su segmento y cumplirá las expectativas de sus compradores. La versión probada, la CDTI de 160 CV con cambio manual de seis velocidades y acabado Cosmo, tiene un PVP de poco más de 31.000 euros. 🟩

[www.opel.es](http://www.opel.es)

## BMW 335I TOURING

# Deportivo vestido de familiar

➔ Por concepto este **BMW** es un familiar pero la versión **335i Touring** tiene poco de esta filosofía (solo la carrocería) y sí mucho de deportividad. Simplemente basta con remitirse al motor, un impresionante seis cilindros biturbo que entrega 306 CV cuya respuesta impresionante a la mínima insinuación que le hagamos al pedal del acelerador. Este impresionante motor se ve complementado con un kit deportivo M que proporciona un tarado de suspensión aún más duro enérgico y una gestión del motor y del cambio más radical. El resultado es un deportivo en toda regla: motor potente, suspensión dura que da prioridad al comportamiento deportivo en detrimento del confort y estética agresiva. La particular fusión del BMW 335i Touring entre deportivo y familiar genera dos puntos de vista. Por un lado, los amantes de los deportivos argumentarán que este es un coche para disfrutar pero que aporta un plus de maletero y versatilidad en comparación con otros deportivos que puedan ser de su competencia. Por otro, los que busquen un familiar convencional valorarán sus prestaciones en carretera pero las plazas traseras son muy pequeñas y el maletero (450 litros), justito para las necesidades de una familia tipo de cuatro miembros. Es muy probable que descarten esta compra... a no ser que el conductor habitual tenga gasolina en las venas. 🇪🇸

[www.bmw.es](http://www.bmw.es)



## VOLKSWAGEN POLO GTI

# Como los de antes

➔ Ni de gasóleo, ni con blandas suspensiones aburguesadas, ni gaitas. La versión **GTI** del **Polo** es GTI, GTI, es decir, potente, muy potente y deportiva, muy deportiva. La única concesión al pragmatismo es que también está disponible en cinco puertas. No se puede tener todo.



El rojo intenso de la unidad probada nos anticipaba las sensaciones que íbamos a tener. Solo girar la llave ya nos damos cuenta del tipo de motor con el que vamos a tener que lidiar, un TFSI de 180 CV cuya aguja del cuentarrevoluciones se eleva con una facilidad pasmosa. Vamos engranando marchas y vamos notando en forma de aceleración vertiginosa como pueden actuar 180 CV sobre poco más de 1.200 kilos: el nervio de este Polo genera litros de adrenalina. El cambio es automático *ly?*, el DSG de siete velocidades es un aliado más en este GTI: dando gas a fondo el motor sube de vueltas y se van sucediendo las marchas sin saltos entre ellas ni caídas de potencia por lo que el incremento de velocidad se hace inter-

minable para gozo de nuestras sensaciones. Se estarán preguntando si tanta potencia y aceleración penaliza los consumos. En ciclo combinado gasta 5,9 litros cada 100 kilómetros. Juzguen ustedes mismos. Como complemento a la parte "motora", sus suspensiones duras mantienen el espíritu deportivo del modelo y, lo que es más importante, transmiten una sensación de confianza al permitir un alto paso por curva. Las bondades del chasis también son decisivas en el noble comportamiento de este Polo.

Por lo demás, estamos ante un **Volkswagen**: un exterior sin concesiones al exceso y un interior discreto, de calidad y perfectamente rematado. 🇪🇸

[www.volkswagen.es](http://www.volkswagen.es)



# motortec automechanika IBÉRICA

Feria Internacional de Componentes, Equipos y Servicios para la Automoción

Del 30 de Marzo al 2 de Abril

[www.motortec-automechanika-iberica.com](http://www.motortec-automechanika-iberica.com)

Más de  
**450**  
empresas  
expositoras



## Ven a la fiesta del sector

### SEMANA DE LA POSVENTA Del 21 de Marzo al 3 de Abril



Tu taller.  
Cuida tu coche.  
Cuida de ti.

### I CARRERA POPULAR

Corre al taller. Cuida tu coche. Cuida de ti.  
Día 27 Marzo

### MOTORTEC AUTOMECHANIKA IBÉRICA Del 30 de Marzo al 2 de Abril

#### ACTIVIDADES PARALELAS EN FERIA

##### 30 de Marzo

- Inauguración de la feria
- I Ronda de negocios hispanoamericana del aftermarket
- Exposición Galería de la Innovación
- Como transformar la comunicación y marketing en el sector de la posventa. IE
- XI Jornada Ascatravi sobre temas de interés para los fabricantes de 2ª fase y transformados de vehículos industriales y comerciales
- Estaciones de Servicio: Visiones de futuro, hacia un modelo de EESS
- Encuentro de los recambistas de Madrid (AMARAUTO)

##### 31 de Marzo

- I Conferencia nacional de bienes de equipo para talleres (AFIBA)
- Día del Neumático: Seguridad vial (Consortio del Caucho)
- Jornada Anual del Observatorio Industrial del sector de fabricantes de equipos y componentes para automoción (SERNAUTO)
- II Jornada de Posventa del Club Automoción ESADE
- Entrega de Premios Calidad y Servicio de la Posventa (RBI)

### 1 de Abril

- Encuentro Ibérico de talleres (CETRAA, ANECRA)
- Día del Neumático: IV Convención anual de Productores adheridos a SIGNUS
- Vehículo listo-factura preparada-cliente informado y satisfecho (Asanetwork)
- Mesa debate: El taller del Siglo XXI
- Entrega Premios Galería de la Innovación

#### JORNADAS DE FORMACIÓN PARALELAS EN FERIA

- Valoraciones y seguros en talleres
- Motores y climatización en híbridos
- Formación sobre gases fluorados
- Riesgos eléctricos en la manipulación de coches híbridos
- Nuevas herramientas para el taller para fidelizar clientes: SMS y webs
- Acceso e información técnica del fabricante
- Organización del taller: Control de costes del taller de carrocería. Certificación talleres CZ
- Nuevos modelos de gestión en la carrocería
- Distribuidores de aceite
- Aplicación de la diagnosis a la formación
- Convenciones de redes de distribución, formación de producto de empresas...

Con Licencia de:



messe frankfurt



**ESPECIAL**

**REDES DE TALLERES**

**GUÍA**  
**2011**  
**PRIMAVERA**  
[www.mryt.es](http://www.mryt.es)

mundo recambio y taller

**mryt**  
DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

entidades

fabricantes de componentes

grupos de distribución

distribuidores

neumáticos

autocentros

otras redes

 **LAUSAN**  
[www.lausan.es](http://www.lausan.es)

MECÁNICA  
ILUMINACIÓN  
ELECTRICIDAD  
CONSUMO DEL AUTOMÓVIL  
MAQUINARIA Y HERRAMIENTA  
TELEFONÍA Y SONIDO  
CLIMATIZACIÓN  
CARROCERÍA  
DIÉSEL



**MÁXIMA GARANTÍA DE CALIDAD EN PRODUCTOS Y SERVICIOS DE RECAMBIO ORIGINAL DE AUTOMOCIÓN.**

Oferta global de recambio original, más de 42 almacenes a su disposición, redes de talleres, servicios on-line (CELPEL, Aplicación de gestión de Taller).

Servicios on-line:



Redes de talleres:



PRIMERAS MARCAS



**REDES DE CARROCERÍA Y PINTURA**



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**  
Hermógenes Gil, Christian Machío,  
Raquel Robalo, José Carlos Velasco

**Sección constructores**  
Ernest Viñals, Yvonne Rubio

**PUBLICIDAD**  
Glòria Viñals  
gloria@ceiarsis.com

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN**  
Antonio Forgiione  
antonio@ceiarsis.com

**SUSCRIPCIONES**  
Departamento propio  
934395564

**PRODUCCIÓN**  
**Impresión**  
Gramagraf, S. C. C. L.

Los criterios expuestos y firmados por sus autores pueden no ser necesariamente compartidos por la Editorial.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de trabajos (textos y/o imágenes) publicados en esta revista sin la autorización expresa de sus editores.

Creación y Estudio de la Imagen  
ARSiS S.L.

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

**DIRECTORA GENERAL**  
Pilar Grau  
**GERENTE**  
Glòria Viñals  
**DIRECTOR ADJUNTO**  
Ernest Viñals

**editorial**  
**ENREDADOS**



Las redes están, como todo en estos tiempos, en revisión. Algunas, que funcionan a velocidad de crucero, tienen a sus promotores dándole vueltas a que más servicios pueden proponer, siempre a un coste razonable, para seguir diferenciándose.

Otras, menos consolidadas, se hallan actualmente buscando el equilibrio más razonable entre los mejores servicios que se puedan conseguir con la mínima inversión.

Las menos, se encuentran en un estado muy parecido al letargo, tanto que algunas ni aparecen, un poco por la dificultad del taller en disponer de tranquilidad y liquidez suficiente para apostar por una opción de red, o porque (por diversas razones, por estar centrados en otros proyectos o por estar en una situación difícil) los mismos promotores no pueden dedicar tiempo y dinero a ese apartado.

Las hay que están reinventándose, fruto de los acuerdos alcanzados entre empresas promotoras, lo que provoca algún que otro quebradero de cabeza tanto a los reparadores como a los promotores, y unos cuantos titulares para la prensa.

Existen redes muy jóvenes, nacidas como una opción sencilla y práctica de involucrar a los talleres hacia una evolución, con la esperanza de que sus integrantes "crezcan" y pasen al siguiente nivel, vinculándolos a sus proveedores directos, la distribución.

Porque, sí, los esfuerzos de los promotores por proporcionar servicios a los talleres para que éstos evolucionen accedan a cuantas mejoras se pueda es real, pero para nada desinteresada, en el sentido de que se trata, por supuesto, de fidelizar al reparador, al gerente del taller, en muchos casos, hacia un proveedor y no otro. El Win/Win.

Y está bien que así sea, porque de nada sirve que sólo gane uno. La evolución, el éxito, debe pillar a promotores (empresas y sus socios) de la mano. En lo que a la temática troncal se refiere, el Reglamento 461/2010 y su papel para fidelizar al usuario en el canal multimarca independiente, debemos decir que no ha habido una homogeneidad como el pasado año en el tema de formación/información. Por no creer en él (una opción lícita), porque los productos que se manejan en la especialidad de reparación lo hacen innecesario, o (y esto ya es más chocante), porque no se ha utilizado de una forma tan masiva como podría parecer.

Y es que pese a los esfuerzos de determinadas patronales por insistir en la importancia de este marco legal para el canal en el que nos movemos de forma más generalizada, no se plasman los esfuerzos con la misma intensidad. Pese a que los haya.

**datos**

**Total de talleres: 44.614** en 2009;

**6.500** son puntos de reparación vinculados a marcas automovilísticas.  
(En 2008 la cifra era de 44.897 y los datos 2010 no están aún disponibles)

**Por número de empleados:**

*Sin asalariados (autónomos): 15.664*

*De 1 a 2 asalariados: 17.937*

*De 3 a 5 asalariados: 6.911*

*De 6 a 9 asalariados: 2.363*

*De 10 a 19 asalariados: 1.465*

**Fuente: INE**

**Total Talleres: 50.000;**

**3.500** concesionarios oficiales, **6.500** servicios oficiales.

La actividad de distribución y reparación genera de manera directa unos 250.000 empleos y alrededor de 95.000 millones de euros anuales.

**Fuente: GANVAM**

**sumario**

**Entidades**

- 49 CETRAA, CONEPA
- 50 Ganvam, Faconauto

**Fabricantes de Componentes**

- 51 CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN, S.A.- Centro de Frenos ATE
- 52 DELPHI- Red de Servicios Oficiales Delphi
- 53 DIAVIA AIRE- Red de Talleres Autorizados/ Red de Servicios Oficiales Diavia
- 54 CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN, S.A.- DTCO+ Expertos en tacógrafos
- 55 HELLA- Servicio Asociado Hella
- 56 MAGNETI MARELLI- Checkstar
- 57 ROBERT BOSCH- Bosch Car Service
- 58 VALEO SERVICE ESPAÑA- Valeo Clim Service
- 59 WABCO- Wabco Service Point/ Wabco Service Center

**Grupos de Distribución**

- 60 AD PARTS- AD/Elite/Premium/Autotaller
- 61 AGERAUTO- TecnoTaller
- 62 CECAUTO- Red de Talleres Cecauto
- 63 DIPARTTalleres DP3
- 64 GROUP AUTO UNIÓN ESPAÑA-EuroTaller/ InterTaller/TopTruck
- 65 GRUPAUTO-Red de Centros Técnicos Grupauto
- 66 GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN-SPG Talleres
- 68 CENTRO HOLDING ESPAÑA (C.G.A.)/ MULTITALLER, SL-Tecno-Centro/MultiTaller/ Multi Marca
- 70 CECAUTO DISTRIBUCIÓN-Proximeca
- 70 GECORUSA-Star

**Distribuidores**

- 71 LAUSAN-Taller XXI
- 72 IMPORMOVIL-AutoFit
- 72 BEYCO UNION-Red Oficial Koni

**Neumáticos**

- 73 GRUPO BRIDGESTONE- First Stop
- 73 GRUPO BRIDGESTONE- Truck Point
- 73 GRUPO BRIDGESTONE- Biker's Club
- 73 GRUPO BRIDGESTONE- Agri Point
- 73 GRUPO SOLEDAD- Confort Auto
- 74 PIRELLI NEUMÁTICOS- Omnia Motor
- 74 NEUMÁTICOS MICHELIN- Vialíder
- 74 GOODYEAR- Vulco
- 74 RODI- Rodi
- 74 EURO DRIVER CAR- Grupo Driver
- 74 EUROTIRE-Eurotyre
- 73 EUROMASTER AUTOMOCIÓN Y SERVICIOS- Euromaster
- 73 TIRESUR Center's Auto

**Autocentros**

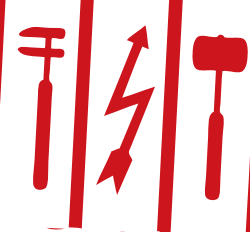
- 75 TIENDAS AURG-Aurgi
- 75 CENTRES AUTOEQUIP- Autoequip
- 75 FEU VERT IBERICA- Feu Vert
- 75 MIDAS ESPAÑA- Midas
- 75 NORAUTO ESPAÑA- Norauto
- 75 SERVICIOS DEL AUTOMÓVIL ALTAIZ- Vipauto

**Otras Redes**

- 76 AYUDA DEL AUTOMOVILISTA-ADA
- 76 RACC-Acaservi RACC
- 76 YOFINDO- YoFindo







## CETRAA: MÁS COMPETENTES

A partir de los principios de liberalización, aun incompletos, de las Directrices de la posventa de 28.5.10 ha aumentado el nivel de competencia en el mantenimiento y la reparación que es lo que ocupa la labor de nuestra Confederación.

CETRAA integra a talleres de marca y a talleres independientes pero su objetivo no es canalizar a los clientes hacia tal o cual grupo de talleres.

La Confederación ha emitido diversos comunicados de interpretación de las reglas de la competencia que dimanaban de las Directrices, para dar plena información a todos los talleres, y por ello de las posibilidades legales que tiene en su actuación profesional.

Las asociaciones de CETRAA han difundido con profusión los comunicados de la Confederación facilitados a todos los medios de comunicación y a muchos agentes económicos del sector; se atienden además centenares y miles de consultas de aspectos esenciales como el acceso a la información técnica y las condiciones de su intervención durante el periodo de la garantía del vehículo, base de la libertad de la competencia, que se consagra con la nueva normativa.

Hay amplia actividad publicitaria de fabricantes de automóviles y de recambio para fidelizar al usuario; no todos los mensajes tienen el rigor deseable, pero no es de mayor importancia.



**Francisco Faura,**  
*presidente*  
**Confederación Española de Talleres de Reparación de Automóviles y Afines**  
[www.cetraa.com](http://www.cetraa.com)

**conepa**

Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción

## CONEPA:

### “EN NUEVE MESES SE HA AVANZADO MÁS QUE EN LOS OCHO AÑOS ANTERIORES”

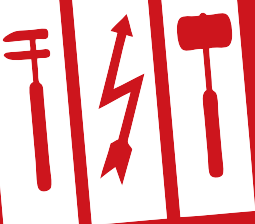
Nueve meses después de la entrada en vigor del Reglamento 461/2010, desde CONEPA estamos satisfechos del camino andado y de los objetivos conseguidos en la complicada tarea de dar a conocer la normativa a talleres y usuarios.

Partiendo de la base de que las “novedades principales” de la nueva norma para el gran público no eran tales, pues estaban recogidas en el Reglamento 1400/2002, en menos de un año se ha logrado impactar más efectivamente que en los ocho años anteriores en el consumidor final, especialmente con la difusión de su derecho a la libertad de elección de taller cuando se realizan operaciones de mantenimiento o reparación abonadas por el usuario durante el período de garantía de la marca.

Curiosamente, el impacto en los usuarios finales, a través de la prensa y de las asociaciones de consumidores, ha servido también para animar al taller independiente a “creerse” el nuevo marco y aprovecharse de él, y a los talleres marquistas para atraer a sus clientes con ofertas llamativas e impensables hace un par de años. En suma, nuestro sector resulta cada vez más competitivo. La Unión Europea ha logrado su objetivo.



**Ramón Marcos,**  
*presidente*  
**Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción**  
[www.conepa.org](http://www.conepa.org)



## GANVAM:

### OPORTUNIDAD DE COMPETIR

El Reglamento 461/2010 ofrece a los talleres independientes una gran oportunidad de competir de manera efectiva con los talleres oficiales, para lo cual cuentan con la posibilidad de disponer de información técnica y de reparar los vehículos durante el período de garantía sin perjudicar esta. Los talleres tienen derecho a adquirir información técnica y a reparar los vehículos durante el período de garantía, pero también tienen la responsabilidad de adquirir dicha información y utilizar piezas de recambio adecuadas para el vehículo. La Comisión Europea ha señalado que dicha reparación no perjudicará la garantía del fabricante salvo que sea 'defectuosa' o utilice recambio de 'mala calidad'. Será necesario que aclare la Comisión que significa dicha expresión. Pero en definitiva, es una gran oportunidad. Con todo, la mayoría de talleres independientes parece que estén orientando su oferta comercial y de valor al factor precio, mientras que algunos potencian sus valores de conocimiento técnico, profesionalidad, cercanía, trato personalizado, etc. Los talleres oficiales ya están haciendo un gran esfuerzo de comunicación corporativa a sus clientes, potenciando la tecnología, formación, conocimiento, inversiones, etc., que pueden ofrecer y poder competir también por captar y retener a los clientes, de un segmento u otro.



**Juan Antonio Sánchez Torres**, presidente  
**Asociación Nacional de vendedores de Vehículos a Motor Reparación y Recambios**  
[www.ganvam.es](http://www.ganvam.es)



faconauto.com

## FACONAUTO:

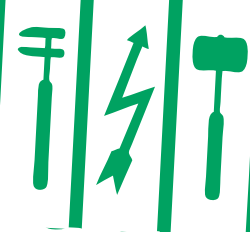
### EL CLIENTE ELIGE

El reglamento 461/2010, efectivamente, aumenta la competencia pero, en la práctica, sigue siendo el cliente el que tiene la última palabra. Me refiero a que tendrá que elegir entre un servicio de calidad, tecnológicamente al día, profesional, capaz de garantizar la seguridad, la calidad, la adecuación medioambiental y la solvencia, o un modelo que se puede denominar "low cost" que probablemente perjudica el valor residual de los vehículos.

Quiero enfatizar el hecho de que los concesionarios oficiales invertimos muchos recursos en la formación y adecuación a los estándares reglados por las marcas, lo que repercute muy positivamente en la "salud" de los coches. Asimismo, destacaría algo que no se puede olvidar, el concesionario oficial ofrece una doble garantía a sus clientes: por un lado la de la marca, pero también la propia del concesionario.



**Antonio Romero-Haupold**, presidente  
**Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción**



**Datos sede central:**  
C/ Sepúlveda, 11  
28108 Alcobendas (Madrid)  
www.frenos-ate.es

## CENTRO DE FRENOS ATE

**Empresa promotora:** Marca promotora: ATE, perteneciente al grupo Continental Teves AG & co.pHG (Eschborn/Alemania) y en España Continental Automotive Spain, S.A.

**Director de expansión de la red en España:** Jesús Castillo

**Especialidades:** Especialistas en frenos, diagnosis y reparación.

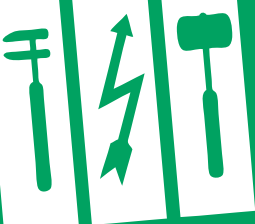
**Nº puntos de servicio en activo en España:** 5 en Valencia, 1 País Vasco, 5 en Canarias, 8 Cataluña

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Formación específica impartida por la marca. Equipamiento de diagnosis determinado específico. Herramientas específicas para la reparación. Consumo preferente de productos ATE.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Información sobre productos; Soporte técnico; Apoyo en acciones de marketing; Merchandising; Imagen identificativa.

**Productos, servicios, documentación, etc., ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Catálogos digitales habilitados en las páginas web que permiten la búsqueda y acceso a la información, así como el resto de información técnica.





# guía redes de talleres fabricantes de componentes

20  
ESPECIAL  
11



## Datos sede central:

Parque Empresarial San Fernando  
Avda. Castilla 2, Edif. Atenas 2ª Planta  
28830, San Fernando de Henares  
Madrid, España  
Tel. +34-913-794-700  
Fax. +34-913-794-740  
www.delphi.com/am (actualmente en construcción)

## RED DE SERVICIOS OFICIALES DELPHI DIESEL / DELPHI SERVICE CENTRES

**Empresa promotora:** Delphi Diesel Systems S.L. Frank Chianese, gerente

**Director de expansión de la red en España:** Manuel A. Rosa

**Especialidades:** Diagnóstico y Reparación de Equipos de inyección diesel Delphi

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 150 Red de Servicios Oficiales Delphi Diesel – 81 Delphi Service Centres

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Mundial

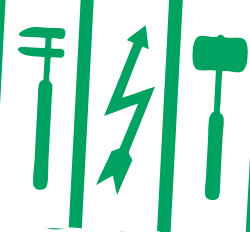
**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Cumplir los estándares establecidos por Delphi y disponer de los equipos precisos para la diagnóstico y reparación de los sistemas de inyección diesel

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:** El usuario de un vehículo con equipos de inyección Delphi Diesel puede requerir los servicios de posventa del fabricante del vehículo y/o de la red de servicios autorizados Delphi Diesel. Delphi asume cualquier petición de pertenecer a nuestra red si el taller cumple los estándares establecidos y dispone de los medios necesarios para la diagnóstico y reparación de los nuevos sistemas de inyección diesel. Para aquellos talleres generales que no desean realizar las importantes inversiones necesarias para la calibración de los sistemas common rail (Bancos de Pruebas Diesel, equipos específicos de diagnóstico, etc), se está desarrollando red "Delphi Service Centre", enfocada a la diagnóstico multimarca, dejando la reparación del sistema de inyección al Servicio Oficial que dispone de medios; en una segunda etapa, este concepto será ampliado a otras tecnologías como gestión e motor, aire acondicionado, etc..

La oferta de Delphi está basada en una Asistencia Técnica e Información Especializada, Distribución de productos diesel de Delphi y Denso a través de la red de Distribuidores Autorizados, Equipos de taller y diagnóstico de las marcas Hartridge, Denso y Delphi necesarios para la reparación de los cada día más sofisticados sistemas de inyección diesel, apoyo a la red a través del departamento de asistencia técnica y Formación.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** La Red de Asistencia Técnica está formada por más de 150 talleres, verdaderos especialistas en sistemas de inyección diesel de Delphi. Disponen de muchos años de experiencia en el sector y han realizado importantes inversiones en instalaciones y equipos para dar el mejor servicio al equipo de inyección.





## Diavia

### Datos sede central:

Mar Tirreno 33  
28830 – San Fernando de Henares – Madrid  
Telf: 916 784 750  
Fax: 916 763 228  
diavia@diavia.es  
www.diavia.es

## RED DE TALLERES AUTORIZADOS DIAVIA

**Empresa promotora:** Diavia Aire, S.A.. José Costales Ortiz, gerente.

**Director de expansión de la Red en España:** José Miguel Ramírez Ruiz

**Especialidades:** Climatización de vehículos.

**Nº de puntos de servicio en activo en España:** 197 con presencia en todas las provincias excepto en Ceuta.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Con diferentes denominaciones y anagramas, existen redes similares por toda Europa, coordinadas en cada país por el importador Diavia, con aproximadamente 2.000 puntos de Servicio.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Existen dos niveles de pertenencia a la red: Taller Autorizado y Servicio Oficial.

Los requisitos mínimos son, en cada caso:

Taller Autorizado:

- Realizar la formación en los 2 primeros cursos del programa completo impartido por Diavia Aire en climatización.
- Disponer de maquinaria y utillaje específicos para el mantenimiento y reparación de sistemas de climatización.
- Imagen e instalaciones adecuadas.

Atender las garantías de productos Diavia conforme a los procedimientos y temparios establecidos.

Servicio Oficial:

Los mismos y además:

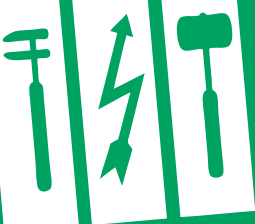
- Haber estado nombrado durante al menos un año como Taller Autorizado y tener experiencia contrastada por Diavia Aire en la actividad
- Realizar al menos un empleado el programa completo de formación
- Disponer de maquinaria y utillaje específicos avanzado
- Disponer de un stock mínimo de recambios de climatización

Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011: Publicidad en taller e imagen; Formación continua; Asistencia técnica; Garantía internacional; Información técnica; Trabajos de mantenimiento y reparación del parque de equipos específicos Diavia.

En relación con el R461/2010 no se ha realizado ninguna acción específica, ya que el equipo de climatización no forma parte del plan de mantenimiento periódico de los vehículos.

Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final: Todo lo relacionado con el mantenimiento y reparación de los equipos de aire acondicionado y climatización de los vehículos, abarcando desde la eliminación de malos olores en evaporador, hasta la reparación más compleja





# guía redes de talleres fabricantes de componentes

20  
ESPECIAL  
11



**Datos sede central:**  
C/ Sepúlveda, 11  
28108 Alcobendas (Madrid)  
www.dtcoplus.com



## DTCO+

### Empresa promotora:

Continental Automotive Spain. Eduardo González

**Director de expansión de la red en España:** Jesús López

**Especialidades:** Expertos en tacógrafos.

Cualquier conductor de un vehículo industrial, podrá identificar claramente a los mejores y más preparados centro técnicos, donde podrá encontrar una atención integral en todo lo referente a su tacógrafo, con especial atención al digital.

No sólo ofrecen un servicio integral del tacógrafo (analógico y digital), sino también limitadores de velocidad, baterías, aire acondicionado, calefacciones y actúan como asesores en la gestión de datos del tacógrafo digital: descarga, custodia y análisis. A través del punto de descarga, todos aquellos interesados podrán descargar los datos de forma autónoma, segura y rápida.

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 105 talleres por toda España. Hay que tener en cuenta que VDO es una marca asentada a nivel europeo a través de 7.500 servicios oficiales y representados a nivel Nacional por una fuerte red de 384 talleres, que confirman la que sin duda es, la mejor Red de Servicios Oficiales especializada en Vehículo Industrial.

La pertenencia al club "DTCO+" está comprendida dentro de un programa de segmentación del total de centros técnicos de nuestra red de servicios oficiales, convirtiéndose en la élite de nuestra red.

Presencia en las islas canarias y Baleares.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Es un proyecto asentado en España y del que posiblemente en un futuro se extiende al resto de países, pero de momento sólo España

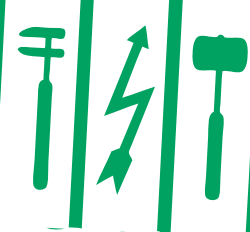
**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Ser Servicio Oficial de Tacógrafos Analógicos y Digitales de Continental Automotive Spain, S.A.; Contrato de servicio oficial firmado y relación previa con la marca; Volumen de Intervenciones mínimo de tacógrafo analógico y digital; Instalaciones adecuadas con un mínimo 500 m<sup>2</sup> ó 50 m<sup>2</sup> dedicados a la actividad DTCO+. Atención cómo aquellos interesados podrán descargar los datos de forma autónoma, segura y rápida. Personal específicamente por la marca; Actuar activamente como servicio asesor de gestión de datos del DTCO, SARCU y resto de soluciones data management; Imagen identificativa DTCO+

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Los servicios adicionales van encaminados a la gestión de los datos del tacógrafo digital. Por un lado, ofrecen una solución interesante en cuanto al servicio de custodia y archivo de los datos del tacógrafo digital "SARCU"; a través del cual los conductores pueden acudir a cualquiera de estos centros técnicos para descargar los datos. Estos datos quedan archivados en los servidores de Continental, quien se responsabiliza de su custodia. El propietario podrá disponer de los datos siempre que lo desee: 24 horas, los 365 días del año. Otros de los servicios adicionales es lo que se conoce con el nombre de Punto de Descarga, basado en el servicio SARCU, es un novedoso servicio en el que los conductores, de forma autónoma y sencilla podrán descargar rápidamente y archivar de forma segura, los datos del tacógrafo digital y de la tarjeta de conductor, gracias al lector de tarjetas integrado, sin necesidad de acudir a la central.

Promoción denominada 3+1, que por la compra de tres cajas de discos diagrama o tres cajas de papel de impresora recibirán gratuitamente una linterna led multiusos con clip para visera o gorra para aquellos momentos en los que se necesite luz, dejando además al usuario las manos libres para poder seguir adelante con su trabajo.

Promoción especial por la que todos los interesados podrán solicitar una demo gratuita durante un mes de su servicio de custodia y análisis, Tis Web. Para solicitarlo basta con entrar en la web [www.vdo.es](http://www.vdo.es), rellenar la solicitud y enviarla, de esta forma se podrá disfrutar de una custodia segura gratuita durante un mes.

**Productos, servicios, documentación, etc., ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Catálogos digitales habilitados en sus páginas web que permiten la búsqueda y acceso a la información, así como el resto de información técnica.



### Datos sede central:

Avda. de los Artesanos, 24 - 28760  
Tres Cantos (Madrid)  
Tel. 91 806 19 45  
Fax. 91 806 40 45  
m.diaz@hella.es  
www.hella.es

## SERVICIO ASOCIADO HELLA

**Empresa promotora:** Hella, SA

**Director de expansión de la Red en España:** Manuel Díaz Benito

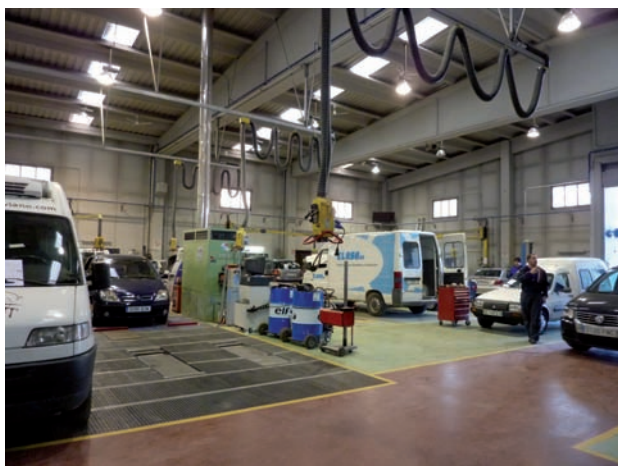
**Especialidades:** Electrónica, Electricidad, Iluminación y Aire Acondicionado.

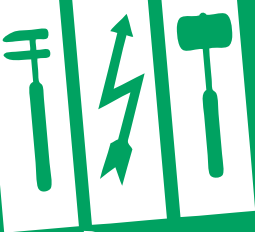
**Nº de puntos de servicio en activo en España:** 257 con una previsión de ampliación 2011 de 23 más (Galicia, Cantabria, Vizcaya y Aragón, zonas a cubrir en los dos próximos años)

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** 5.120 puntos en toda Europa

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Canon de adhesión: Cuota trimestral de 90€; Duración del contrato: 12 meses; Superficie mínima del local: 150 mts; **Número mínimo de empleados:** 3; Requerimientos mínimos de maquinaria: El equipo necesario para la reparación especializada en la que haya dado de alta.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:** Campañas de Marketing y Publicidad con consejos de mantenimiento del vehículo con productos originales Hella. Información al conductor a través de Internet sobre productos, consejos de mantenimiento del vehículo y buscador de Servicios Asociados. Información a la Red de Servicios Asociados Hella a través de Internet sobre productos, reparaciones y cursos. Certificados de asistencia a los cursos de formación de Hella con el fin de mejorar su imagen profesional ante los conductores. Puesta a disposición de los talleres de la base de datos técnicos online multimarca HGS - DATA con el fin de mejorar su acceso a la información técnica de cualquier vehículo.





**MAGNETI  
MARELLI**

**checkstar**  
SERVICE NETWORK

**Datos sede central:**

Pol Ind G-2 Collsabadell  
Ronda Collsabadell 1-3  
08450 Llinars del Valles  
[www.magnetimarelli-checkstar.es](http://www.magnetimarelli-checkstar.es)

## MAGNETI MARELLI CHECKSTAR

**Empresa promotora:** Magneti Marelli Aftermarket, Andrea Anfossi, gerente

**Director de expansión de la red en España:** Javier Marin

**Especialidades:** Inyección, electrónica, electricidad, mecánica.

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 162 España; 26 Checkstar top

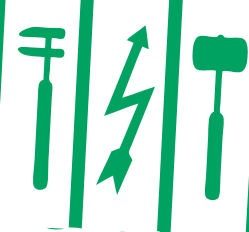
**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Italia, Portugal, Polonia, Brasil, Grecia.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Contrato comercial, consumo mini 7200€, equipo de diagnóstico Magneti Marelli actualizado. Estar abonado al programa Electra

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Programa formativo, call center especializado, software búsqueda de recambios, software doc. técnica, web documentacion técnica, presencia en internet, acuerdo compañía alquiler, ampliación de garantía, guía de mantenimiento, campañas.







**Datos sede central:**  
Robert Bosch España, S.L.U.  
Automotive Aftermarket (AA/SE14)  
Conceptos de Taller Bosch  
Hnos. García Noblejas, 19  
28037 Madrid  
SPAIN  
Teléfono: 91 205 15 06  
Fax: 91 327 96 42  
www.boschcarservice.es  
boschcarservice@es.bosch.com

## BOSCH CAR SERVICE

**Empresa promotora y su gerente:** Robert Bosch

**Director de expansión de la red en España:** Responsable Red- Miguel Ángel Gavilanes

**Especialidades:** Mecánica, Electricidad, Electrónica, Inyección Diesel y Gasolina, Sistemas de freno, Diagnóstico, Electromecánica

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 648 (Inicio en España: 2002). Presencia en todas las provincias españolas.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Más de 11.000 talleres a nivel mundial

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Según Perfil Internacional BCS que define los estándares de la red (técnicos, dimensiones, instalaciones, formación, imagen, comerciales...)

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:** Información en el punto de venta sobre el reglamento. Elementos informativos en los puntos de venta. Publicidad en medios dirigidos al usuario final.

Ya desde el anterior reglamento, que se ha visto refrendado por el actual R 461/2011, Bosch Car Service lleva divulgando a través de diferentes medios y soportes, las ventajas que ofrece el mismo al conductor. Aprovechando las constantes acciones de comunicación que desarrolla a nivel nacional la red, siempre se refuerza este mensaje habiendo utilizado la radio, prensa, Internet e incluso spots televisivos para informar al usuario final de la posibilidad de mantener su coche en Bosch Car Service sin perder la garantía de origen. Además en los talleres se informa a los clientes a través de carteles informativos de este derecho para reforzar los mensajes que se lanzan en los medios de comunicación.

Bosch Car Service no sólo ha realizado un esfuerzo de comunicación de cara al exterior, sino que también lo ha hecho internamente, poniendo además en marcha iniciativas dentro de la red para que los talleres estuvieran tanto técnica como comercialmente preparados para poder atender a estos vehículos dentro del periodo de garantía del fabricante garantizando la calidad exigida en el reglamento y de esta forma ganar la confianza del cliente. En esta línea dentro del Programa de Cursos de Formación Empresarial Bosch Car Service, se incluyeron, y sigue siendo un aspecto que se recuerda, indicaciones y recomendaciones sobre los procedimientos a seguir por el taller a la hora de realizar el mantenimiento de estos vehículos y asegurar que se cumplen los estándares del fabricante. Al mismo tiempo la totalidad de la red al trabajar con el programa ES[tronic] dispone de los periodos de mantenimiento de los vehículos para realizar las operaciones establecidas para cada revisión. En lo referente al producto al trabajar la red con productos Bosch, fabricante de componentes y sistemas para primer equipo, este aspecto está totalmente garantizado.

Un ejemplo que demuestra que la red Bosch Car Service está aprovechando las ventajas del reglamento y que además está preparada para poder atender a los vehículos durante su periodo de garantía, son los diferentes acuerdos que la red tiene con compañías de renting donde, por la baja edad media de los vehículos, existen un elevado número de intervenciones y mantenimientos se realizan en los periodos de garantía.

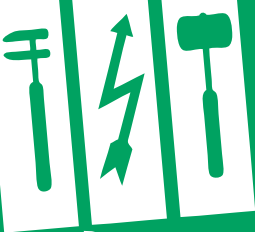
En opinión de los promotores de la red, "es importante que el consumidor conozca las diferentes posibilidades existentes a la hora de realizar el mantenimiento de su vehículo y es en este punto donde todavía queda cierto recorrido dado que la posibilidad de realizarlo en un taller multimarca sin perder la garantía de origen sigue siendo algo desconocido.

Todos los esfuerzos que están realizando las diferentes cadenas, redes, talleres multimarca a nivel individual ayudan a la difusión del mensaje, pero al ser individualizadas corren el riesgo de hacer del mensaje algo propio y exclusivamente inherente a la red que lo transmite, lo cual puede hacer que no cale en el automovilista o genere cierta desconfianza. Por este motivo serán necesarias acciones más generalistas, agrupadas y coordinadas por los diferentes actores del aftermarket para transmitir este derecho al consumidor como lo que es, un derecho; y no un servicio específico o algo de valor añadido que ofrece 'alguno' en el mercado.

Al mismo tiempo es vital que los talleres multimarca sean conocedores del reglamento y sean conocedores tanto técnica como comercialmente de los requisitos que deben cumplir estas reparaciones para garantizar calidad en las mismas y que no puedan ocasionar un problema en el futuro al consumidor. Dado que esto último, de ocurrir, puede provocar desconfianza al cliente del taller y como consecuencia, del canal multimarca. Los talleres agrupados en redes, disponen de la ayuda y de la orientación de la empresa que la abanderada y gestiona, pero debe ser algo que las diferentes agrupaciones, colectivos... extiendan también al resto de talleres libres no adheridos a ningún concepto. Un sector fuerte y preparado, hace un poco más fuertes a todos los que lo integramos y a partir de ahí cada integrante tiene que buscar su ventaja competitiva; pero en lo que respecta al reglamento es bueno para el sector que el consumidor, el conductor, conozca sus derechos y posibilidades."

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Garantía Nacional e Internacional. Campañas promocionales de productos y servicios periódicas. Financiación. Servicios dirigidos para flotas y renting.



**Datos sede central:**

Valeo Service España  
C/Río Almanzora,5  
28906 Getafe ( Madrid )  
Tel:91 495 85 00  
Fax: 91 495 86 94  
pedro-jose.frutos@valeo.com  
www.valeoservice.com  
www.sonriaestaconduciendo.com

## VALEO CLIM SERVICE

**Empresa promotora:** Valeo Service España

**Director de expansión de la red en España:** Pedro José Frutos

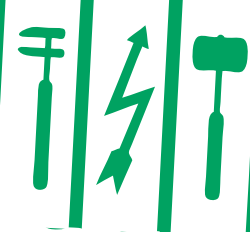
**Especialidades:** Climatización de vehículos.Reparación y diagnóstico

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:**106 talleres a nivel nacional

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Europa

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Estación de carga A/A; Herramienta de diagnóstico de circuitos CLIMTEST + VALEO; Asistencia a los cursos programados de Valeo para la red





## WABCO

### SERVICE POINT

**Datos sede central:**

Avda. de Castilla, nº 33,  
San Fernando de Henares (Madrid)  
Tel. 91 675 11 00  
luis.fraga@wabco-auto.com  
www.wabco-auto.com/es/home

## WABCO SERVICE POINT/ WABCO SERVICE CENTER

**Director de expansión de la red en España:** Jorge Artime (Director de Posventa en España y Portugal) y Luis Miguel Fraga (Responsable Técnico, Formación & Service en España)

**Especialidades:**

**Nº puntos de servicio en activo en España ubicación:** (España y Portugal 180 WABCO Service Point; 29 WABCO Service Center)

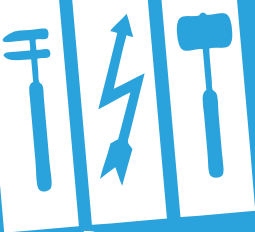
**Presencia fuera de nuestras fronteras:** 1600 talleres en todo el mundo

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Para pertenecer a la Red Europea de Talleres WABCO SERVICE POINT, únicamente es necesario cumplir con los siguientes requisitos cualitativos: Banco neumático; Maleta de pruebas neumáticas; Realización anualmente de cursos de actualización o de nuevos sistemas; Maleta de cables de diagnóstico para camión y remolque; Suscripción al software de diagnóstico para sistemas WABCO (Paquete completo); Equipo de diagnóstico multimarca

**Productos, servicios, documentación etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red:** Atención preferente y personalizada; Asistencia Técnica preferencial; Formación Técnica y Business, en el centro de formación de San Fernando de Henares (Madrid) y Online. También existe la posibilidad de realizar la Formación en la localidad (organizada a través de la red de Distribuidores Oficiales); Revista profesional on-line (Noticias WABCO) editada por WABCO; Distintivos de identificación (Kit compuesto: luminoso, banderola. Certificado de pertenencia a la red, vinilos para vehículo de asistencia, etc.); Viaje de incentivos.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Se realizan campañas específicas dirigidas a conductores y flotas. Estas campañas están enfocadas a comunicar las características de los diferentes productos de WABCO y sus sistemas así como a la seguridad en vehículos industriales.





# guía redes de talleres grupos de distribución

20  
ESPECIAL  
11



**ELITE**



**AUTO-TALLER**

## Datos sede central:

Av. Mas Vilà, 139-147  
17457 - RIUDELLOTS DE LA SELVA (GIRONA)  
Tel 972 397 000  
Fax 972 397 001  
e-mail: mail@adparts.com

## AD, ELITE, PREMIUM

**Empresa promotora:** AD Parts, S.L.

**Director de expansión de la red en España:** Lluís Tarragó

**Especialidades:** Multiproducto (Consumo mantenimiento, electricidad y electrónica, Mecánica, iluminación, Sonido/ Telefonía, Diesel, Maquinas y herramientas, climatización y sistema térmico, varios, Carrocería y pintura)

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 463

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** 6.500 talleres AD en Europa

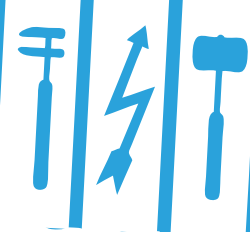
**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Entrar en el Programa Millennium

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:**

El planteamiento de AD Parts es que no corresponde a los distribuidores hacer ninguna publicidad que pueda provocar malos entendidos y enfrentamientos entre la red marquista y los talleres multimarca, ya que ambas alternativas son igualmente lícitas y válidas para el automovilista. En todo caso son las asociaciones de talleres y las autoridades de consumo quienes tienen la opción / obligación de informar al el usuario final sobre sus derechos de elección.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Campañas y promociones





**Datos sede central:**  
Calle del Molí, s/n Nave 10  
Pol. Ind. Roca  
08107 Martorelles (Barcelona)  
T. 93 570 93 90  
F. 93 570 84 43  
info@agerauto.es  
www.agerauto.es

## TECNOTALLER AGERAUTO

**Empresa promotora:** AGERAUTO - Xavier Esteban

**Especialidades:** Electromecánica

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 68

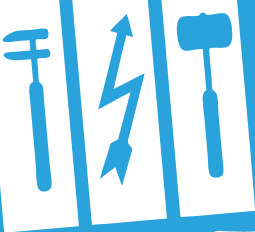
**Presencia fuera de nuestras fronteras:** NO

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Mínimos de maquinaria de diagnóstico, seguir los planes de formación. Fidelidad en las compras a los socios del grupo.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:** Por el momento se han sumado a las iniciativas informativas de ANCERA. También se han efectuado acciones informativas locales, por parte de los comerciales de los socios, si bien es cierto que no han desarrollado aún un plan informativo/formativo de todos los aspectos que esta normativa recoge. En el encuentro ferial de MOTORTEC, donde estará presente la Red, esperan ofrecer detallada información del alcance de esta, tanto a los talleres asociados como al conjunto de los clientes.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Imagen corporativa, promociones, guías de mantenimiento, productos con marca propia Ager y AgerTruck.





# guía redes de talleres grupos de distribución

20  
**ESPECIAL**  
11



## Cecauto

**Datos sede central:**  
Cecauto S.A.  
Avda. Segle XXI, 75  
P.I. Can Calderón  
08930 Sant Boi de Llobregat Barcelona  
Tel. 93 510 05 71  
Fax. 93 510 05 81  
www.cecauto.com



## RED DE TALLERES CECAUTO

**Empresa promotora:** Cecauto

**Director de expansión de la red en España:** Antonio Mendo

**Especialidades:** Mecánica en General y Carrocería

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 650

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Temot Internacional.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Ser un taller multimarca y siempre abanderado a través de la tienda Asociada.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la a difusión del R 461/2011:**

Todas las marcas de primer equipo con marca propia. Documentación y programas de Mantenimiento como el Workshop VIVID, Poster identificativos, folletos para el usuario final y campañas de fidelización.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:**

La marca propia diferenciada en calidad precio para el usuario final, así como la preparación de los talleres que están en la red en formación, información e imagen a través de la Red de Talleres.



# guía redes de talleres grupos de distribución



**Datos sede central:**  
Vía dos castillas nº 15 1-m  
28224 Pozuelo de Alarcón, Madrid  
Tel. 91 351 83 86  
dipart@dipart.es  
www.dipart.es

## TALLERES DP

**Empresa promotora y su gerente:** Dipart, Fernando Riesco  
**Director de expansión de la red en España:** Carlos Miranda Robla

**Especialidades:** Electromecánica

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:**  
115 centros (Asturias, León, Zamora, Valladolid, Palencia, Segovia, Burgos, Salamanca, Madrid, Córdoba, Jaen, Badajoz, Huelva, Almería, Cartagena, Castellón, Lérida, Palma de Mallorca, Santa Cruz de Tenerife)

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** No

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Tener relación comercial con algún socio del grupo Dipart.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:** Realizan carteles corporativos con dicha normativa, de la cual han colgado un video en su con la noticia de su renovación, analizada por las entidades competentes. Han enviado a todos los centros de la red la carta de adhesión de CONEPA a dicha normativa para que fuese comunicada al usuario mediante el punto fijo de comunicación en forma de cartel posterfix; además de que en su congreso de Toledo le dieron la palabra al propio presidente de ANCERA el cual expuso con bastante claridad dicha normativa así como los pasos a seguir en caso de que el fabricante no acatara la normativa vigente.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Mas que ventajas, Dp trata de dar respuesta a las necesidades de sus negocios con un alto grado de implicación de la red en la formación e información técnica de los mismos. El marketing de sus negocios así como la imagen que son capaces de transmitir a sus clientes es otra de las repuestas que tratan de dar a los Centros de Reparación poniendo en sus manos de manera gratuita campañas de fidelización de sus clientes como por ejemplo la campaña realizada desde Noviembre hasta Diciembre **REPARA, RASCA Y GANA** en la cual entregaron mas de 4000 premios directos, y en combinación con el sorteo nacional de Navidad y tarjetas Autoplus de asistencia jurídica, o la campaña que han realizado en los Centros Dp bajo el lema **Reparar es Ganar** en la cual han proporcionado asistencia jurídica a más de 1000 conductores.



CENTROS DE REPARACIÓN  
INTEGRAL DEL AUTOMÓVIL

# SEGURIDAD Y FIABILIDAD



UNA SOLUCIÓN DE FUTURO  
PARA TU TALLER



La Red de **Talleres DP** está integrada por profesionales con experiencia en la reparación de automóviles. Sus conocimientos técnicos se actualizan a través de cursos permanentes de Formación, que incorporan las últimas tecnologías del automóvil.

**GARANTÍA DE REPARACIÓN:** Todas las intervenciones de **Talleres DP** están garantizadas durante 6 meses o 5.000 km. Esta garantía tiene aplicación a nivel nacional en cualquiera de los **Talleres DP** de la Red, previa presentación de la factura de reparación.

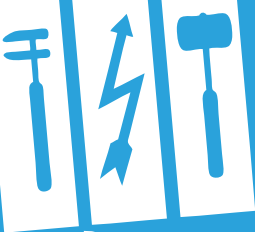
Además, **Talleres DP** proporciona a su Red un importante apoyo comercial a través de **Cursos de Formación Técnica y Soporte de Gestión**, para conseguir la máxima satisfacción de los clientes.

TALLERES ODP



Vía Dos Castillas 15, 1º M - 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)  
Tel: 34 - 91 351 83 86 - Fax: 34 - 91 351 81 04  
Contacto: talleresdp@dipart.es - www.talleresdp.es

En Talleres DP solo trabajamos con primeras marcas



# guía redes de talleres grupos de distribución

20  
ESPECIAL  
11



## Datos sede central:

C/ Joaquín Turina 2  
28224, Pozuelo (Madrid)  
Tel. 91 541 77 54  
Fax. 91 541 79 14  
eurotaller@eurotaller.com  
www.eurotaller.com  
gtruck@gtruck.com central@toptruck.es

## EUROTALLER /INTERTALLER/TOP TRUCK

**Empresa promotora y su gerente:** Group Auto Union España, Fernando Pardo, director general

**Director de expansión de la red en España:** EuroTaller, InterTaller- Carlos Calleja . Top Truck- José Francisco Moreno

**Especialidades:** Eurotaller-Mecánica, electricidad, diesel, chapa, pintura, neumáticos, mantenimiento. InterTaller- Mecánica, electricidad, diesel, chapa, pintura, neumáticos, mantenimiento. Top Truck-Vehículo Industrial

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 720 EuroTalleres en toda España . 81 InterTalleres en Córdoba, Granada, Málaga, Cádiz, Sevilla, Jaén, Albacete, Valencia, Alicante y Castellón. Top Truck, 72 en toda España

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** 4500 talleres en Europa (pertenecientes a la Red EuroGarage, incluidos los ubicados en España). Presencia en Austria, Dinamarca, Alemania, España, Francia, Italia, Holanda, Polonia, Eslovenia, Turquía, Reino Unido, Irlanda, Rusia y Brasil . Top Truck- Francia, Inglaterra, Alemania, Holanda, Ucrania

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** EuroTaller- Superficie mínima de 200 m2, 3 mecánicos . InterTaller- Local mínimo para dos puestos de trabajo. Top Truck- 400 m2 de taller, mínimo 3 mecánicos, especialista en Vehículo Industrial.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la a difusión del R 461/2011:** Campaña específica con cartelería en los EuroTalleres y octavillas para comunicar al cliente final (se adjuntan ambos elementos), apoyados por elementos y servicios de la Red como el libro de mantenimiento EuroTaller y la Garantía Nacional EuroTaller.

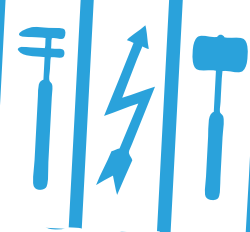
**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** EuroTaller- web corporativa con información técnica para el usuario final, de mantenimiento, corporativa, localizador de EuroTalleres y en el mini-site de cada uno de ellos, visita virtual al EuroTaller, ofertas disponibles, servicio de cita previa on line, etc..., servicio de Garantía Nacional EuroTaller en toda la Red, posibilidad de financiación de su reparación, promociones y acuerdos específicos para diversos colectivos.

**InterTaller-** Posibilidad de financiación de su reparación, cita previa, promociones y acuerdos específicos para diversos colectivos, y dos ofertas de temporada anuales orientadas al cliente final.

**Top Truck-** Financiación de las reparaciones, Garantía nacional, Seguro "paga solo si trabajas", programas de mantenimiento, cursos de conducción (CAP), Gestión de multas.







## CENTRO TÉCNICO



### Datos sede central:

C/ Profesor Ángel Lacalle, 23  
46014-VALENCIA

Director de expansión de la red en España:  
Aurora Clemente Sanz Coordinadora

## CENTROS TÉCNICOS GRUPAUTO (C.T.G)

**Empresa promotora:** GRUPAUTO S.A; Enrique Almendros Catalá

**Especialidades:** Principalmente mecánica y electricidad

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** Mantenemos la treintena. comunidad valenciana y Albacete.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** No

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:**

**Requisitos Mínimos:** Equipamiento Técnico Básico. Local con una amplitud adecuada. No inferior a 70-80m2. Formación y Titulación Apropiaada. Composición RRHH de al menos 2 integrantes en el Taller. Tener documentación a la que esté sujeta la actividad al día. Compromiso en Protección y Calidad medio-ambiental (tratamiento de residuos...). Pago Cuota inicial de adscripción asequible.

**Valores exigidos:** Profesionalidad. Respetar la política de proteger o incrementar el valor de la marca. Apostar por la Formación Continua.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la a difusión del R 461/2011:** Por gestión de abanderamiento, abastecen a sus centros de todos los recursos (papejería, folletos, posters, banderolas, indumentaria laboral necesarios para su funcionamiento), acompañado todo ello por una oferta en cursos de formación y promociones periódicas. Su objetivo es ofrecer mayor profesionalidad, ofrecer acciones y servicios centradas en el cliente final, mantener a sus colaboradores bien informados sobre las normativas vigentes. Proporcionarles soporte de apoyo para dar soluciones rápidas y adecuadas. Se apoyan en la documentación de ANCERA:

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Entienden que el mercado de la reparación está lleno de profesionales con buena preparación, con buen servicio, con buena publicidad, con buen marketing. Para que sean ellos y no otros los elegidos por el conductor apuestan por ser ágiles, por la mejora continua, por la Innovación y creatividad. Buscan y ofrecen la Excelencia en Servicios. Procuran estar atentos a los cambios del mercado, cubrir las necesidades de los usuarios, optimizar los recursos.





**Datos sede central:**  
 C/ Maestro Juan Corrales, 14-16 Entlo.2ª  
 Tel. 93 475 71 00  
 Fax 93 475 71 01  
 spgtalleres@serca.es/ www.serca.es

## SPG TALLERES

**Empresa promotora:** Grupo Serca / Carmelo J. Pinto, gerente  
**Director de expansión de la red en España:** Juan Carlos Rico  
**Especialidades:** Mantenimiento general del automóvil

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 170 Talleres / 36 Provincias (Albacete 1, Alicante 10, Avila 2, Badajoz 1, Barcelona 14, Burgos 2, Caceres 2, Cadiz 1, Castellon 14, Ciudad Real 1, Cordoba 5, Cuenca 2, Gijon 1, Guadalajara 4, Granada 2, Huelva 5, Huesca 1, Jaen 3, Las Palmas G.C. 2, Madrid 23, Malaga 12, Murcia 1, Navarra 1, Pontevedra 9, San Sebastian 2, Santander 1, Segovia 4, Sevilla 4, Soria 1, Tarragona 10, Tenerife 4, Teruel 6, Toledo 3, Valencia 10, Zamora 1, Zaragoza 6).

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** No

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Visión comercial, experiencia en el sector, equipamiento actualizado, y predisposición a adaptar sus instalaciones a imagen corporativa.

**Productos y servicios ofertados a la red por la empresa promotora:** Imagen corporativa, cursos de formación, información técnica, consultoría técnica línea 902, plataforma técnica on-line, congreso nacional, promociones, publicidad, catalogo productos marca propia (Serca), catalogo artículos promocionales, programa informático de gestión, congreso nacional, garantía reparación y asistencia nacional, acuerdos con flotas.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Campañas promocionales, ofertas, artículos de agradecimiento a la visita, garantía reparación y asistencia nacional.



**NUEVO REGLAMENTO UE 461/2010**

**SI TIENES UN COCHE, ¡esto te interesa!**

- ✓ 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.

www.serca.es

**REVISIÓN DE INVIERNO**

Le obsequiamos con un gorro de invierno SPG Talleres al realizar nuestra revisión de invierno, consistente en el cambio de aceite del motor, la comprobación del nivel del líquido anticongelante y el estado de la batería.

2010/11

UNA EXTENSA RED DE TALLERES A SU DISPOSICIÓN

10 años

CONSULTE NUESTROS REGISTROS PRECIOS

¡RECOMENDAMOS! POR SU SEGURIDAD, LA DE LOS SUVOS Y POR LA DE LOS DEMÁS, REVISE SU VEHÍCULO ANTES DE INICIAR UN VIAJE. ¡SU COCHE ESTÁ EN GARANTÍA, PREGUNTE POR LOS SERVICIOS FUERA DE LOS SERVICIOS OFICIALES DE LA MARCA, SIN QUE POR ELLO PIERDA LA GARANTÍA DEL FABRICANTE, NUESTRO REGISTRO NO LO PERMITE.

# SÚBASE AL TREN...

## DE LA MEJOR RED

LA RED SPG TALLERES LE OFRECE LOS MEJORES ARGUMENTOS PARA RENTABILIZAR AL MÁXIMO SU TALLER



**SPG**<sup>®</sup>  
TALLERES

- IMAGEN CORPORATIVA INTEGRAL
- INFORMACIÓN TÉCNICA ACTUALIZADA
- CONSULTORÍA TÉCNICA LÍNEA 900
- CURSOS DE FORMACIÓN PRESENCIALES
- GARANTÍA DE REPARACIÓN Y ASISTENCIA NACIONAL
- PROMOCIONES Y OFERTAS CONJUNTAS
- PROGRAMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN

+ INFO [www.serca.es](http://www.serca.es)

PATROCINADORES 

 **brembo**  
VILLAR<sup>®</sup>

 **DAYCO**  
MARKIV  
Automotive

 **Krafft**  
PROFESSIONAL

 **LEMFÖRDER**  
 **SACHS**

 **LUK**  **INA**  **FAG**  
SCHAEFFLER GROUP

 **MAHLE**  
ORIGINAL

 **FILTRES purflux**

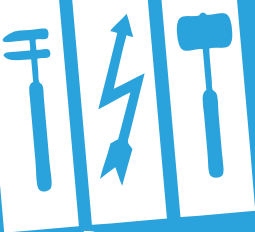
 **QH**

 **RH**  
roadhouse

 **TUDOR**

 **Valeo**

 **VARTA**  
BY JOHNSON CONTROLS



# guía redes de talleres grupos de distribución

20  
ESPECIAL  
11



## Datos sede central:

C/ Arturo Soria 337  
28033 MADRID  
Tel. 91 383 41 00  
Fax. 91 383 27 29  
tecno-centro@tecno-centro.com  
www.tecno-centro.com  
www.multimarca.com

## TECNO-CENTRO / MULTIMARCA

**Empresa promotora y su gerente:** Centro Holding España S.A. (C.G.A.- Alejandro Vicario)

**Director de expansión de la red en España:** Dulce Rodríguez Olaza

**Especialidades:** Mecánica en general talleres multimarca

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** Tecno-Centro: 122 talleres en toda España, desde 1980. Multi Marca: 4 puntos desde 2010.

Tecno-Centro: 122...etc. MultiMarca: 4 puntos, desde 2010.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** No.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Actitud comercial, equipamiento de diagnóstico y maquinaria específica.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la a difusión del R 461/2011:** Formación Comercial; animación comercial; comunicación gráfica al Usuario final; publicidad en zona.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Promociones, publicidad y campañas; Acuerdos comerciales con empresas privadas.



## Datos sede central:

C/ Arturo Soria 337  
28033 MADRID  
Tel. 91 383 41 00  
Fax. 91 383 27 29  
tecno-centro@tecno-centro.com  
www.multitaller.com



## MULTITALLER

**Empresa promotora y su gerente:** MultiTaller S.L.

**Director de expansión de la red en España:** Dulce Rodríguez

**Especialidades:** Talleres de reparación del Automóvil multidisciplinar

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 164 talleres repartidos por toda la geografía de España, desde el 2000.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** No

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Compromiso de cifra de compra con el distribuidor de la Zona.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Campañas de Comunicación. Promociones. Merchandising.

# LO LLAMAN AFTERMARKET PERO EN EUROPA LO LLAMAMOS MAGNETI MARELLI

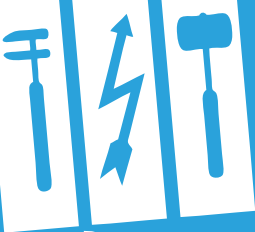
Una Red de Talleres Checkstar y 30 líneas de recambios originales. El máximo de garantía y fiabilidad



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

## MAGNETI MARELLI

Electronics and Components



# guía redes de talleres grupos de distribución

20  
**ESPECIAL**  
11

**Datos sede central:**

Cocheras, 4 -bajo G- portal 4

28007 Madrid

Tel. 91-5517123

Fax. 91-5021948

e-mail. Fernando@serviciostar.com

web. www.serviciostar.com

## SERVICIO TÉCNICO AUTOREPARACIÓN STAR

**Empresa promotora y su gerente:** GE.CO.RU.SA.- José Miguel Ibáñez Morant

**Director de expansión de la red en España:** Fernando Checa Isla

**Especialidades:** Mecánica; electricidad, electrónica, neumáticos, chapa y pintura

**Nº de puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 210 talleres repartidos por toda geografía española, incluidas las islas, desde 2001.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** No

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** 200 metros de local, 2 empleados, imagen de grupo la maquinaria adecuada para el trabajo que realice en sus instalaciones.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Se entregan gratuitamente dos promociones con regalos para los clientes, vehículo de sustitución, garantía recíproca fuera de la demarcación del taller.

**Datos sede central:**

Avda. Suiza, 1

C.T. Coslada (MADRID)

Tel. 91 670 71 64

Fax. 91 670 80 61

## PROXIMECA

**Empresa promotora y su gerente:** Cecauro Distribución, Jesús Lucas, Miguel Menéndez

**Director de expansión de la red en España:** Nicolás Alfaro

**Especialidades:** Mecánica general y electricidad

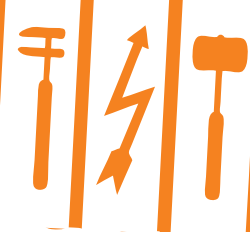
**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 25; Zaragoza, Valencia, Asturias, Cádiz. Desde 1996.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Francia

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** El taller debe ser buen cliente del asociado, con años de experiencia y abierto a las nuevas tecnologías.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:**

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Al usuario final le ofrecen, además de las campañas puntuales, cambios de la mas alta calidad y un servicio de reparación perfectamente respaldado por profesionales experimentados y en continuo proceso de formación.



**Datos sede central:**

Moncada, 9  
48002 BILBAO  
Tel 94 470 58 12  
Fax: 94 443 98 93)  
iarti@lausan.es  
www.tallerxxi.com  
www.lausan.es

## TALLER XXI

**Empresa promotora:** Especialidades Electricas Lausan, S.A. Ander Beldarrain, gerente

**Director de expansión de la red en España:** Iker Artiagoitia

**Especialidades:** Multiproducto (Consumo mantenimiento, electricidad y electrónica, Mecánica, iluminación, Sonido/Telefonía, Diesel, Maquinas y herramientas, climatización y sistema térmico, varios, Carrocería y pintura)

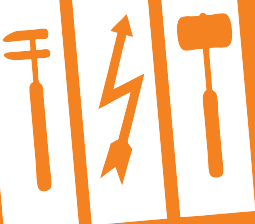
**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 57 (Cuenca, Valencia, Sevilla, Cádiz, Cáceres, Badajoz)

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Equipamiento e imagen corporativa

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Formación e información técnica. Recursos/Aplicaciones Informáticas (Gestión Taller LAUSAN)

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la a difusión del R 461/2011:** Comunicaciones y mailing: material informativo enviado como documentación a la red.





# guía redes de talleres distribuidores

20  
**ESPECIAL**  
11



**Datos sede central:**  
Avenida de la Industria, 25  
28760 Tres Cantos. Madrid  
Tel: 91 804 36 49  
Fax: 91 804 48 60  
comercial@impormovil.es  
www.autofit.es



## AUTOFIT

**Empresa promotora:** Comercial Impormovil S.A.

**Director de expansión de la red en España:** Ricardo Crespo

**Especialidades:** Mecánica, Chapa y Pintura, Servicio Rápido

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 78

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Si, en 14 países en Europa

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Ser pro activo, más de tres personas en el taller y ganas de mejorar continuamente.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010** fidelizando al conductor al taller de la red: Los asociados disponen de posters y folletos para comunicar al cliente la existencia de este reglamento y lo que significa. Está disponible en la sección de "Sabías que" en su página web. Este Reglamento ha sido defendido en múltiples eventos, incluso en alguno de ellos iniciativas personales del promotor en las marchas por el "Right to repair".

El año pasado fue el leit motiv de su convención y se estuvo informando en todo momento a los asociados de los avances en las negociaciones europeas.

Actualmente, los talleres cuentan con programas informáticos para conocer las obligaciones en cada una de las revisiones de los constructores de coches, además de los materiales de comunicación, y de un programa de mantenimiento propio para aquellos vehículos fuera del periodo de garantía.



**Datos sede central:**  
Ciudad de Asunción, 4  
Tel. 93 360 06 00  
Fax. 93 360 06 02  
e-mail: jareu@beycounion.com  
Página web: www.beycounion.com



## RED OFICIAL KONI

**Empresa promotora:** BeycoUnión, SA- Jorge Belloc

**Director de expansión de la red en España:** Jordi Areu Bima

**Especialidades:** Suspensión (amortiguadores y muelles).

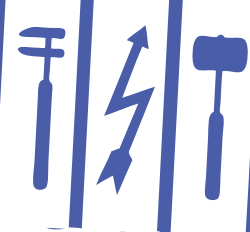
**Nº puntos de servicio en activo en España:** Talleres Autorizados Koni: 1073; Servicios Oficiales Koni: 59; desde Junio 1997

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Para pertenecer a la red, desde Industria se solicitó que se dieran cursos de formación porque la especialidad supone intervenir en la Reforma 9, catalogada como "de importancia"; la ley de 2008 del Registro Industrial menciona que el personal profesional debe estar en el taller debidamente inscrito en la especialidad correspondiente, con personal especializado y los medios técnicos necesarios.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** productos de la máxima calidad, bajo una filosofía de la marca con experiencia adquirida en la alta competición.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010** fidelizando al conductor al taller de la red: Transmisión de la información acerca de los derechos que el nuevo Reglamento proporciona al canal multimarca desde la empresa a los distribuidores y de estos a los talleres.





## AGRI POINT

### Datos de la sede central:

C/ Isla Graciosa, 3 1º  
28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)  
Tel.: 916 233 001/902 331 112  
Fax: 916 233 044  
Mail: luis.eugui@bridgestone.eu  
Web: www.firestone.eu/ág

**Empresa promotora:** Grupo Bridgestone

**Responsable de expansión de la red en España:** Luis Eugui

**Número de puntos de servicio en España:** 158

**Requisitos para pertenecer a la red:** Selección de los socios bajo unos estándares de calidad mínimos para ofrecer el mejor servicio al cliente y bajo un compromiso de marca. A cambio, se ofrece producto, servicios y respaldo en formación, identidad corporativa, publicidad, promoción, productos complementarios, etc.



## CONFORT AUTO



### Datos de la sede central:

C/ Severo Ochoa, 14-16  
03203 Elche Parque Industrial (Alicante)  
Tel.: 902 106 103  
Mail: info@comfortauto.com  
Web: www.comfortauto.com

**Empresa promotora:** Grupo Soledad

**Responsable de expansión de la red en España:** Joaquín Pérez

**Número de puntos de servicio en España:** 585

**Servicios de valor añadido de la red:** implantación de la norma ISO 9001. Con ella, la red se sitúa al frente del sector del neumático y la mecánica rápida al ofrecer a sus clientes un servicio de calidad que cumple con los más estrictos controles de calidad.

## BIKERS CLUB

### Datos de la sede central:

C/ Isla Graciosa, 3 1º  
28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)  
Tel.: 916 233 001 / 902 331 112  
Fax: 916 233 044  
Mail: info@bikers-club.es  
Web: www.bikersclub.es

**Empresa promotora:** Grupo Bridgestone

**Responsable de expansión de la red en España:** Álvaro Ferrer

**Número de puntos de servicio en España:** 94

**Requisitos para pertenecer a la red:** Bikers Club es una red europea de talleres especializados en el mundo de las dos ruedas. Ser cliente de Bridgestone, firmar un contrato de colaboración, cuota de consumo en neumáticos Bridgestone, identificación mínima consistente en una placa exterior y expositor de neumáticos y compromiso y participación activa en las promociones. A cambio, la red ofrece una amplia gama de productos y acciones de promoción, servicios, imagen y formación.



## EUROMASTER



### Datos de la sede central:

C/ Albarracín, 34  
28037 Madrid  
Tel.: 913 791 273  
Fax: 913 791 243  
Mail: info@euromaster.com  
Web: www.euromaster.com

**Empresa promotora:** Euromaster Automoción y Servicios

**Responsable de expansión de la red en España:** Alberto Laborde

**Número de puntos de servicio en España:** 115 talleres propios y 179 franquiciados (provenientes de Servirueda).

**Requisitos para pertenecer a la red:** una forma de entender el negocio similar a la de Michelin y la voluntad de estar acogido a un régimen de franquicia.

## EUROTYRE

### Datos de la sede central:

Avenida Barcelona, 211 Nave 6  
08750 Molins de Rei (Barcelona)  
Tel.: 902 101 718  
Fax: 902 153 068  
Mail: eurotyre@eurotyre.es  
Web: www.eurotyre.es

**Empresa promotora:** Neumáticos Arco Iris

**Responsable de expansión de la red en España:** Salvi Serra

**Número de puntos de servicio en España:** 149

**Iniciativas para promover el reglamento 461/2010:** folletos informativos en colaboración con Grupo Serca, cartelería en talleres, en la página web y programa de mantenimiento siguiendo el patrón de los fabricantes.



## CENTER'S AUTO

### Datos de la sede central:

Polígono Industrial Los Álamos. Carretera Atarfe-Sante Fe  
18230 Atarfe (Granada)  
Tel.: 902 530 253  
Fax: 958 401 262  
Mail: clientes@tiresur.com  
Web: www.centersauto.com

**Empresa promotora:** Tiresur

**Responsable de expansión de la red en España:** Luis Miguel Muñoz

**Número de puntos de servicio en España:** 35. Previsión de 80 a finales de 2011

**Requisitos para pertenecer a la red:** compromiso de trabajo con la marca GT Radial y voluntad de participar en un grupo que tiene como filosofía Win-Win entre promotores y asociados fomentando el sentimiento de pertenencia a la red. Compra anual de 600 unidades de la marca GT Radial, 300 unidades de otras marcas y pago de cuota de 50 euros.

**Iniciativas para promover el reglamento 461/2010:** libro de mantenimiento Center's Auto y acciones integradas en el plan de formación y en las comunicaciones a la red.



## FIRST STOP



### Datos de la sede central:

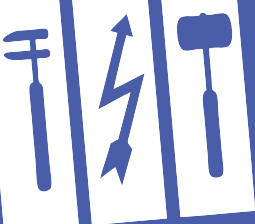
C/ Isla Graciosa, 3 1º  
28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)  
Tel.: 916 233 001 / 902 331 112  
Fax: 916 233 044  
Mail: firststop-sp@bridgestone.eu  
Web: www.firststop.es

**Empresa promotora:** Grupo Bridgestone

**Responsable de expansión de la red en España:** José Enrique González

**Número de puntos de servicio en España:** 430

**Requisitos para pertenecer a la red:** First Stop busca centros que permitan ofrecer una adecuada calidad de servicio. La búsqueda ya no es para cubrir un ámbito geográfico sino para encontrar candidatos con potencial que permitan seguir construyendo la red. Los aspectos cualitativos son calidad y atención al cliente. A cambio, First Stop proporciona una amplia gama de productos tecnológicamente avanzados y un completo paquete de herramientas de marketing, comunicación, promoción y formación.



# guía redes de talleres neumáticos

20  
**ESPECIAL**  
11

## GRUPO DRIVER

### Datos de la sede central:

Avenida Josep Tarradellas, 8-10  
08029 Barcelona  
Tel.: 933 636 040  
Fax: 933 636 042  
Mail: info@grup-driver.com  
Web: www.drivercenter.es



**Empresa promotora:** Driver Neumáticos y Servicios

**Responsable de expansión de la red en España:** J. Miguel Delgado

**Número de puntos de servicio en España:** 170

## OMNIA MOTOR

### Datos de la sede central:

C/ Viriato, 47 Planta 14  
08014 Barcelona  
Tel.: 933 663 555  
Fax: 933 663 559  
Mail: info@omniamotor.com  
Web: www.omniamotor.com



**Empresa promotora:** Omnia Motor

**Responsable de expansión de la red en España:** Juan Carlos Coderch

**Número de puntos de servicio en España:** 28

**Requisitos para pertenecer a la red:** Toda la red es de propiedad, no son franquicias. La política de captación del usuario final y su fidelización es una pauta marcada desde la central dirigida a todas nuestras tiendas, comunicada y ejecutada de forma homogénea por las mismas. Su valor diferencial es la excelencia en el servicio, la profesionalidad y la adaptabilidad a las necesidades de cada usuario.

## RODI

### Datos de la sede central:

Avenida Tortosa, 23  
25005 Lleida  
Tel.: 973 240 100  
Fax: 973 237 909  
Mail: info@rodi.es  
Web: www.rodi.es



**Empresa promotora:** Rodi

**Responsable de expansión de la red en España:** José Esteve Oro

**Número de puntos de servicio en España:** 138

## SEAS 24 HORAS

### Datos de la sede central:

Rambla Ferrán, 53 2º 1ª  
25007 Lleida  
Tel.: 902 170 995  
Fax: 973 225 853  
Mail: administracion@seas24horas.com  
Web: www.seas24horas.com



**Empresa promotora:** 20 socios accionistas y 56 colaboradores asociados

**Responsable de expansión de la red en España:** Miguel Brunet

**Número de puntos de servicio en España:** 456 talleres, 305 puntos de asistencia en carretera y 415 talleres móviles.

**Requisitos para pertenecer a la red:** No hay costes de afiliación ni cuotas. Seas 24 Horas es una red para el servicio y asistencia a los clientes de socios y asociados. Su valor añadido es su vocación de servicio y no la venta de productos. Además, aporta la gran profesionalidad de los miembros de la red y una amplia cobertura peninsular.

## TRUCK POINT

### Datos de la sede central:

C/ Isla Graciosa, 3 1º  
28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)  
Tel.: 916 233 001 / 902 331 112  
Fax: 916 233 044  
Mail: luis.eugui@bridgestone.eu  
Web: www.truckpoint.es



**Empresa promotora:** Grupo Bridgestone

**Responsable de expansión de la red en España:** Luis Eugui

**Número de puntos de servicio en España:** 193

**Servicios de valor añadido de la red:** Truck Point es un programa del Grupo Bridgestone especializado en neumáticos de camión y autocar. Formado por profesionales del sector, su objetivo es ofrecer un servicio integral a las flotas en la gestión del neumático. Además, cuenta con un serie de servicios como la asistencia en carretera 24 horas los 365 días al año. Gracias a disponer de los medios más modernos y ágiles, ofrece un servicio de máxima calidad y eficacia.

## VIALÍDER

### Datos de la sede central:

Avenida de los Encuartes, 19  
28760 Tres Cantos (Madrid)  
Tel.: 902 352 222  
Fax: 914 105 099  
Mail: administración@vialider.es  
Web: www.vialider.es



**Empresa promotora:** Neumáticos Michelin España Portugal

**Responsable de expansión de la red en España:** Miguel Pereda

**Número de puntos de servicio en España:** 275

**Servicios de valor añadido de la red:** especialistas altamente cualificados gracias a los programas de desarrollo profesional Vialíder y calidad de servicio garantizada gracias al seguimiento de los miembros de la red de una eficaz metodología de trabajo desarrollada por Michelin. Garantía de productos y servicios y un elevado número de puntos de servicio.

## VULCO

### Datos de la sede central:

C/ Campezo, 1 Parque Empresarial Las Mercedes  
28022 Madrid  
Tel.: 917 461 840  
Fax: 913 291 015  
Mail: info@vulco.es  
Web: www.vulco.es

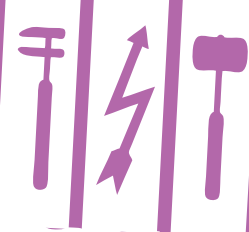


**Empresa promotora:** Goodyear Dunlop Tires

**Responsable de expansión de la red en España:** Alberto Villarreal

**Número de puntos de servicio en España:** 194

**Requisitos para pertenecer a la red:** Ser especialista en neumáticos. Tener mentalidad empresarial, estar orientado al cliente y valorar la pertenencia a un grupo.



## TIENDAS AURGI

### Datos de la sede central:

C/ Rey Pastor, 11  
28914 Madrid  
Tel.: 918 295 530  
Fax: 916 861 834  
Mail: ald@aurgi.com  
Web: www.aurgi.com



**Responsable de expansión de la red en España:** Javier Gutiérrez  
**Número de puntos de servicio en España:** 27

## MIDAS

### Datos de la sede central:

C/ Almazara, 2  
28760 Tres Cantos (Madrid)  
Tel.: 902 101 351  
Fax: 918 065 959  
Mail: midas@midas.es  
Web: www.midas.es



**Empresa promotora:** Midas España, Alain Flipo, gerente  
**Responsable de expansión de la red en España:** Carlos Díaz  
**Número de puntos de servicio en España:** 152 centros, 130 gestionados en régimen de franquicia y 22 propios

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** El servicio de Midas se extiende a: Revisión y mantenimiento, Amortiguadores, Frenos, Aceite, Neumáticos, Baterías, Aire acondicionado, Correas de distribución, Diagnóstico electrónico, Tubos de escape.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Acuerdo de colaboración con FACUA-Acción en Comunicación por el que informa a los conductores sobre su libertad para elegir el centro donde realizar el mantenimiento de su coche sin riesgo de perder la garantía, trabajo avalado por el reglamento 461/2010, así como de otros derechos como usuario de talleres de reparación de vehículos.

## AUTOEQUIP

### Datos de la sede central:

C/ Riera de Targa, 73  
08339 Vilassar de Dalt (Barcelona)  
Tel.: 937 530 121  
Fax: 937 508 710  
Web: www.autoequip.es



**Empresa promotora:** Centres Autoequip  
**Responsable de expansión de la red en España:** Francesco Frassinetti  
**Número de puntos de servicio en España:** 17

## NORAUTO

### Datos de la sede central:

Centro Comercial Albán  
Crtra. Ademuz, km 2,9  
46100 Burjassot (Valencia)  
Tel.: 902 505 252  
Fax: 963 901 882  
Web: www.norauto.es



**Empresa promotora:** Norauto España  
**Responsable de expansión de la red en España:** Benoit Nonnon  
**Número de puntos de servicio en España:** 54

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** Auto-centros multimarca abiertos de Lunes a Sábado 12 horas sin interrupción.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Programa de mantenimiento personalizado equivalente al recomendado por el fabricante con una base de datos superior a los 100.000 modelos de vehículo con más de 4.800 planes de mantenimiento diferentes.

## FEU VERT

### Datos de la sede central:

C/ Condesa de Venadito, 1º izqda.  
28027 Madrid  
Tel.: 912 724 600  
Fax: 913 679 284  
Web: www.feuvvert.es



**Empresa promotora:** Feu Vert  
**Responsable de expansión de la red en España:** Ana Sumastre  
**Número de puntos de servicio en España:** 83; 320 en Francia y 9 en Portugal

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** el cliente puede venir con o sin cita previa, las ubicaciones en centros comerciales facilitan al cliente el mantenimiento del coche, los precios fijos por operación y conocidos por adelantado evitan las sorpresas, la garantía nacional se extiende entre 2 y 5 años en función del producto, los precios finales de venta al público son de lo más competitivo del mercado, ofrecen un amplísimo surtido de marcas de recambios y accesorios siempre de la mejor calidad, atienden a cualquier marca y modelo de coche.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** están ultimando un programa de revisiones nuevo que permite mantener la garantía del constructor. Estará terminado esta primavera.

## VIPAUTO

### Datos de la sede central:

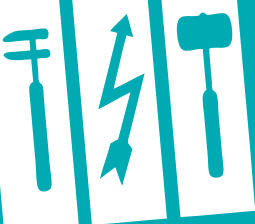
C/ dels Traginers, 3 Polígono Industrial Vara de Quart  
46014 Valencia  
Tel.: 963 742 339  
Fax: 963 742 832  
Mail: vipauto@vipauto.org  
Web: www.vipauto.org



**Empresa promotora:** Servicios del Automóvil Altaiz  
**Responsable de expansión de la red en España:** José Arias  
**Número de puntos de servicio en España:** 7

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** Programa de Menús a precios cerrados en los servicios de Aceite y Frenos.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Se realiza desde la recepción de taller, comunicando a todos los clientes que precisan realizar operaciones de mantenimiento que disponen de la información del fabricante y pueden llevar a cabo las operaciones que éste establece sin perder la garantía de origen tal y como recoge el Reglamento (UE) Nº 461/2010 de la Comisión de 27 mayo de 2010. En estos casos se documenta en la factura y se anexa el mantenimiento realizado recomendado por el fabricante. Trabajan con la información de Robert Bosch (ESItronic) y sus equipos de diagnosis. Refuerzan la comunicación del reglamento a través de su cartelería.



## YOFINDO

### Datos sede central:

Riera de Targa 73  
08339 Vilassar de Dalt, Barcelona.  
clientes@yofindo.com  
www.yofindo.com



**Empresa promotora:** YOFINDO Global Network; Año 2010

**Responsable de expansión de la red en España:** Sr. Lluís Vinardell

**Especialidades:** Comercio online, marketing local y online, central de compras de productos y servicios, Formación para profesionales y gestión del negocio.

**Número de puntos de servicio en España:** 600 talleres concertados

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** amplia oferta de Neumáticos, atención telefónica gratuita, seguimiento postventa. Oferta de servicios complementarios.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Ser taller que trabaje o quiera trabajar con neumáticos, conexión a internet. **Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** La red de talleres recibirá formación exclusiva en la reglamentación 461/2010 y tendrá posibilidad de equiparse con elementos para su gestión.

## ADA

### Datos sede central:

Avda. América, 37 - 28002 MADRID

**Director de expansión de la red en España:** Nieves Villalibre Travesi

**Empresa promotora:** ADA, Ayuda Del Automovilista, S.A.

**Especialidades:** Reparación de automóviles y servicios al automóvil y automovilista

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 150 red nacional

Presencia fuera de nuestras fronteras: Portugal

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** Mantenimiento y reparación de vehículos, asistencia en viaje, servicios jurídicos y seguros.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Cartera de socios, acuerdos con colectivos para mantenimiento y reparación.



## RACC

### Datos sede central:

Avda. Diagonal, 687  
08028 Barcelona  
Tel. 93 495 5037  
www.racc.es

**Empresa promotora y su gerente:** Acaservi, Daniel Cornudella

**Director de expansión de la red en España:** Silveri Beltran

**Especialidades:** Asistencia en carretera y reparación in situ,

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** Todo el territorio nacional. 1.011 bases operativas

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Con corresponsales

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** Reparación in situ y diagnóstico electrónico.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Calidad de servicio, Vehículos de auxilio en carretera, Tarjeta de transporte

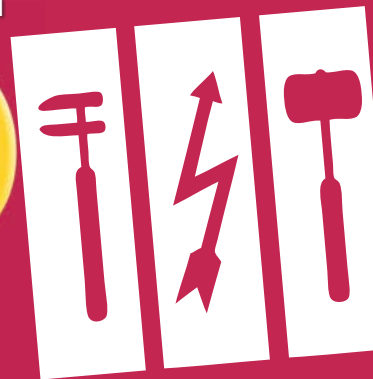
**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** Automóvil Club líder en España



# ESPECIAL 2011 GUÍA REDES DE TALLERES

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil

# C & P



Suplemento especializado de

myt

Acoat Selected



International Body Shop Network

#### Datos sede central:

Feixa Llarga, 14-20  
08040 Zona Franca, Barcelona  
Tel. 93 267 09 41 / 267 08 00  
Fax. 93 267 08 23  
Juan.sanchez@akzonobel.com  
<http://www.sikkens.es>

## ACOAT SELECTED

**Empresa promotora:** Akzo Nobel Car Refinishes

**Responsable de expansión de la red en España:** Juan Sánchez Bleda

**Especialidades:** Carrocería y pintura

**Número de puntos de servicio en España:** 51, previsiones de ampliación 2011 en 5 puntos más

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** 1200 puntos en Portugal, Francia, Italia, Irlanda, Reino Unido, Bélgica, Holanda, Alemania, Austria, Suecia, EEUU.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Auditoría incorporación a la red. Imagen corporativa, contrato indefinido y exclusividad de productos Sikkens, 600m<sup>2</sup>, mínimo de 6 empleados productivos, maquinaria adecuada para el desarrollo del negocio de carrocería y pintura.





**Datos sede central:**  
 Avda. de Cristóbal Colón s/n,  
 P.I. El Henares  
 19004, Guadalajara, Spain  
 Tel. 949 20 91 07  
 Fax. 949 20 91 38  
 www.glasurit.com

## GLASURIT/ratio-Repair Shop/WARRANTY

**Empresa promotora:** BASF Coatings, Glasurit

**Especialidades:** Reparación de carrocerías RATIO-Repair-Shop es un centro de beneficios en forma de una unidad de trabajo completa e independiente para la reparación rápida de pequeños defectos.

**Ventajas:**

- Mayor volumen de negocio
- Se mantienen los clientes existentes y se obtienen nuevos clientes (servicio rápido)
- Cabina libre para otros trabajos
- Menores tiempos de inactividad y espera

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 60

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** Los compromisos con el cliente son 5: Garantía, Sin cita previa, Precios cerrados, Reparación en 24h, Calidad.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** BASF ofrece una garantía de por vida en el sistema completo de pinturas para la reparación Glasurit. No es transferible y es válida durante toda la vida del vehículo, siempre y cuando siga siendo propiedad del titular original del certificado.

**Garantía Glasurit**  
 Su garantía de por vida

**Glasurit le ayuda a conseguir clientes**

El agente asociado de GARANTÍA GLASURIT cuenta con el apoyo de la más amplia red de repuestos que existen en el sector profesionalizado y una garantía especial para sus servicios. Una garantía de su calidad y seguridad de que los está proporcionando en todos los puntos de venta.

**¿Qué también se beneficia del programa GARANTÍA GLASURIT?**

- Aunque mantenga muchos clientes antiguos, la amplia gama de colores de su taller y, de sus materias, podrá atraer a los nuevos.
- Además, el aumento de ventas de coches que incluye el aumento de repuestos que trae consigo profesional y a atraer a clientes de nuevos clientes.
- Además, como agente asociado de GARANTÍA GLASURIT, puede tener la seguridad de que su taller funciona con eficiencia y de que ofrece la tecnología más avanzada.

**¿Cómo ser agente asociado de GARANTÍA GLASURIT?**

Obviamente, primero deberá tener el sistema de pintura, además que debe de contar con el sistema de pintura de BASF Coatings y el personal que se encargará de la pintura, así como de la documentación más reciente. Antes de convertirse en agente asociado de GARANTÍA GLASURIT, el representante de Glasurit deberá ir a su taller para confirmar si cumple los requisitos de calidad. Si todo está correcto, entonces recibirá el paquete de apoyo de ventas de GARANTÍA GLASURIT con todos los datos de la actividad de marketing.

**Calidad publicitaria**

El programa GARANTÍA GLASURIT ofrece materiales promocionales que puede utilizar para atraer a nuevos clientes de servicios asociados que ofrece.

- Certificado**  
 La documentación de la garantía ofrece tranquilidad.
- Folleto Informativo**  
 Para facilitar la imagen de color que tiene su taller.
- Cartel exterior**  
 Atrae a los clientes que visitan su taller y que no se van sin haber comprado.
- Colgante para el espejo**  
 Ofrece a sus clientes una imagen profesional de su taller y atrae a nuevos clientes al taller.
- Soporte de talleres para el conductor**  
 Suerte a la comodidad de los clientes sobre el programa.





**Datos sede central:**  
 Avd. Diagonal, 561  
 08029 Barcelona  
 Tel. 932 276 049  
 Fax. 932 276 204  
 fivestar.refinish@esp.dupontefinish.com  
 www.dupontfivestar.es

## DuPont Five Star

**Empresa promotora:** DuPont Refinish; Daniel Camarasa, Director de DuPont Refinish Ibérica

**Director de expansión de la red en España:** Julio Hernández, Coordinador Five Star

**Especialidades:** Chapa y pintura

Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación: 149

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** la Red española forma parte de la Red Five Star europea que en 2009 logró la importante cifra de 1.000 talleres asociados en Europa. La red Five Star fue iniciada en 1996 y está presente en nueve países: Bélgica, Alemania, Holanda, Suiza, Portugal, España, Francia, Italia y Reino Unido.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Aceptación por parte de los responsables de la red en base a unos criterios presentes en contrato; desde imagen, colaboraciones con el taller hasta la mentalidad del gerente y la cultura empresarial de su negocio. El objetivo de Five Star es que sus Asociados se conviertan en negocios productivos y de éxito. Los altos estándares que la red Five Star exige a sus Asociados constituir la mejor garantía de que el cliente recibirá un servicio impecable en un taller referente en su zona.

**Productos y servicios ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la difusión del R 461/2011:** DuPont Refinish siempre ha creído en la importancia de proporcionar a sus talleres mucho más que pintura, porque sabe que el éxito de un taller no se consigue sólo utilizando unos productos de pintura de gran calidad, sino que también hay que fomentar la formación continua y la difusión de la información. Por ello se ha informado a los asociados de la campaña europea Right to Repair, R2RC, presentada en España por ANCERA, y los talleres que así lo han deseado se han unido a esta campaña.

El mercado está en continuo cambio, y ahora no va a ser menos. La responsabilidad de la compañía es apoyar a sus Asociados para que estén preparados para estos cambios, y que sean empresas con la solidez necesaria para afrontarlos. Cualquier acción que piense en el futuro y la seguridad del taller independiente es bien recibida.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Para el propietario de un vehículo, una reparación Five Star es garantía de una reparación perfecta y un servicio impecable. Las ventajas para los propietarios de vehículos incluyen:

- Recogida gratuita del vehículo en el lugar del accidente;
- Presupuesto claro y preciso, unido a un servicio profesional y de calidad superior;
- Vehículo de cortesía;
- Asistencia para realizar los trámites con la aseguradora;
- Técnicos con gran experiencia;
- Las tecnologías de reparación más modernas y respetuosas con el medio ambiente;
- Garantía de por Vida en los acabados de pintura de DuPont Refinish;
- Garantía del fabricante en los recambios;
- Eliminación de abolladuras sin pintar;
- Pequeños retoques;
- Comprobación electrónica de la geometría de la dirección;
- Revisión de los elementos de seguridad del vehículo;
- Lavado y aspirado del vehículo reparado;
- Reparaciones rápidas y precisas.





Datos sede central:  
 Polígono Industrial La Ferreria  
 Avda. La Ferrería 4-6  
 08110 Montcada i Reixac - Barcelona  
 CFiberica@ppg.com  
 Tel. 00 34 935 611 006  
 Fax. 00 34 935 751 697  
 http://www.certifiedfirst.com

## CertifiedFirst

Empresa promotora: PPG Iberica Sales Et Services, SL

Director de expansión de la red en España: Xavier Pegueroles

Especialidades: Talleres de carrocería - chapa y pintura

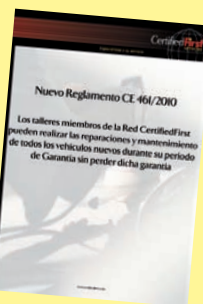
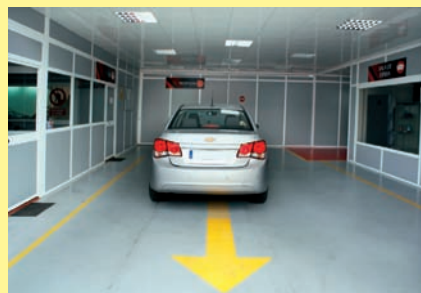
Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación: 130 talleres repartidos por toda España

Presencia fuera de nuestras fronteras: América y Europa

Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España: Los centros de reparación que deseen formar parte de CertifiedFirst deben demostrar que disponen de una serie de servicios para sus clientes y que utilizan procesos, productos y equipos óptimos para realizar reparaciones de calidad. Para ello, son auditados periódicamente por un técnico especialista. Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red, para la a difusión del R 461/2011:

Desde CertifieFirst se ha diseñado material publicitario para que el taller de la red pueda dar a conocer a sus clientes los beneficios que le supone el nuevo R461/2010.

Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final: Todos los talleres CertifiedFirst pueden garantizar de por vida las reparaciones de pintura. Además, los talleres reciben formación sobre cómo reducir el tiempo de estancia del vehículo en el taller gracias a la metodología CertifiedFirst son encuestados periódicamente por una empresa externa con el fin de conocer su grado de satisfacción en el momento de reparar su vehículo en un taller de la red. De este modo, el taller puede valorar el grado de satisfacción de sus clientes y tomar las acciones oportunas.







**Datos sede central:**  
 Avda. de Cristóbal Colón s/n,  
 P.I. El Henares  
 19004, Guadalajara, Spain  
 Tel. 949 20 91 07  
 Fax. 949 20 91 38  
 www.glasurit.com

## R-M/ratio-Repair Shop/WARRANTY

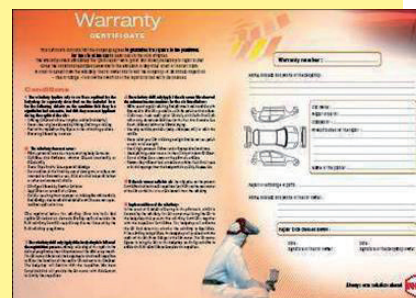
**Empresa promotora:** Basf Coatings, R-M

**Especialidades:** Reparación de carrocerías

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 50

**Servicios diferenciadores ofertados al conductor:** Sistema completo de pintura garantizado de por vida en vehículos particulares. La garantía es asignable al siguiente propietario del vehículo. Pack de comunicación para venta activa de la garantía al conductor. Mayor frecuencia de visita del cliente (inspección anual de las áreas reparadas).

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red para promover el R 461/2010 fidelizando al conductor al taller de la red:** BASF ofrece una garantía de por vida en el sistema completo de pinturas para la reparación R-M. No es transferible y es válida durante toda la vida del vehículo, siempre y cuando siga siendo propiedad del titular original del certificado.



**Datos sede central:**  
 Lean SixSigma. Por otro lado, los clientes de los talleres  
 Avda. Orovilla 14, 28041 Madrid  
 Tel. + 34 916155444  
 Fax. + 34 916158687  
 Spies Hecker GmbH, Horbeller Strasse 17 D-50858 Köln  
 Tel. + 49 223460193940  
 Fax. + 49 223460191490  
 www.spieshecker.com  
 www.identica-online.com  
 www.cui-online.com

## Identica/CUI

**Empresa promotora:** Spies Hecker, Dupont Performance Coatings Ibérica SL

**Director de expansión de la red en España:** Miguel Ángel Egido

**Especialidades:** Chapa y pintura.

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** Identica: 19 en España; CUI: 43 en España

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** Identica: inicio año 2000 Alemania; CUI: inicio año 2000 Alemania. 529 en todo el mundo (USA; Austria, Italia, GB, Portugal, Suiza, Suecia, Polonia, Hungría, Rusia, Dinamarca, República Checa).

**Productos y servicios ofertados por la empresa promotora a los talleres de la red:** Formación Técnica, Gestión y Marketing, Plan Publicidad y Marketing, Imagen Corporativo y Medidas B to C.

**Productos y servicios ofrecidos por la red al usuario final:** Coches de Cortesía, Pick-up and Delivery Services, Reparaciones Rápidas, Garantías de Calidad. Garantía de 30+5 años (5 años por la reparación y 30 por la pintura), Identica Garant; CUI: Garantía de 30 años por la pintura, ColorGarant.





Red Internacional de Talleres Especialistas

**Datos sede central:**

Avd. Diagonal, 561  
08029 Barcelona  
Tel.93 227 6165  
Fax. 93 227 6220  
victoria.ortega@esp.standex.com  
www.repanet.es



## Repanet: Red Internacional de talleres especialistas

**Empresa promotora:** Standex; Lourdes García, directora

**Director de expansión de la red en España:** Victoria Ortega

**Especialidades:** Talleres de Chapa y Pintura

**Nº puntos de servicio en activo en España y ubicación:** 37

(últimos en incorporarse: Andalucía: T. El rubio en Aznalcollar, Sevilla. Cataluña: T. Avileo en Cerdanyola del Vallés y CIX: Centro Integral Xapa en Vallfogona de Balaguer, en Lleida. Castilla León: Hilario Velazquez Talleres en Orgaz, Toledo. C. Valenciana: J. Jumar, en Castellón; bajas: Ramal dos Galos en Bueu, Pontevedra y Torreca Paints en Seseña) Previsiones de ampliación 2011 en 45 puntos.

**Presencia fuera de nuestras fronteras:** 600 aprox en Alemania, Bélgica, Holanda, Francia, Italia, Reino Unido, Noruega, Finlandia, Suecia, Dinamarca, Austria, España y República Checa. Nació en 2002 en Alemania para expandirse año tras año por el resto de países.

**Requisitos recomendados para pertenecer a la red en España:** Superficie mínima del local. No se establecen criterios mínimos respecto a la superficie del local, si bien la mayoría de talleres que forman parte de Repanet cuentan con amplias instalaciones, donde cada vez más a menudo el cliente tiene un espacio propio.

Existen diferentes perfiles de negocio, pero la dirección de la mayoría de los talleres tiene muchas cosas en común. Los gerentes, o dueños son tremendamente receptivos, en constante evolución, apuestan por la mejora continua y no sólo velan por la seguridad de su negocio sino que tratan de anticiparse al devenir del mercado. Comprenden la importancia del intercambio de know-how no sólo técnico, también de negociación o casos específicos de situaciones de mercado.

Ven los beneficios del trato personalizado, honesto y abierto con el cliente, además del énfasis en la calidad en todos los servicios que prestan.

**Productos, servicios, documentación, etc. ofertados por la empresa:** Siguiendo la línea de apoyo para mejorar la rentabilidad de los talleres continuarán con la apuesta que ya realizaron en 2010 de dar formación en temas de peritación. Este año será una formación más avanzada que ayude a profundizar a los recepcionistas en aquellos temas en los que el día a día no les permite avanzar. Es probable que además también se incluya en la oferta algún curso específico para reparadores.

Standex sigue apostando igualmente por la formación en su Centro de Información de Benicarló, donde este año se llevarán igualmente a cabo cursos Standex Efficient para mejorar la eficiencia de los pintores, cursos de reparación rápida para técnicos y receptores, cursos de gestión y de marketing para gerentes y los encuentros de profesionales de la posventa que se vienen realizando desde el año pasado. La gestión y motivación del personal, fue otro de los temas en los que Standex hizo hincapié en 2010, ante una situación que en la que también profundizarán. La otra línea de acción que viene siendo habitual es la de incidir en la gestión, sea a través de programas específicos de formación y conocimiento de las herramientas o programas que ya utilizan, o del conocimiento de otros nuevos.

Definitivamente la búsqueda de oportunidades y la diferenciación serán el tema clave de este 2011

El concepto de red varía ligeramente dependiendo de si es mecánica o carrocería, aunque en todas está el ánimo de apoyar al taller en su camino hacia la profesionalización y creo que se está haciendo un importante esfuerzo porque ese apoyo se materialice del mejor modo posible, siempre teniendo en cuenta las diferentes velocidades que a veces llevan los talleres en su desarrollo.

Repanet se sustenta en cinco pilares principales:

**Imagen:** Ofrecemos al taller la posibilidad de aprovecharse de una marca de ámbito internacional, pero somos flexibles, ya que apostamos firmemente por la imagen de marca de su propio taller.

**Formación:** Ponemos a disposición del taller un programa formativo completo en áreas de negocio, técnicas, comerciales y de gestión.

**Reuniones y foros de intercambio:** a nivel nacional e internacional

**Servicios de Valor añadido:** mejores ofertas con proveedores de servicios.

**Consultoría y asesoramiento técnico, financiero, organizacional, y comercial.**

Año a año la oferta se va actualizando, teniendo especialmente en cuenta que en la red contamos con talleres que son pioneros en muchas materias, y que nos sirven de guía y ejemplo para el resto de talleres.

Además, los talleres Repanet también fueron los primeros en conocer y beneficiarse de la campaña dirigida al usuario final "Con que pintamos su coche" lanzada por Standex y que promueve un mejor conocimiento del automovilista no sólo del proceso de la reparación y del tipo de productos que intervienen en la misma, sino del tipo de taller al que llevan a reparar su coche.

**Productos y servicios diferenciales ofrecidos por la red al usuario final:** Repanet cuenta con perfiles diferentes de talleres, pero todos coinciden en la importancia de la atención al cliente. Por eso, en mayor o menor medida intentan adecuar su servicio a las necesidades, exigencias o expectativas que tienen sus clientes actuales y potenciales, ofreciendo vehículos de cortesía, facilitando el alquiler de vehículos, con coches de sustitución, y ofreciendo en algunos casos servicio de recogida y entrega, o servicio de revisión pre-ITV.

La incorporación de nuevos servicios va determinada por las necesidades que transmiten día a día los talleres.



Rep@net

STANDOX

## Repanet, la red de talleres Especialistas de Standox le propone:

Mejorar la **rentabilidad y la eficiencia** de su negocio, con el consejo técnico y financiero del grupo consultor de Standox.

La participación en foros de **intercambio Internacional y Nacional** fuera y dentro de nuestras fronteras.

**El asesoramiento y la colaboración con un equipo de expertos en comunicación** que potenciará la imagen del propio taller, con un diseño conjunto y medidas de marketing individualizadas.

**Oportunidades de negocio adicional** con particulares y grandes clientes.

Acepte el reto y pase a formar parte de la red Repanet, la red de talleres de chapa y pintura con más proyección dentro de Europa. Deje que su taller se beneficie del conocimiento del mercado y la experiencia del equipo de Standox, la marca líder en la producción de pinturas para el automóvil.

Si desea más información sobre la red y cómo formar parte de ella, consulte nuestra página web: [www.repanet.es](http://www.repanet.es) o contacte con nosotros en el 93 227 61 65.





# Al alcance de tus manos



Our Precision. Your Advantage



MANN-FILTER - Perfect parts. Perfect service.



DELIVERING THE DIFFERENCE



[www.ad-europe.com](http://www.ad-europe.com)