

339

julio / agosto 2011

www.mryt.es



10

IGER
CUMPLE 50 AÑOS



16

FIRAICRAG,
a la primera va la vencedora



26

Los EuroPremium 2011
ya tienen nombres



28

AMORTIGUADORES:
cuestión de seguridad



mundo recambio y taller

mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

Dunlop lleva la tecnología de competición a la calle.
Experimenta el agarre real y el poder de la frenada.
Aumenta el placer de conducir.



BMW Motorsport
Technical Partner



NEUMÁTICOS DUNLOP
con tecnología de competición

Las asociaciones más fuertes sólo se producen cuando se unen productos de primera clase. Durante años, Dunlop ha sido socio estratégico de los constructores de vehículos.

BMW no es una excepción y, gracias al know-how de Dunlop, crea vehículos con las máximas prestaciones en agarre y frenada.

Todo neumático Dunlop incorpora tecnología de competición. ¡Experimenta el placer de conducir en estado puro sobre cualquier superficie!



www.dunlop.es

ADEMÁS

MANN+HUMMEL y sus valores diferenciadores
Los socios de **AD Parts**, eventos y celebraciones
Tenneco Ride&Drive, explicar y probar
ContiTech y **Recambios Gaudí**, informando



08



10

(a)

Actualidad

- 08 **FABRICANTES**
MANN-FILTER, los valores de una marca
Ricardo Peris, jefe de ventas AM de Mann+Hummel Ibérica nos los explica.
- 10 **FABRICANTES**
Multitudinario y festivo
50 aniversario de ICER en Pamplona.
- 12 **FABRICANTES**
En contacto directo
Sesiones informativas ContiTech para talleres en Recambios Gaudí.
- 13 **FABRICANTES**
Garantizándose el futuro
La planta burgalesa de Johnson Controls en plena fabricación de baterías para Start&Stop.
- 16 **DISTRIBUIDORES**
FIRaicrag: superando las previsiones
Una iniciativa, la primera, resuelta con solvencia.
- 20 **DISTRIBUIDORES**
IV Jornadas de puertas abiertas de AD Grupo Regueira: un nuevo éxito
En su sede de Lugo.
- 22 **DISTRIBUIDORES**
AD Levante, aniversario multitudinario
Lo celebraron en Almassora, Castellón.
- 24 **DISTRIBUIDORES**
Encuentros de Negocio de AD Jiménez Maña
Una isla llena de talento y proyectos.
- 26 **TALLERES**
EuroPremium: los mejores de la red EuroTaller
los 14 elegidos de 2011 ya tienen nombre.



12



14



16



22



20

(tc)

Técnica

- 14 **FABRICANTES**
Lo último de Tenneco en amortiguación
Probado en sus instalaciones británicas de Nuneaton.



(t)

Temas del mes

- 28 **MERCADO**
Es la seguridad, conductor
Mercado posventa de amortiguadores



43



24

Cuatro meses más para conseguir los objetivos

Aunque tradicionalmente estamos en una época en el que muchas cabezas tienen las expectativas puestas en las merecidas vacaciones (importantes y necesarias) otras, sin embargo, ven con más dudas que certezas, el último cuatrimestre.

Es algo comprensible, haciendo balance de los meses anteriores: la situación, sin ser crítica como la de muchos otros sectores, no ha sido la más cómoda y, a entender de muchos, algo menos positiva que la del pasado año.

Cambios en los comportamientos del conductor, en su política de contención de gastos, debido a la situación que se atraviesa en la economía, han supuesto una modificación a la baja en las operaciones en el taller; y de ahí hacia arriba en la cadena de valor.

Las noticias con las que bombardean los informativos respecto a los problemas de determinados países de la zona Euro, las dudas de las inversiones externas, y el impacto en nuestra economía, lejos de tranquilizar, auguran más nubarrones que cielos soleados, y esa corriente de pesimismo lastra los ánimos y no ayuda a cimentar la confianza en el consumo, modificando las prioridades de los ciudadanos (de los conductores, básicamente, que son, al fin y al cabo, los que deciden entrar con su vehículo en el taller).

Esta es la realidad, y especular sobre los cambios que pudieran venir derivados de un cambio de signo político en nuestro Gobierno (caso que fueran positivos, que eso nunca se sabe), de momento no es más que eso, mera especulación; cualquier modificación tarda en cristalizar y percibirse claramente en el día a día del Estado, y de nuestro sector, por ende.

Ante esta tesitura, no queda otra que, tras la pausa para buscar un descanso, que suponga aliviar la carga del periodo laboral y alimentar la serenidad, con la mente abierta como para poder echar un vistazo a nuestra labor de una forma distanciada, sin la presión del día a día, volver a la carga los próximos cuatro meses con empeño, habiendo valorado algunas estrategias emprendidas (¿han sido buenas, malas, regulares?), iniciar con entusiasmo y motivación el regreso al trabajo y (en la medida de lo posible) emprender alguna que otra nueva acción que se haya podido percibir como interesante, o bien seguir la estrategia marcada previamente, si esta ha sido finalmente calificada como satisfactoria, para lograr los objetivos marcados.

Parece contradictorio mencionar el trabajo en el periodo vacacional, pero no lo es; no se trata de estar pensando a todas horas en proveedores y clientes mientras estamos vistiendo chanclas, polo y bermudas (en la playa, la montaña o donde toque), pero siempre hay un momento en el que hacer alguna reflexión, tomar alguna nota mentalmente. A veces, las ideas surgen paseando tranquilamente por ahí, y viendo determinados proyectos de otros sectores, de otros mundos, muy lejos de nuestra posventa, que pueden ser aplicables, con sus debidas adaptaciones.

A más de uno le ha pasado, nos consta.

Así que les deseamos unas estupendas vacaciones, relajadas y felices, porque se las merecen; pero además que les ayuden a reforzar su operativa en septiembre, y lograr lo previsto al acabar este ejercicio.

Les dejamos con este número, donde recogemos la mucha actividad que el sector ha creado con el fin de que tenga una repercusión positiva en los resultados de sus compañías.

¡Nos vemos en septiembre! (¡iii Y algo antes en nuestra web!!!).



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 Vinyals

ernest@ceiarsis.com

Redacción

Manel Martínez

manel@ceiarsis.com

Colaboradores

Hermógenes Gil, Christian Machío,

Raquel Robalo, José Carlos Velasco

Sección constructores

Ernest Vinyals, Yvonne Rubio

PUBLICIDAD

Glòria Viñals

gloria@ceiarsis.com

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Antonio Forgione

antonio@ceiarsis.com

SUSCRIPCIONES

Departamento propio

suscripciones@ceiarsis.com

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 Vinyals



Ha desarrollado varios sistemas de reutilización, preparación y conservación

Tratamientos de agua Mann+Hummel

No solo de filtros para la automoción vive la gigante alemana **Mann+Hummel** que también ha desarrollado varios **sistemas para la reutilización, preparación y conservación del agua**. Estos sistemas, además, destacan por su sencillez, versatilidad y por adaptarse a las necesidades de los consumidores. Basados en tecnologías como la ósmosis inversa, los reactores biológicos de membrana o la ultrafiltración, sus soluciones más conocidas son las series Klar, MemBio y RevO.

La **serie Klar** (en la imagen) es un sistema de ultrafiltración ideal para su uso en municipios rurales

de pequeño tamaño, ciudades, fábricas, plantas de producción de alimentos, mataderos u hoteles y complejos turísticos. Es capaz de eliminar partículas extrañas y bacterias con una turbidez inferior a 0,1 NTU. La **Serie MemBio**, pensada para municipios rurales situados en zonas aisladas, fábricas o el mantenimiento de fincas, trabaja con un sistema de eliminación biológica y un procedimiento de separación de membrana con los que elimina sustancias en suspensión y microorganismos con la ayuda de unas membranas de fibras huecas. Por último, la **serie RevO** recurre a la ósmosis inversa que, en combinación con membranas de poliamida seguras y de alto rendimiento logra una gran retención de sales a la vez que garantiza un caudal de paso elevado. También está planteada para ser usada en fábricas, en el mantenimiento de inmuebles y fincas, en la minería, en los sectores del gas, el petróleo y las centrales eléctricas y en municipios rurales aislados. ●

 www.mann-hummel.com



La Comisión Antipiratería para el Automóvil

Nace C.A.P.A.

La junta directiva de **AFIBA**, la Asociación de Fabricantes e Importadores de Bienes de Equipo para Automoción, acordó el pasado 7 de julio la creación de una **comisión antipiratería**. Denominada **C.A.P.A. (Comisión Antipiratería para el Automóvil)**, su función será analizar y emprender acciones en aras de solucionar el importante problema de la piratería del software de diagnóstico y que afecta gravemente a los fabricantes de soluciones de diagnóstico. Liderada por **ANCERA** y **AFIBA**, C.A.P.A. se ha puesto en marcha con quince miembros, todos ellos fabricantes, pero está abierta a otros colectivos como las asociaciones de talleres y las marcas de automóviles. En sus primeros pasos utilizará la estructura de **ANCERA** como plataforma.

España es líder en piratería y el sector independiente multimarca ha querido intervenir para solucionar este grave problema. Se trata de sensibilizar al sector del automóvil y de recoger documentación para finalmente, si procede, denunciar en nombre de sus miembros a quien haga de este delito su profesión. Con estas acciones se intenta que las empresas puedan trabajar más, que los talleres de automóviles no tengan problemas de reparar con equipos y software que les dejen colgados a mitad de la reparación y, sobre todo, que los coches, tan complejos hoy en día, no estén expuestos a graves averías mientras circulan. ●

 www.ancera.org



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




Soluciones diésel de esta marca se impusieron en el circuito alemán

Las tecnologías Delphi triunfan en Nürburgring


Varias soluciones tecnológicas **Delphi** demostraron sus prestaciones y robustez en las recientemente celebradas **24 Horas de Nürburgring**. Los **Peugeot RCZ** que se impusieron en la categoría D1T para vehículos diésel de entre 1,7 y dos litros estaban motorizados con un sistema de inyección Delphi prácticamente estándar y completaron en el duro circuito alemán 3.299,14 kilómetros.

La modificación principal llevada a cabo en el motor 2.0 HDi de los Peugeot RCZ consistió en un aumento de la presión del turbo con el que el par motor pasó de 340 Nm a 400 Nm y la potencia de 120 Kw a 150 Kw. El sistema common rail de 2.000 bares con válvulas compensadas Multec e inyectores de servo-solenoides fabricados por Delphi se adaptó a las exigencias del motor durante la prueba. Solo se cambió la definición de la boquilla para optimizar el patrón de pulverización dado que, al aumentar los niveles del turbo, se generaba una mayor turbulencia. La nueva configuración incrementó al máximo el caudal de combustible contribuyendo a un aumento del par y de la potencia. No hizo falta modificar la bomba de combustible ni los refrigeradores de aire y radiadores de sobrealimentación, que formaban parte del equipamiento Delphi original. Sí que se modificó el software de la unidad de control electrónico (ECU) estándar permitiendo que Peugeot recalibrase la cartografía del motor para adaptarse a las exigencias de una carrera de resistencia con el motor reajustado. ●


 www.delphi.com



Nuevo **catálogo de componentes de cabina 2011/2011 de febi bilstein**. Reúne componentes para la reparación de mecanismos inclinables de la cabina como cilindros, bombas de agua o pestillos y todos ellos están fabricados con calidad equivalente al original. Se puede pedir a través de la web de febi bilstein o a través del distribuidor habitual de esta marca identificándolo con la referencia febi 9022. ●

 www.febi.com

Lo último de **Bosal** es el **catálogo de vehículo industrial TBI (Truck-Bus-Industrial)**. En él recopila más de 600 referencias en escapes para camión, autobuses y vehículos industriales así como elementos como abrazaderas (representan el 40% del consumo de recambios para industrial), flexibles (la gama Bosal al respecto cuenta con ochenta referencias que cubren más del 25% del consumo de recambios), tubos de enlace, juntas anillos, codos, tapas de lluvia o tubos lisos de unión. ●

 www.catalogue.bosal.com



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



Los modernos sistemas antibloqueo y los mejores programas de estabilidad no garantizan una completa seguridad si los amortiguadores desgastados se sustituyen por amortiguadores de inferior calidad. Sólo las piezas de recambio originales garantizan una óptima combinación entre la electrónica y la suspensión del vehículo. Los amortiguadores SACHS están diseñados específicamente para satisfacer los requerimientos de cada modelo de vehículo.

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

SACHS es una marca de ZF


SACHS

www.zf.com/es

EQUIP AUTO

DEL 11 AL 15 DE OCTUBRE 2011

PARC DES EXPOSITIONS • PARIS NORD VILLEPINTE

De martes a viernes : 9h-18h • Sábado : 9h-17h

LA FERIA INTERNACIONAL DE TODOS LOS EQUIPAMIENTOS PARA TODOS LOS VEHÍCULOS



EQUIPE SU FUTURO



Solicite su
PASE GRATUITO en
www.equipauto.com
>>> Código : **APGRMRYT**

Promosalons España - Tel : 91 411 95 80
promosalons@promosalons.es



Concretamente el centro de producción de Gifhorn (Alemania)

Miembros de A.I.R. visitan una fábrica de Continental-Teves

Una expedición de quince miembros de **A.I.R. (GECORUSA y Agerauto)** visitó recientemente la **fábrica de Continental Teves** en la localidad alemana de **Gifhorn**, cerca de Wolfsburg. Acompañados por los principales responsables de Continental Teves en España, estos distribuidores pudieron conocer los procesos de producción de esta planta donde se fabrican componentes como conjuntos de freno, reguladores de fuerza de frenado, fuelles de suspensión para vehículos de alta gama o electromotores para sistemas híbridos.

El viaje no solo fue de carácter profesional, la expedición de A.I.R. también visitó la **AutoStadt**, la ciudad del automóvil de **Volkswagen**, uno de los museos multimarca más importantes del mundo. Allí admiraron más de 200 modelos de todas las épocas pertenecientes a más de cincuenta marcas. ●

📍 www.agerauto.es / www.conti-online.com / www.gecorusa.com

Auto Distribution International (ADI) ha reconocido a **NGK Spark Plug Europe** como **"Proveedor del Año 2010"**.

El grupo de distribución multinacional ha premiado, entre otras habilidades, la calidad del producto, la gestión logística y las acciones de marketing del fabricante japonés de bujías y sondas lambda. NGK logró la máxima calificación en todas las categorías de la evaluación anual de proveedores de ADI. En la imagen, posa con el premio **Norbert Schmalfluss**, gerente general de ventas y marketing del mercado de accesorios de NGK Spark Plug Europe. A su lado, el director general, **Toru Matsui**. ●

📍 www.ad-europe.com / www.ngk.es






Con capacidad para 100.000 tipos de producto

Nuevo almacén de Klarius en Coslada (Madrid)

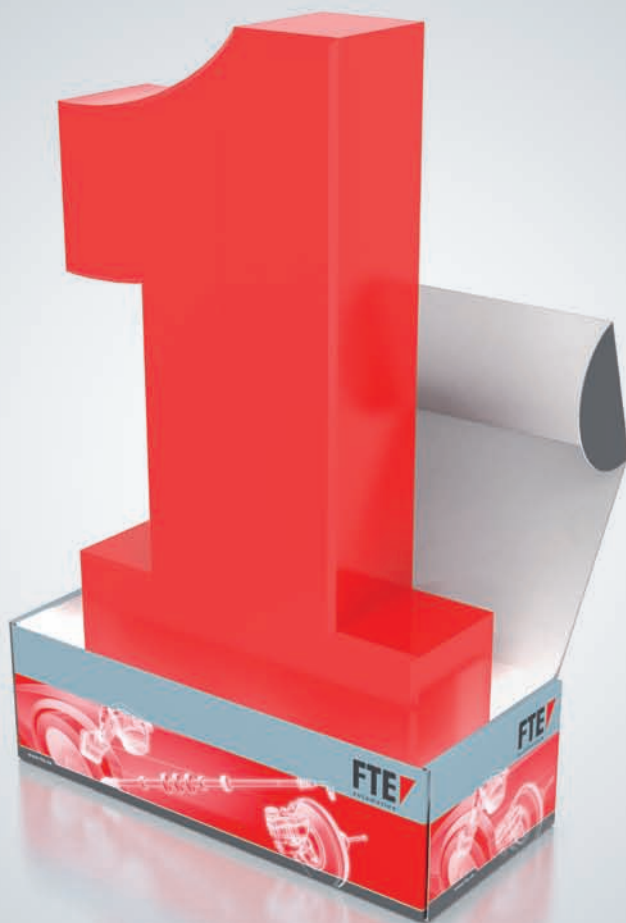
Este mes de julio está prevista la puesta en marcha del **nuevo centro de almacenaje y de distribución** de **Klarius** en la localidad madrileña de Coslada. La multinacional de origen británico ha invertido 5 millones de euros en estas nuevas instalaciones que superan los 4.000 metros cuadrados y tienen capacidad para 100.000 unidades de los productos y componentes que Klarius pone a disposición de la posventa: componentes eléctricos y de suspensión, correas, accesorios de motor, escapes, etc.

Sobre este nuevo almacén, **Paul Hannah**, director de Desarrollo Comercial Internacional de Klarius, comentó: *"el consejo decidió, muy poco después de adquirir la empresa QH en febrero del año pasado, que invertiríamos en una plataforma de fabricación y distribución en España que mejoraría considerablemente los niveles de servicio y generaría una unidad de distribución mucho más competitiva y profesional en el Sur de Europa. Ya contamos con una sólida base de distribución en el Reino Unido, Alemania y Francia, y contamos con varias plantas de fabricación de gran magnitud en el Reino Unido y Alemania. España ahora será nuestro centro de distribución para toda la península ibérica, y también un importante centro de fabricación que abastecerá no sólo a la España peninsular sino también a Portugal, Andorra, las Islas Canarias y las Baleares"*. En septiembre serán inauguradas oficialmente estas instalaciones. ●

 www.klarius-qh.com

También hemos publicado en www.mryt.es

- Brembo renueva su web
- Los distribuidores no manipulan gases fluorados, solo los transportan
- Equip Auto 2011 ya tiene reservada el 70 por ciento de la zona de exposición
- Facom lanza nuevas herramientas
- ContiTech procede contra la falsificación de correas de transmisión
- La UGAC celebra su tradicional "Cena de la Amistad"
- Hella lanza una nueva división especializada en vehículos industriales
- Grupo Serca promociona los componentes de frenado
- Ufi Filters equipa a modelos de Grupo Hyundai-Kia Motors
- Neveras por amortiguadores Sachs y Boge
- Campaña de amortiguadores Monroe 4x3
- El Launch Endurance remonta y alcanza el podio en Alcarràs
- Ramón Marcos, reelegido presidente de CONEPA
- Abrinsa edita el Catálogo de Eevalunas 2011-12
- Autopromotec 2011: muchos más visitantes extranjeros
- Sergio Noriega, nuevo director general de Valeo Service España
- CESVIRecambios lanza una oferta con descuentos en sus piezas
- NGK lanza el Catálogo de Coches 2011/2012



PRIMERA OPCIÓN MUNDIAL

FTE automotive – INTELLIGENCE IN MOTION

FTE automotive es un fabricante de primer equipo de componentes para frenos y embragues. Somos el líder mundial de sistemas de accionamiento hidráulico de embragues. Un éxito que se basa en la máxima satisfacción del cliente. También puede beneficiarse de ello en el mercado de postventa. Con recambios originales y un servicio superior con una única prioridad: su satisfacción y la de sus clientes.

 www.fte.de

RICARDO PERIS,
JEFE DE VENTAS AM DE
MANN+HUMMEL IBÉRICA NOS
CUENTA PORQUÉ
“EL VERDE Y AMARILLO PARA
MUCHOS ES RELIGIÓN”



MANN-FILTER, los valores de una marca

Todos tenemos en mente una serie de marcas consideradas como importantes dentro del sector del Recambio Independiente en España. Las consideramos importantes sobre todo por su elevado nivel de penetración en el mercado, presencia que les otorga notoriedad, independientemente de los esfuerzos en marketing que puedan realizar.

Sin duda **MANN-FILTER** está entre ellas, es la marca de filtros con mayor cuota de mercado en nuestro país y, globalmente, podemos decir que es una marca conocida y reconocida. Pero ¿Cómo se ha llegado hasta ahí? ¿Qué o quién ha hecho que esto sea así?

MANN-FILTER way

MANN-FILTER siempre ha tenido una forma determinada de comportarse en el mercado, un comportamiento que le ha granjeado una enorme afinidad con el **Taller Independiente**, con el **Distribuidor de Recambios** y con el **Fabricante de Vehículos** y que le ha otorgado los niveles de presencia antes comentados. Y ese comportamiento ha venido predeterminado con una serie de valores. Valores en el más amplio sentido de la palabra, valores que van desde lo económico a lo ético y que descansan en dos premisas fundamentales: calidad y rentabilidad.

Safety first, Quality always

MANN FILTER, “seguridad primero, calidad siempre”: nuestra marca se define siempre desde el punto de vista de la seguridad y de la calidad.

Seguridad en todo lo que se refiere a las personas que integramos la Compañía, siguiendo siempre una estricta normativa de prevención de accidentes; pero también seguridad en todos los procesos para generar confianza en nuestros clientes y proveedores.

Y ¿Qué decir de la Calidad? Los parámetros de **Calidad** en los que se basa la Compañía entroncan con la cultura de cero defectos. Cuando el Fabricante de un Vehículo o el Taller Independiente apuesta por MANN-FILTER, sabe que está trabajando con el producto que cumple con los estándares de calidad más elevados del mercado. ¿Cuánto vale la seguridad que otorga montar un filtro MANN-FILTER?

Cuando hablamos de Calidad hablamos de tecnología, de innovación, de fabricación, de materias primas. Pero además, la cultura de cero defectos engloba todos los procesos en los que se ve envuelta la Compañía, desde la producción hasta la gestión de la venta, la contratación, la formación o la preparación de un pedido. Todo en MANN+HUMMEL se ve envuelto en un halo de Calidad y genera una enorme confianza, tanto para los que trabajamos aquí como para nuestros clientes y proveedores.



MANN-FILTER defiende valores que van desde lo económico a lo ético; el fomento de estos valores es lo primero que te inculcan cuando entras en esta empresa; quedas imbuido de todo lo que implica, y lo transmites a los demás.



MANN-FILTER siempre ha tenido una forma determinada de comportarse en el mercado, un comportamiento que le ha granjeado una enorme afinidad con el Taller Independiente, con el Distribuidor de Recambios y con el Fabricante de Vehículos.



Una marca "Premium" para distribuidores y talleres "Premium".



El equipo de Zaragoza de baloncesto femenino, tercero en la máxima competición nacional, se llama MANN-FILTER

Fabricar filtros en España

MANN+HUMMEL es una gran Compañía alemana, una empresa familiar que tiene más de 40 ubicaciones en los cinco continentes y que está cumpliendo sus primeros 70 años de vida. Pero no es solo eso. En tiempos difíciles como los actuales, donde rigen criterios de deslocalización en muchas multinacionales, **MANN+HUMMEL ha apostado muy fuerte por España**. En Zaragoza se encuentra la fábrica de filtros más importante de nuestro país y una de las más importantes de Europa. Desde 1964, la anterior FILTROS MANN y la hoy MANN+HUMMEL IBÉRICA, han fabricado más de 500 millones de filtros -desde 2.006 en una fábrica nueva-; actualmente da trabajo a alrededor de 700 personas y contribuye socialmente -por diferentes medios- y económicamente -mediante el pago de sus impuestos- al desarrollo del país.

Rentabilidad

Es otra de las premisas en las que se basa la política comercial de MANN+HUMMEL. **El cliente de nuestra marca debe ganar dinero con nosotros, es irrenunciable**. Todos conocemos la batalla comercial que se libra en la calle, sobre todo en productos de alta rotación. MANN-FILTER debe garantizar un "justo precio" para el mejor filtro del mercado que implique rentabilidad para Taller y Distribuidor.

Pero no solo eso; para luchar en un mercado de alta competencia, se deben emplear otras armas además de garantizar la rentabilidad económica, hablamos de armas que garanticen la rentabilidad "funcional". Hablamos de **gama, servicio y atención comercial**, y puede que ahí resida el "hecho diferencial" de MANN-FILTER.

Una gama de 3.800 referencias en filtración no está al alcance de cualquier marca de filtros -bueno, realmente de ninguna que no sea MANN-FILTER-.

Una cobertura de parque del 98% en España y una cuota de servicio del 95% marcan la diferencia frente al resto.

Una red comercial formada específicamente en filtración e implicada con el mercado da ese "plus" de confianza a nuestros Distribuidores en la gestión del día a día.

A fin de cuentas, hablamos de una **marca "Premium" para distribuidores y talleres "Premium"**.

Integridad, respeto...excelencia

En MANN+HUMMEL nos regimos por un **Código de Conducta** y una **Carta Social** que garantiza un comportamiento intachable de todos los que formamos parte de esta gran familia. Esta forma de comportarnos trasciende al mercado y garantiza altas cuotas de seguridad en nuestras relaciones con clientes y proveedores.

Integridad, respeto, liderazgo, trabajo en equipo, enfoque y un comportamiento basado en la "ética de los negocios" y en prácticas que garanticen la excelencia en nuestra forma de acercarnos al mercado, son valorados como positivos y garantizan nuestra presencia en el mismo por muchos años. A fin de cuentas, **MANN+HUMMEL apuesta siempre por el largo plazo** y no por comportamientos que busquen una rentabilidad inmediata.

Espíritu deportivo

Últimamente se ha promovido algún evento deportivo de apoyo al sector. Como en tantos otros, han abundado las camisetas verdes y amarillas en las que se enfundan trabajadores y amigos de MANN+HUMMEL para hacer deporte juntos, y más si es por una buena causa. Y este es otro de los valores de MANN-FILTER, el espíritu deportivo, espíritu que implica grandes dosis de competitividad bien entendida, de trabajo en equipo, de sufrir juntos para al-

canzar un objetivo común. Bien **corriendo, en bicicleta o jugando al baloncesto** -no en vano, el **equipo de Zaragoza de baloncesto femenino, tercero en la máxima competición nacional se llama MANN-FILTER**- nuestro afán es el mismo que en nuestro trabajo diario: **ser mejores, competir, ser los primeros**.

Verde y amarillo

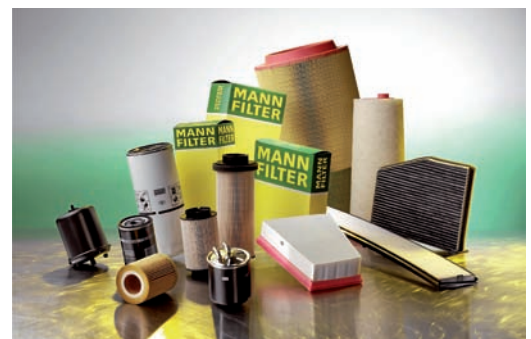
El fomento de estos valores es lo primero que te inculcan cuando entras en esta empresa. Te exigen una implicación y la demostración palpable de que respetas el mercado con un comportamiento adecuado. Al final, quedas imbuido de todo lo que implica MANN-FILTER y lo transmites a los demás.

Quizá ahí resida la fuerza de una marca, en sus valores. Y quizá por ello, **para muchos Distribuidores de Recambios y para muchísimos Talleres en España, "el verde y amarillo es religión"**. ●

📞 www.mann-hummel.com



MANN-FILTER dispone de una gama de 3.800 referencias en filtración, con una cobertura de parque del 98% en España y una cuota de servicio del 95%.





50 ANIVERSARIO DE ICER: JORNADA LÚDICO DEPORTIVA

Multitudinario y festivo

La plana mayor de ICER, comandada por su presidente, Víctor Ruiz, organizó una jornada para celebrar el cincuenta aniversario de la empresa a la que asistieron más de 200 invitados entre amigos, autoridades, clientes, proveedores y personal de la compañía.

Un cumpleaños merecido, agradable, y muy bien organizado, a la que fue un honor y una delicia asistir y que fue un punto de encuentro y unas jornadas a recordar.

Deporte y diversión

Tras la llegada al hotel, y después de un *lunch*, los invitados se trasladaron al Circuito Los Arcos, Circuito de Navarra para realizar diversas pruebas deportivas que hicieron las delicias de los asistentes:

- Karting a dos mangas (clasificatoria y carrera)
- Rescate de vehículo (en dos equipos, tirar de un vehículo accidentado a lo largo de una línea de conos sin tocar ninguno. gana el mejor tiempo).
- Mickey Mouse (slalom entre conos, prueba de habilidad y rapidez de manejo del volante con Mazda MX5 modificados, sin ABS ni control de tracción).
- Vuelta rápida en circuito en vehículos GT de competición (Porsche 911 GT, Dodge Viper GT, barqueta Radical, Nissan 350Z GT).

Tras una pausa para la comida, se siguieron realizando diversas actividades:

- Visita guiada al circuito
- Simuladores de carreras
- Conducción deportiva (a los mandos de un Seat Ibiza Kit Car con 200 CV para circuitos de competición)
- Conducción segura (frenada emergencia y maniobra evasiva sobre mojado)

Cena de gala

Posteriormente, tras el regreso al hotel, el evento discurría en un plano más relajado, con la Cena cocktail en el *Palacio de Guendulain* donde se produjeron diversos parlamentos, en los que su presidente se dirigía a los asistentes para agradecerles su presencia e incidir en la vocación exportadora de la compañía, que va a seguir manteniéndose en un futuro con la misma solvencia de siempre.

Como colofón, se realizó la entrega de premios por equipos de las pruebas del día en el Circuito. ●

① www.icerbrakes.com



Víctor Ruiz, en su alocución



Un enclave estupendo para la cena



Multitudinario

COMPETICIÓN Y DIVERSIÓN EN EL CIRCUITO DE NAVARRA



Con la distribución y los talleres. Eso es lo que han pretendido ContiTech y Recambios Gaudí con la celebración de unas jornadas informativas a las que asistieron talleres clientes y tiendas de recambios de la firma distribuidora. En ellas, personal de ContiTech dio interesantes consejos e información técnica sobre la correa de distribución.



Pablo Llorente, instructor de ContiTech, en la sesión informativa a talleres.

CONTITECH y RECAMBIOS GAUDÍ ORGANIZARON UNAS SESIONES INFORMATIVAS

En contacto directo

El pasado mes de junio **ContiTech España** y **Recambios Gaudí**, socio del grupo de distribución **GEORUSA**, organizaron unas sesiones informativas en la que técnicos de ContiTech así como personal del departamento comercial y de marketing describieron la gama de correas de la marca de origen alemán, repasaron algunas cuestiones técnicas sobre este componente y dieron interesantes consejos para proceder del modo más correcto y eficaz al cambio de la correa. Asistieron a estas sesiones informativas talleres clientes de Recambios Gaudí así como sus tiendas de recambios.

Durante estas sesiones ContiTech España anunció que tiene previsto impartir más por todo el territorio español en los próximos meses. Esta iniciativa constata la clara apuesta de esta división de la gigante **Continental** por el mercado de reposición, mercado en el que también es uno de los principales proveedores y al que le dedica gran atención.

Día 1, talleres

El 6 de junio se reunieron en las instalaciones de Recambios Gaudí en Parets del Vallès una treintena de talleres clientes de la empresa distribuidora. **Antonio Tejada**, gerente de Recambios Gaudí, ejerció de anfitrión de la sesión informativa que la llevó a cabo el instructor de ContiTech **Pablo Llorente**. También asistieron a la reunión **Manel Real** y **Catherine Chatellard**, responsable/director comercial y responsable de marketing de **ContiTech España** respectivamente y **Joan Duc**, de **Representaciones Perujó**.

La charla de Pablo Llorente fue de gran interés para los electromecánicos presentes por su carácter práctico. El técnico de ContiTech, tras repasar la **historia de Continental**, su paulatino crecimiento y cómo fueron naciendo sus diferentes divisiones que la conforman, explicó la **evolución del automóvil y de la correa** para constatar como este componente ha ido mejorando a medida que evolucionaban los vehículos y los motores en particular.

Hechas estas explicaciones, describió la **gama de correas ContiTech** (las **Conti-V Multirib Elast**, la acanalada **Elast**, las trapeziales, etc.), cuál es el **procedimiento de construcción de una correa**, basado en un cordel de fibra extremadamente resistente y les recordó a

Manel Real, responsable/director comercial de **ContiTech España**, dirigiéndose a los representantes de las tiendas de recambio de Gaudí.



los allí presentes que no se debe almacenar una correa más de cinco años. ¿Por qué? preguntó a los talleres, porque se endurecen al perder los aditivos. Llorente repartió entre los asistentes distintas muestras de materiales utilizados en la fabricación de correas para que comprobaran la resistencia de los materiales empleados.

Tras recordarles que pueden obtener **información sobre las correas** ContiTech en **AutoData** y en la web **www.contitech.de/aam-es**, procedió a enumerar una serie de **consejos** que el taller debe aplicar en el proceso del **cambio de correa**. Por enumerar algunos: antes de cambiarla, comprobar por donde se ha deteriorado; prestar atención a las indicaciones de montaje de los fabricantes de automóviles; utilizar en el montaje herramientas especiales y en ningún caso recurrir, por ejemplo, a destornilladores o no someter nunca a los componentes de la transmisión de la correa a disolventes corrosivos. Llorente también insistió en una cuestión vital, la **tensión de la correa**. Recordó a los asistentes que el 80% de las roturas de la correa está causado por una tensión incorrecta. Al hilo de esta cuestión, realizó una demostración de cómo funciona el medidor de tensión Conti BTT que ahora es capaz de realizar la medición exacta en hertzios. También de

forma práctica, mediante un simulador de un motor, dio prácticos consejos para montar de forma correcta una correa.

Por último, habló de **ética en los talleres**. Subrayó que el taller debe ofrecer el mejor servicio al cliente para fidelizarlo: instalar recambios de calidad, promover a través de la formación continua la capacidad profesional de los empleados, realizar presupuestos transparentes y factura detalladas, avisarle sobre los futuros cambios de correas, frenos, etc, recomendarle mantenimientos preventivos, etc.

Día 2, distribuidores

El día siguiente tocó reunión con las **tiendas de recambios de Gaudí**. En esta ocasión la cita fue en el Hotel W de Barcelona y fue prácticamente idéntica a la del día anterior, con los mismos asistentes (Tejada, Llorente, Real, Chatellard y Duc) pero cambiando a los talleres por los recambistas. Precisamente por este cambio, Llorente dio más importancia a algunas cuestiones de gran importancia para las tiendas como, por ejemplo, el almacenamiento pero, en líneas generales, explicó lo mismo que la jornada anterior. ●

📍 www.contitech.de/aam-es/
www.recambiosgaudi.com



LA PLANTA BURGALESA DE JOHNSON CONTROLS FABRICA BATERÍAS PARA EL SISTEMA START-STOP

Garantizándose el futuro

Johnson Controls inauguró el pasado mes de junio en su planta de Burgos la primera línea de montaje de baterías para la tecnología Start-Stop. El destino de estas baterías es inicialmente primer equipo pero ya nos avanzaron que en pocos años estarán disponibles para la posventa. La firme apuesta de Johnson Controls por su fábrica de Burgos es una gran noticia para el tejido industrial de Castilla y León.

La planta de *Johnson Controls* de **Burgos** ya fabrica **baterías** especialmente desarrolladas para satisfacer las demandas de energía de los vehículos equipados con el sistema automático de parada y arranque **Start-Stop**. El pasado 1 de junio se inauguró oficialmente la **línea de montaje de este tipo de baterías**. La puesta en marcha de esta línea es muy importante para la firma de origen estadounidense ya que esta nueva gama de baterías Varta se montará en origen en un buen número de modelos de automóviles equipados con el sistema Start-Stop, sistema que, recordemos, permite ahorrar combustible para así cumplir con la normativa de control de emisiones que entrará en vigor en 2012 y que exige que las emisiones de CO₂ no superen los 130 gramos por kilómetro.

Ejemplo de competitividad

Prueba de la relevancia del inicio de esta línea de producción es que asistieron al acto de inauguración el vicepresidente de *Johnson Controls Power Solutions EMEA* (zona del sur de Europa y del Mediterráneo en la que está englobada España), **Eric Mitchell**; **Carlos Lorente**, director general de Johnson Controls en España; el director comercial **Marc Schaudt** y, como no, el director de la planta, **José Manuel Domingo**. La vitalidad de la fábrica burgalesa también es una buena noticia para la zona y, por extensión para Castilla y León, ya que garantiza la conservación de un buen número de puestos de trabajo (290). Por tal motivo, cortó la cinta, junto con Eric Mitchell, **Juan Vicente Herrera**, presidente de la *Junta de Castilla y León*. En su discurso, Herrera destacó que la inauguración de esta línea de producción es una noticia de primera página para la Comunidad Autónoma que preside y que Johnson Controls es un ejemplo de competitividad porque cumple los tres factores que la determinan: innovación, apertura al exterior y soluciones de logística.

Las nuevas baterías **Varta Start-Stop Plus** que se han empezado a fabricar en Burgos desta-

can por su alta potencia para satisfacer la elevada demanda de energía de este sistema. Tecnologías como la AGM (*Absorbent Glass Matt*) con separador especial de fibra de vidrio, una resistencia a los ciclos tres o cuatro veces mayor, una mayor capacidad de carga así como para funcionar con estados de carga más bajos o una resistencia 100% a los derrames y a prueba de vuelcos de hasta 360 grados garantizan la fiabilidad de estas baterías en combinación con el sistema de parada y arranque Start-Stop. ●

www.es.varta.com /
www.johnsoncontrols.es



De izquierda a derecha, Eric Mitchell, vicepresidente de Johnson Controls Power Solutions EMEA, y Juan Vicente Herrera, presidente de la Junta de Castilla y León.



Baterías Varta para vehículos equipados con sistema Start-Stop.

El almacén logístico

En las instalaciones de Burgos también ha construido un nuevo centro de distribución que realizará, en el futuro, lo que se ha propuesto Johnson Controls: que las plantas envíen el producto directamente al almacén de suministro local el lugar de hacerlo a través de un almacén central europeo. El objetivo es reducir el consumo de combustible y, por ende, el de emisiones gracias a un transporte más directo.

EXPLICÓ SUS INNOVACIONES AL RESPECTO EN LAS JORNADAS RIDE&DRIVE

Lo último de Tenneco en amortiguación

Tuvimos el privilegio de asistir a las jornadas Ride&Drive que organizó Tenneco en sus instalaciones de Nuneaton (Reino Unido). En ellas, ingenieros y directivos de la multinacional estadounidense describieron algunos de los sistemas de amortiguación en los que están trabajando como el Kinetic H2/CES, última evolución del sistema de suspensión electrónica de control continuo (CES) o el sistema de suspensión plenamente activa ACOCAR.

Las jornadas **Ride&Drive** de Tenneco en las que explicó sus últimos avances en materia de amortiguación se repartieron en dos días, el 21 y el 22 de junio. El primer día se dedicó a las explicaciones teóricas y el segundo tuvimos ocasión de probar las soluciones de amortiguación de Tenneco en un circuito.

Kinetic H2/CES

Así se denomina el nuevo sistema de amortiguación desarrollado por Tenneco conjuntamente con **Öhlins Racing** y que toma como punto de partida el **sistema de suspensión electrónica de control continuo (CES)**.

Recordemos que el CES es un sistema de suspensión semi-activa que proporciona un óptimo equilibrio entre comodidad y estabilidad ya que garantiza la máxima estabilidad (en aras de la seguridad) pero sin sacrificar el confort ya que mejora los niveles de ruido, vibraciones y dureza de la suspensión. Este equilibrio lo consigue ajustando de forma continuada los niveles de amortiguación según las condiciones de la carretera y el movimiento del vehículo a partir de factores como la velocidad, el movimiento rotatorio y giratorio y el tipo de conducción y exigencias del conductor.

Técnicamente, el sistema de suspensión CES utiliza unas suspensiones compuestas por **amortiguadores Tenneco y válvulas electromecánicas variables Öhlins Racing**. Los ajustes de las válvulas del CES se producen de forma extremadamente rápida, en unos 10 milisegundos, para conseguir distintas fuerzas de amortiguación. Estos rápidos ajustes permiten controlar eficazmente las vibraciones resonantes en las ruedas de hasta 20 Hz lo que, a su vez, permite controlar la frecuencia de oscilación de las ruedas y el control de la frecuencia de la carrocería.

El núcleo del sistema CES es una **unidad de control electrónico (UCE)** que procesa las solicitudes del conductor y los datos conseguidos a través de los sensores repartidos por diferentes partes del vehículo. Los sensores incluyen tres acelerómetros montados en la carrocería del vehículo y cuatro sensores de posición integrados en la suspensión los cuales proporcionan datos a la UCE sobre el ángulo del volante, velocidad del vehículo, presión ejercida sobre los frenos y demás información sobre el control del chasis. La UCE utiliza el software de control para procesar la información del sensor en tiempo real enviando señales que ajustan de forma independiente el nivel de amortiguación de cada una de las válvulas de los amortiguadores. Los amortiguadores del CES consiguen una gran separación entre el nivel máximo y mínimo de suspensión ajustándose de forma instantánea para asegurar una conducción confortable y firme a la vez que se consigue el máximo control sobre el vehículo.

La evolución del CES es el **Kinetic H2/CES** que mejora a su exitoso predecesor en dotación electrónica y en efectividad. Su principio, no obstante, es el mismo, combinar avanzados sistemas mecánicos e hidráulicos con electrónica de última generación para mejorar el comportamiento y el confort del vehículo. Comparado con otros sistemas anti-balanceo similares del mercado, el Kinetic H2/CES es el que mayores ventajas aporta en términos de desarrollo, consumo de energía, peso, compacidad y costes de producción.

En el Kinetic H2/CES, las barras estabilizadoras delanteras y traseras y los cuatro amortiguadores han sido reemplazados por **cuatro cilindros hidráulicos con actuadores dobles con las válvulas reguladoras**

CES integradas, dos acumuladores de balanceo, una unidad de mantenimiento automático de la presión (APMU), válvulas de confort y líneas hidráulicas interconectadas. Dos válvulas reguladoras CES en cada esquina restringen el movimiento entre los cilindros y acumuladores y controlan electrónicamente el balanceo, los rebotes o el nivel de inclinación adaptándose a los gustos del conductor y proporcionando siempre la máxima estabilidad.

Estamos, por tanto, ante un sistema de suspensión interconectado pasivo-reactivo que proporciona un control continuo de la amortiguación a través de unas válvulas reguladoras y así como rigidez del conjunto a la vez que flexibilidad para adaptarse a distintos modos de conducción. La carga vertical de los neumáticos está más equilibrada lo que se traduce en una mayor capacidad de tracción mientras que el trabajo constante de las válvulas reguladoras proporcionan un mayor control de la carrocería partiendo de algoritmos que controlan diversos parámetros como la aceleración, el sistema de frenado, la dirección. En definitiva, la combinación de la electrónica de las válvulas reguladoras CES y el control inteligente mediante algoritmos permite conseguir un control total e independiente de la carrocería y de los movimientos de la dirección en aras de obtener el máximo compromiso entre estabilidad y un tacto de suspensión adaptado a los gustos del conductor.

La suspensión activa ACOCAR

ACOCAR es el acrónimo de *Active Suspension Car* (suspensión activa para coches) y es un sistema de suspensión desarrollado por Tenneco que aún está en fase embrionaria, es un prototipo que, no obstante, tuvimos ocasión de conocer en Nuneaton.

El principio de esta suspensión es revolucionario. Si hasta ahora los sistemas son pasivos o semi-activos, son las fuerzas de la naturaleza (centrífuga, inercia, etc.) las que generan la presión sobre la suspensión, el ACOCAR genera presión sobre la suspensión, la presión precisa y óptima en cada momento para obtener la máxima eficacia y confort.

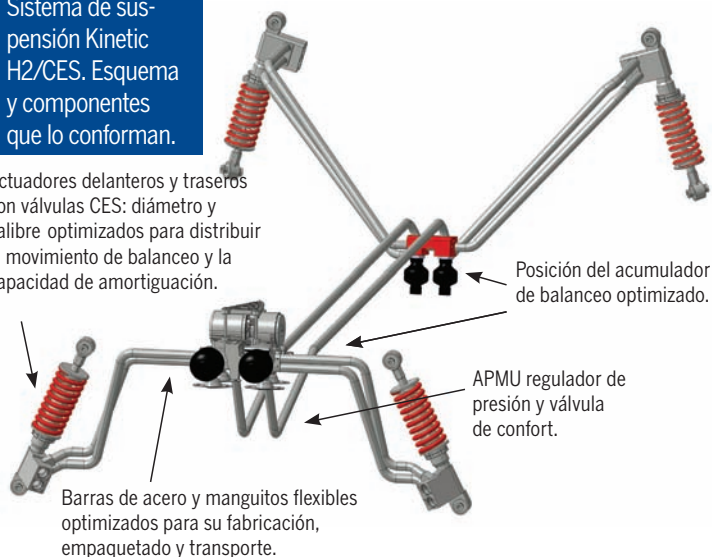
El sistema de suspensión plenamente activa ACOCAR está compuesto por la **suspensión Kinetic H2/CES, amortiguadores con dos válvulas reguladoras CES de variación continua** en cada uno de ellos y **bombas hidráulicas** cuya misión es proporcionar energía a la suspensión.

En el ACOCAR, gracias a las bombas hidráulicas, el aceite fluye constantemente por los amortiguadores cuyas válvulas reguladoras se pueden cerrar de forma independiente para mover la carrocería hacia arriba o hacia abajo y viceversa. El sistema trabaja constantemente para mantener firme el vehículo en el piso controlando los movimientos de la dirección a partir de los cuales mejora el contacto del neumático con la carretera. Con la introducción de las bombas, el sistema no solo depende de los movimientos de la suspensión ni de la fuerza generada por las válvulas. Dichas bombas adaptan continuamente el sistema del vehículo a las necesidades de suspensión aportando presión (vía aceite) a los amortiguadores en los casos en los que sea necesario.

La multinacional estadounidense tiene claro que este sistema, cuya **fabricación en serie** la prevé para **2015**, es el futuro: por su extraordinario compromiso entre confort y comportamiento, por su bajo consumo de combustible (equivalente al gasto de las lámparas) y por su compatibilidad con los vehículos híbridos y eléctricos que aparecerán en los próximos años.

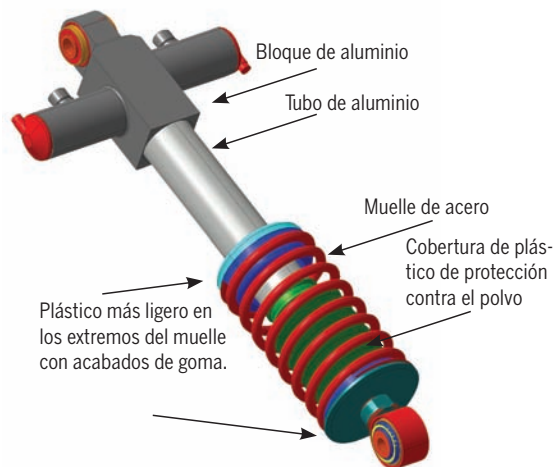
Sistema de suspensión Kinetic H2/CES. Esquema y componentes que lo conforman.

Actuadores delanteros y traseros con válvulas CES: diámetro y calibre optimizados para distribuir el movimiento de balanceo y la capacidad de amortiguación.

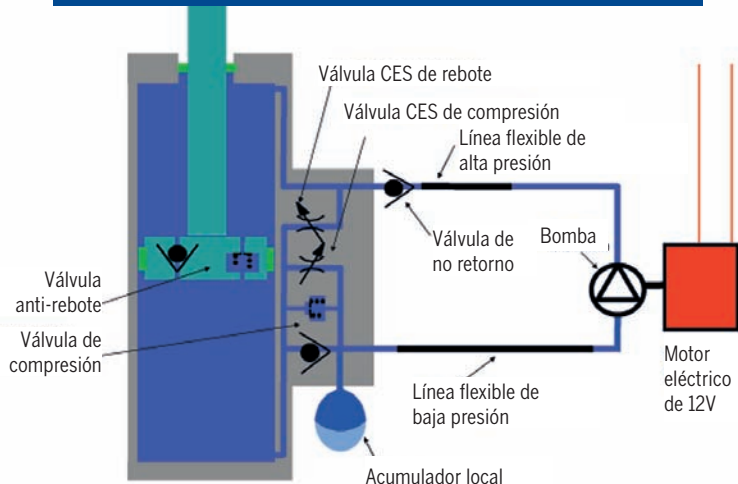


Barras de acero y manguitos flexibles optimizados para su fabricación, empaquetado y transporte.

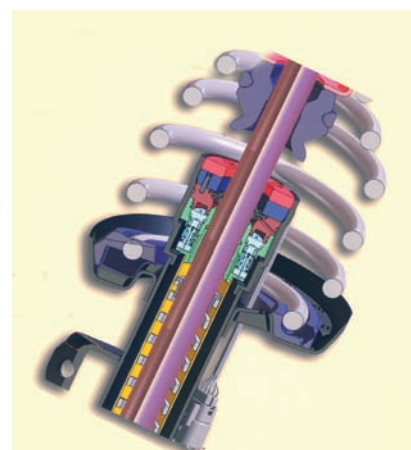
Estructura y componentes del amortiguador del sistema Kinetic H2/CES.



Esquema del ACOCAR, el sistema de suspensión plenamente activa que está desarrollando Tenneco.



Amortiguador del sistema ACOCAR. Incorpora dos válvulas reguladoras CES y una bomba hidráulica.



En la imagen, un amortiguador con tecnología digital de válvulas de control (DRiV) seccionado.

Otras tecnologías Tenneco

El sistema de presente Kinetic H2/CES y el de futuro ACOCAR son las "estrellas" tecnológicas de Tenneco pero detrás de ellas hay otras innovaciones que, en muchos casos, son claves para el alto rendimiento de las soluciones comentadas.

Una de ellas es la *Digital Ride Control Valve (DRiV)*. Esta tecnología digital de válvulas de control está pensada para vehículos de los segmentos B y C y es un sistema de control de la amortiguación más simple que prescinde de la unidad de control electrónico (UCE) por lo que su instalación es más económica. Para los vehículos medianos y pequeños también proporciona la tecnología *Dual Mode Damper* a través de la cual el conductor puede seleccionar dos modos de conducción (confortable o deportiva) simplemente pulsando un botón en el salpicadero.

Otra tecnología desarrollada por Tenneco y que destaca por sus bajos costes de producción y, por tanto, de instalación en los vehículos es la *Frequency Selective Damping (FSD)*. En este caso el conductor tiene el máximo control de la carrocería porque la amortiguación FSD genera la misma compresión en todas las frecuencias y una mayor capacidad de amortiguación en bajas frecuencias sin necesidad de recurrir a la electrónica, bastándose con la hidráulica. Esto lo consigue mediante un bypass que normalmente está cerrado pero que es capaz de ofrecer una amortiguación firme en bajas frecuencias y una suave en altas frecuencias. En definitiva, sin necesidad de recurrir a la electrónica, solo vía hidráulica, se consigue una amortiguación autoadaptable a las demandas del conductor garantizando en todo momento la estabilidad. ●

📞 www.tenneco.com



En las instalaciones de Tenneco en Nuneaton (Reino Unido) hay un circuito de pruebas. Allí constatamos como los sistemas de amortiguación Kinetic H2/CES, ACOCAR o FSD proporcionan mayor estabilidad y confort que los convencionales.

1^{er} FIRaicrag
de la mano:
FABRICANTES-AICRAG-TALLERES



1 Y 2 DE JULIO, PALACIO FERIAL Y DE CONGRESOS, TARRAGONA **SUPERANDO LAS PREVISIONES**

El gerente de Recanvis Aicrag, Agustín García, es conocido en el mercado por ser un hombre decidido; vio claro que una feria como las que diversas compañías están organizando en toda España podía ser un acontecimiento que apoyara e impulsara a su empresa, y se lanzó de cabeza...

El 2 de julio cerraba sus puertas en Tarragona la **1^a FIRaicrag**, la feria de recambios, maquinaria y equipamiento para el taller organizada por **Recanvis Aicrag**, socio de **Grupo Serca Automoción**. Tras un viernes tranquilo, el sábado se produjo una afluencia intensa de visitantes con una afluencia total, según las cifras de los organizadores, de 1.769 asistentes, en su gran mayoría desplazados al

Palacio Ferial y de Congresos, básicamente durante la jornada del sábado.

Cena de gala previa

Los organizadores quisieron agasajar y agradecer la colaboración a los expositores organizando una cena de gala el jueves 30, a la que asistieron 170 personas entre miembros de consistorio (**Xavier Vilamajor**, regidor de

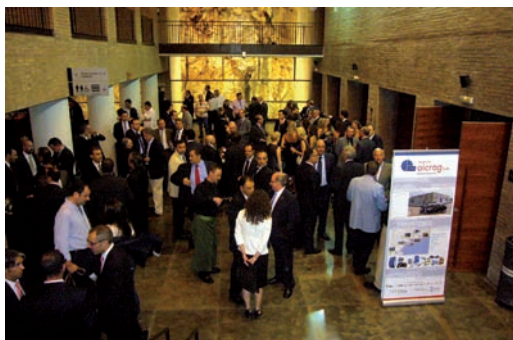
Trabajo del ayuntamiento y **Patricia Entorn**, regidora de turismo), miembros destacados del sector (El flamante nuevo presidente de ANCERA, **Miguel Ángel Cuerno**, **Francesc Faura**, presidente de CETRAA, junto con **Carmelo Pinto**, gerente de Grupo Serca Automoción), además de los directivos y demás equipo humano de las compañías expositoras.

En las palabras de su intervención, Pinto elogiaba la iniciativa de toda la familia García y afirmaba que pese a las circunstancias se dispone de un sector envidiable, importante y con futuro.

Por su parte, **Agustín García**, con metáforas futbolísticas expresaba la tarea de toda



La familia García, al completo: "cada uno en su puesto, sabe lo que tiene que hacer", decía Agustín.



La cena de proveedores, donde se agradecía la colaboración a los mismos, y se daban a conocer las directrices de Recanvis Aicrag.



Muy bregado en estas lides, Carmelo Pinto contaba entresejios de la elección de fechas...



Agustín insistía con vehemencia: "hay rivales fuertes, pero somos ambiciosos y si hacemos nuestro juego, podemos ganar"



Julio García, nuevo director comercial, presentaba la empresa, con nuevo vídeo corporativo.



ALGUNAS NOVEDADES EXPUESTAS

Entre los expositores, algunas novedades a mostrar a los reparadores.



BREMBO: hacían hincapié en su Brake Academy System, su actividad de formación, ofreciendo información de productos y vídeos explicativos., ofreciendo a los asistentes la posibilidad de formar parte del Club Brembo profesional, cumplimentando una tarjeta con sus datos, lo que daba derecho a pósters, unkit de bienvenida y participar en los cursos de formación.



BERU: presentaban los caudalímetros Eberspächer y las válvulas EGR de Wahler.



3M: El sistema para pulir motos en acabados, la masilla multipropósito de envase 1,5Kg., la pistola de aparejo con boquillas desechables.



IKOTEC: mostraban el Iko Seat, un asiento anatómico específico para carroceros, además de una máquina multiusos para elevar el vehículo desde diversas posiciones.



GT MOTIVE: para dar a conocer su GT Go! habían previsto un folleto para realizar demos rellenando un formulario a cambio de una camiseta; una vez adquirida la licencia, se entregaba un buzo de trabajo. Ambas prendas con el diseño exclusivo de Kukuxumusú.



LAUNCH: incidían en el X-431 Diagun, cocon un nuevo opcional: la impresora, además de su X-431 solo (dos marcas ampliable hasta 15) entre otras herramientas de la compañía.



CORTECO: Presentaban un nuevo catálogo de latiguillos (1800 referencias de las que 175 son nuevas), nuevas referencias de poleas, anunciando que a mediados de julio van a lanzar un nuevo catálogo de filtros con 650 referencias, un 10% nuevas. La compañía ha abierto un almacén central en Alemania desde el mes pasado (aunque aún no se ha producido la inauguración oficial) que abastece a España, ofreciendo un mejor servicio a los clientes para optimizar sus stocks.



OPTIMAL: la compañía de origen alemán y con almacenes en Viladecans (Barcelona) presentaban oficialmente su novedad, el MaxxTrut un kit de suspensión completamente pre-montado, además de los sensores ABS y su bomba hidráulica, ambos productos nuevos de primeros de año.



FEBI BILSTEIN: en el stand más amplio de la feria, su vistosa imagen corporativa acogía la ya conocida gama de productos de calidad OE para turismos, vehículos industriales y comercial ligero (estos dos últimos elementos con más de 2.400 referencias de las más de 20.000 soluciones 'made in germany'), incluidos los febi ProKit (catálogos de elementos de dirección y suspensión, elementos de caucho metal para trenes de rodaje, accesorios para árbol de cardán, y cojinetes de motor y cajas de cambios), y el febi Tester, un equipo de patente propia que, sin necesidad de instalaciones eléctricas es capaz de comprobar el estado de la suspensión y dirección de los ejes delantero y trasero del vehículo, de la que se hicieron numerosas demostraciones en el vehículo instalado delante del stand, donde, además también se realizaba la ya conocida dinamización de las fotografías de los talleres con la azafata para la edición de un calendario.

... Y MUCHO MÁS



PRO&CAR: su apuesta era el Easy Cover, un protector de espátulas de enmasillado que permite ahorrar mucho tiempo en la rutina de esta operación en el taller de carrocería.



Sorteos con premios, muy participativos y con satisfechos ganadores.



Inauguración por parte del Alcalde de Tarragona, Josep Félix Ballesteros.



Agustín, dándonos sus impresiones sobre la primera jornada, mostrando gran confianza en la segunda.

su familia "cada uno jugando perfectamente en su posición", llamándoles al estrado, al que subieron.

Julio García, nuevo director comercial de Aicrag y uno de los hermanos del gerente, dio la bienvenida a los asistentes, recordando el lema de la feria "Fabricantes-Aicrag-Talleres de la mano", unas piezas que tienen que encajar.

Pasó a comentar algunos datos de la compañía, apoyándose en un audiovisual en dos pantallas gigantes: 120 empleados, 10.000m² de instalaciones, 7 puntos de venta, pasando luego a mencionar algunos datos de Serca.

Finalmente, retomaba la palabra Agustín García para argumentar el motivo de la celebración de esta feria: "porque cuando otros

hablan de crisis, Aicrag quiere apostar por el futuro y sumar; porque juntos formamos el mejor equipo casi imbatible; porque sois los mejores proveedores y suministráis bien en la mayoría de los casos, apoyando al taller a que sea mejor profesional. Porque sí, porque jugamos al ataque sin excusas, creemos en el equipo, somos ambiciosos, aunque y nuestra meta es la victoria; aunque haya otros rivales fuertes, si hacemos nuestro juego podemos ganar; gracias por el esfuerzo apoyándonos con vuestra asistencia a cumplir nuestro objetivo: satisfacer al cliente con el mejor servicio".

Tras sus palabras, se daba a conocer un vídeo corporativo de la compañía que estuvo lanzándose en las pantallas de la feria durante los dos días de exposición.

Una vez finalizada la cena, el humorista **Leo Harlem** (el Club de la Comedia y El Club del Chiste, ambos programas de diversas cadenas de televisión) amenizó la velada.

Primera jornada, tranquilidad

Durante la primera jornada, viernes 1, y tras la inauguración de la feria por parte del Alcalde de Tarragona **Josep Félix Ballesteros**, los expositores, tanto de recambios (en el interior del pabellón) como de maquinaria (situados en carpas exteriores) tuvieron una jornada relajada, departiendo con el equipo de Aicrag, aunque atendiendo a algunos talleres (día laborable, final de mes, entrega de vehículos, etc.) que acudían poco a poco, especialmente durante la tarde. La zona para charlas técnicas no tuvo excesivo movimiento, aunque al día siguiente el panorama cambiaba radicalmente, algo que Agustín García, con seguridad y confianza y con una sonrisa en los labios no dejó de repetir todo el viernes.



Segunda jornada, todos a la feria

La segunda jornada supuso un no parar de talleres que acudían desde los diversos puntos del Tarragonés y otras localidades, tanto de manera individual como en los dos autobuses que la organización había previsto para ello.

Tanto en la recepción como en los stands de Aicrag (recambios y plancha y pintura) o Serca, se les informaba de las posibilidades del Grupo, y de la compañía, que había previsto multitud de sorteos como incentivo (2 mountain bike, 2 iPad, 2 TV led 32", 2 mini motos).

De hecho, se habían enviado 6.000 invitaciones (más la campaña en internet desde la página web de la empresa), contando también con las escuelas de FP de la zona para que pudieran conocer la oferta en la feria.

Para facilitar la visita familiar, en el caluroso sábado, se habían previsto dos parques infantiles hinchables para que los "peques" estuvieran entretenidos mientras sus mayores visitaban con calma la feria.

Tanto fue así que hubo que alargar una hora el final de la muestra, que terminaba a las 20h.

El éxito supone el planteamiento de la **2ª FIRaicrag**, en fechas todavía por determinar. ●

📍 www.aicrag.com





noticias
eventos

¿Quieres actualizarte
cuanto antes?

visítanos en
www.mryt.es

... y serás el primero en
enterarte de lo que sucede en el sector

entrevistas
informes
empresas
diagnosis
salones
...etc



hazte fan en **facebook**
síguenos en **twitter**

suscríbete a nuestros boletines
y a nuestro canal 



Distribuidores



MÁS DE 2000 PROFESIONALES SE ACERCARON A SUS INSTALACIONES EN VIGO PARA CONOCER LAS PROPUESTAS DEL DISTRIBUIDOR Y DE LOS PROVEEDORES

IV Jornadas de Puertas Abiertas de AD Grupo Regueira: UN NUEVO ÉXITO

El pasado 11 y 12 de junio tuvo lugar una nueva edición de las Jornadas de Puertas Abiertas AD Grupo Regueira en su sede de Vigo; la cuarta.

Más de 50 expositores, de las firmas más relevantes en la posventa y más de 2000 visitantes por parte de los talleres de las distintas zonas de influencia de **AD Grupo Regueira** se concitaron para conocer mucho más a fondo la oferta que viene de la mano del distribuidor, miembro del **Grupo AD Parts**.

Stands y charlas técnicas

La dinámica era ya conocida, no en balde era la cuarta convocatoria; los talleres entraban en contacto con los fabricantes mediante las visitas a los stands, en los que muchos tenían animaciones para ofrecer y recabar información, y también mediante las charlas técnicas que, a lo largo de las dos jornadas, se desarrollaron en las instalaciones, tanto por parte de algunos fabricantes proveedores.

Acercarse al cliente

En diversos puntos, muy visitados, el equipo de AD Regueira había dispuesto una muestra de sus productos y los apoyos en marketing en la zona. Como complemento, parte del equipo del distribuidor, trataba de dar a conocer un poco más a fondo su empresa, mediante ponencias, junto a los apoyos del Grupo al que pertenecen (el proyecto de AD Parts *Eure!Car*, por parte de *Eina AD*, con su información técnica).

Avituallamiento y ocio, que no falten

Por supuesto, la intendencia estaba garantizada: abundó la gastronomía local para que los profesionales de la posventa presentes en el evento no desfallecieran; se dispuso, además de una zona lúdico-infantil, para que los peques disfrutaran mientras sus padres se informaban. ●

📍 www.regueira.com

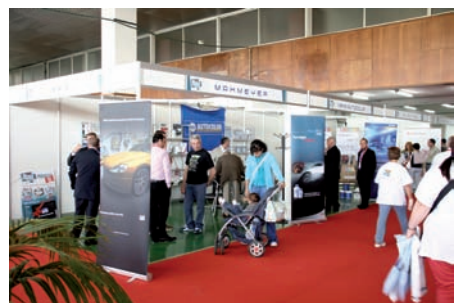


Productos y servicios del Grupo, entre los que figuran el proyecto *Eure!Car*.



Zona infantil e intendencia, con la rica gastronomía local.

...y nosotros, cubriendo el evento y con nuestros medios a disposición de los visitantes.



Las IV Jornadas de puertas abiertas se desarrollaron en la sede de Lugo de Grupo AD Regueira



Productos y servicios del Grupo , entre los que figuran el proyecto Eure!Car.



Charlas informativas y técnicas por parte del distribuidor y de los fabricantes.



Más de 50 expositores, con sus equipos comerciales y de marketing, preparados para atender a los clientes del distribuidor y dar a conocer oferta y novedades.

(a) Distribuidores AD Levante



LO CELEBRÓ EN SU CENTRAL DE ALMASSORA EL 17 Y 18 DE JUNIO

25 aniversario multitudinario

Las cosas no pudieron salir mejor: más de 600 talleres acudían a la cita, durante los dos calurosos días de feria, de forma particular y en diversos autocares dispuestos por la compañía, para conocer la realidad de la empresa y las novedades, productos y promociones que los proveedores habían preparado en sus stands.



Mucha expectativa e ilusión por parte de todo el equipo de la compañía (unas 60 personas, debidamente uniformadas), comandado por **Paco Tena**, su esposa, **Clara Soler** y **Rubén**, el primogénito incorporado al negocio familiar, asistiendo también **Marta**, la benjamina, que participó en el evento activamente.

Intendencia en el exterior, con zonas de descanso y refrigerios, que vinieron muy bien debido a las altas temperaturas, además de la cena para los proveedores, tras la primera de las dos jornadas y comida multitudinaria, seguida de espectáculo, al final de la segunda, sobre mediodía.

Los asistentes, que habían sido invitados mediante el envío de un "pasaporte" (que, una vez sellado por 10 de los proveedores asistentes y dispuesto en una urna, daba derecho a participar en diferentes sorteos), recibían, al llegar, un obsequio de la compañía, junto con el horario de actividades (básicamente las diversas charlas técnico-informativas y las demos en su SAT), además de un impecable folleto de editado para la ocasión, en el que se da a conocer los orígenes de la compañía (pasando por su pertenencia a grupos como *Grupauto*, *Gecorusa* y, desde 2003, **AD Parts**), sus productos (más de 40 líneas), las características de la compañía en la actualidad y sus valores.

En su paseo guiado por las instalaciones, los profesionales tenían preparada en la zona de exposición un *Outlet* con precios promocionales de diversos productos para los asistentes. ●

① www.automecaniclevante.com

Además del "pasaporte" AD Levante, que, debidamente "visado por las compañías, daba derecho a sorteos, la compañía daba a conocer el viaje de incentivos para los talleres con imágenes del mismo en pantallas dispuestas para visualizarlo. Las diversas compañías expusieron sus productos, como **FAE** que, como nos explicaba **Marina Picola** "hemos querido poner el énfasis en los componentes de gestión del motor y sondas lambda, como la apuesta que iniciamos hace tres años hacia la electrónica".

Muy activos y con un stand siempre lleno, gracias a la simpatía y buena información de **María de Liñan** y las excelentes dotes explicativas de **Javier Minguell**, en **febi bilstein**, se mostraba una parte de sus "20.000 buenas razones made in Germany", enfatizándose la incorporación de los aceites hidráulicos y de transmisiones (que complementan la gama AD) para Citroën, Renault, BMW y Mercedes, un producto preparado para competir con el de origen, ya que este último se presenta a unos precios muy altos. En la zona trasera de su stand, el *febi Tester* estaba preparado para las demos, que se sucedían a lo largo de las dos jornadas. Además, promovían el ya conocido sorteo de una Wii, a la que optaban los talleres que rellenaran el boleto con sus datos, dando la cifra de "camioncitos anti-stress" que, a su entender, venían en una urna precintada.

Angélica Fernández, de **Blue Print** nos explicaba que su interés era dar a conocer su herramienta *Blue Print Live*, realizando un sorteo de una Wii entre los talleres que se registraran en la feria.

La propuesta de **Valeo** se centraba en los nuevos equipos, sorteando una *Beep&Park* entre los talleres que acudían.

SKF también realizaba diversos sorteos de camisetas, y **Emilio Orta** de **Tenneco** nos comentaba su oferta "un 4x3 lanzada del 15 de junio al 31 de julio, además de la promoción-viaje que se ha creado, adaptable a las necesidades de los distribuidores, del 1 de junio al 31 de julio, por la compra de amortiguadores Monroe o escapes Fonos/Walker".

En **Bosch** se realizaban tres promociones desde la feria hasta final de mes, con un 10% de descuento en bujías, lámparas y escobillas.

Diavia promovía la nueva estación de carga y reciclaje *Robinair* y el nuevo detector de fugas por infrarrojos.

Mirka presentaban la lijadora orbital OS 383 CV, el puesto de lijado completo y el *Fast Kit* de pulido.

Rocío Dolz nos comentaba que, de forma inminente dispondrán del nuevo catálogo de bombas **Dolz** para automóvil, que incorporará unas 100 nuevas referencias.

Chicago Pneumatic promovían la nueva pistola neumática, la 7749, una pistola de impacto con peso/potencia muy equilibrada y completamente ergonómica, marca de la casa.

Mann+Hummel incidían en la calidad de toda su gama (5000 referencias, que se dice pronto), como vienen haciendo en los últimos tiempos, y **Ricardo Peris**, en su charla técnica informaba a los talleres de la realidad de la compañía, junto a las ventajas que supone el trabajar el filtro de habitáculo, proporcionando argumentación de salud, confort y sobre todo, económicas para el taller (trabajarlo puede suponer un incremento del 57% de facturación por cliente al año). Su compañía dispone de 488 referencias (es el más completo del mercado) con instrucciones específicas.

DuPont había lanzado una promoción del lunes 30 de mayo al sábado 18 de junio para los clientes de AD Levante por la compra de tres kits de producto, entrando en un sorteo de una pistola aerográfica *DeVilbiss*.

Texa disponían de una carpa interior donde **Carles Soler** estuvo muy activo dando a conocer a los talleres los productos de diagnóstico de la compañía.

Innovación de útiles, por su parte, presentaban como novedad el las dos uñas kit chapa-aluminio para brazo oscilante, que, con menos esfuerzo, protegen la herramienta y no rayan el metal.

AD LEVANTE: TODA LA CARNE EN EL ASADOR

Los profesionales tuvieron la oportunidad de conocer más a fondo las instalaciones de la compañía, mediante visitas guiadas a la sede central en Almassora, localidad muy próxima a Castellón, una nave de cerca de 7.500 metros de planta, con 3.000 metros de almacén (5.000 en tres alturas para 60.000 referencias) donde se encuentran las oficinas, tienda, call center (con 8 personas) zona de exposición de herramientas y maquinaria, taller, SAT (con dos personas), y aula de formación (con capacidad para 40 personas).

AD Levante tiene tres sucursales más en la provincia, en Villarreal (900 metros), Vinaròs (650 metros) y Vall d'Uixó (700), con una flota de 40 vehículos que permite acercar el producto al cliente en menos de una hora a cualquier punto de la provincia de Castellón, estando previsto en un futuro a medio plazo ampliar su zona de influencia con nuevas aperturas.

En total da servicio a 500 talleres (aunque duplica la cifra en cuentas abiertas a clientes), unos clientes que, desde hace muchos años, conocen y valoran con su fidelidad las premisas de la empresa: **Seriedad, Servicio, Respeto, Constancia, Innovación y Efectividad.**



Gates, con Salvador Grima al frente, al pie del cañón.

LA FERIA

Una parte de los almacenes se había habilitado para la celebración de la feria, junto a carpas exteriores, para albergar a los 39 proveedores tanto de recambios, **Blue Print, Bosch, Delphi Diavia, Dolz, DuPont, FAE, febi bilstein, Gates, Jumasa, Mann+Hummel Ibérica, Michelin, Mirka, Goodyear Dunlop, RTS, Sercore, Schaeffler (Luk), SKF, Tenneco (Monroe), TRW, Turbo Master, Valeo, Watt**, como, dispuestos en la zona central, los equipos de taller: **Apasol, Bosch, Chicago Pneumatic, Facom, Innovación de útiles, Kärcher, L.H. Lujan, Lagos, Mega, Prevost, Ravaglioli, Texa o Velyen.**

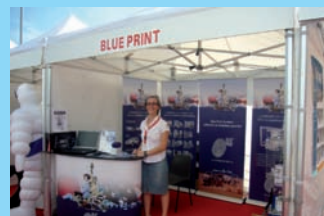
La formación estuvo presente, en la muestra, con **Grup Eina Digital** como por el propio grupo AD Parts.



Marina Picola, de FAE, informando de los nuevos productos de componentes de gestión del motos.



En febi bilstein no pararon: la novedad de los aceites hidráulicos y de transmisiones, el febi tester, y la dinamización de adivinar la cantidad de camioncitos en la urna atrajo continuamente al taller a su stand.



Angélica Fernández, de Blue Print, Valeo, sorteando su Beep&Park. tenía como principal cometido dar a conocer la herramienta Blue Print Live.



En Tenneco tuvieron mucho éxito con las dos promos, Emilio Orta, en plena explicación.



Robert Bosch (la parte recambios, ya que hubo un apartado especial para maquinaria), con sus tres promos.



Delphi Diavia, dando a conocer sus novedades.



En Mirka, sesiones de demo para los talleres...



Rocío Dolz, de Industrias Dolz, proveedores de los distribuidores desde siempre.



(D a l) Ricardo Peris, jefe de ventas AM de MANN+HUMMEL Ibérica y Matías Collado, delegado de la firma en Levante, preparados y sonrientes... La charla técnica sobre la compañía, los filtros de habitáculo y las ventajas que supone trabajar el producto para el taller, a cargo de un didáctico Ricardo.



DuPont, un sorteo para dinamizar la visita de los talleres.



Carles Soler, en plena faena de explicación de la gama de equipos de diagnosis de Texa.



UNA ISLA POBLADA DE TALENTO Y PROYECTOS,
COMO COLOFÓN AL 75 ANIVERSARIO DE LA COMPAÑÍA

Encuentros de Negocio de AD Jiménez Maña

Nos esperaban en la Isla, y a la Isla nos fuimos de nuevo; esta vez no a la de su sede, sino a Isla Mágica, en el recinto de la Isla de la Cartuja de Sevilla donde se celebró, con un formato verdaderamente innovador y muy bien organizado, el encuentro entre proveedores y equipo de la empresa, contando también con los talleres.

El día 1 de julio, los distribuidores **AD Jiménez Maña**, miembros del **Grupo AD Parts** celebraron los **Encuentros de Negocio** con 40 proveedores y casi 30 tiendas asociadas, más las tiendas propias, en el *Pabellón de España*, en el *Recinto de la Isla Mágica*, en la *Isla de la Cartuja de Sevilla*. Un lugar con un nombre que casaba perfectamente con el slogan del aniversario "Te espero en la Isla" (que también hace referencia a la ubicación de su central).

Mucho calor, pero mucha expectación e interés por parte de los asistentes.

Agradecimientos

Manuel Jiménez, gerente de la compañía familiar dio la bienvenida a todos y cedió la palabra al alcalde de Sevilla, **Juan Ignacio Zoido**, quien felicitó a la empresa y animó a seguir el trabajo desarrollado por nada menos que tres generaciones.

Trabajo codo con codo con el equipo humano

Tras la inauguración, se iniciaron las jornadas en las salas *Figón* y *Mediterráneo* del *Pabellón*, un formato distinto al de otras ocasiones, bien pensado y meticulosamente coordinado, en el que los miembros del equipo del distribuidor tenían las agendas concertadas para departir e intensificar las relaciones con los proveedores, con quienes querían reunirse.

Almuerzo y premios

Al llegar el mediodía, los asistentes se desplazaron a la sala *Cervantes* del *Pabellón de España* para el almuerzo.

Al finalizar, se entregaron dos premios, con la leyenda "75 años caminando juntos":

- A la tienda asociada con mas trayectoria de trabajo con la empresa, **Auto Recambios Rico** de Estepa (Sevilla), recogido por su fundador, **Eusebio Rico**.
- Al proveedor **Federal-Mogul**, trofeo recogido por **Carlos Pérez**, Bussines Manager Friction.

Más reuniones y ponencias

Durante la tarde, continuaron las jornadas hasta media tarde, en que se inició la exposición de **Juan de Dios López Uceda**, director de RRHH de Jiménez Maña quien expuso la Dirección por Misiones, modelo de gestión que se desarrolla en la compañía, un modelo implantado hace cuatro años, fruto de la preparación profesional de su gerente y con el asesoramiento de diversos profesionales de los centros de negocio, que se basa en promover el compromiso en todos los niveles de la organización con el objetivo de lograr una empresa cuya alta rentabilidad provenga de la implicación de todos.

Básicamente son cuatro puntos: con los *clientes* (entrega de piezas en tiempo y forma, estrechando una relación de confianza); con los *empleados* (asegurando un buen ambiente y favoreciendo su desarrollo personal), con los *accionistas* (buscando el beneficio previsto), y con los *proveedores* (colaborando en su negocio mediante una relación sólida, estable y seria).

José Ramón Pinto, asesor comercial, explicó las características de un nuevo software para talleres para mejorar y aumentar la gestión online de sus clientes.

Fin de fiesta por todo lo alto

Como final de la primera jornada de trabajo, un espectáculo de animación de Isla mágica recorría el parque llevándose a los invitados desde el *Pabellón de España* hasta el *Corral de Comedias*, dando explicaciones de los distintos elementos del vehículo; finalizada la actuación, se celebraba el coctel final y, como colofón, el espectáculo de luz y color en el *Lago de la Isla Mágica*.

Segunda Jornada: el equipo de Jiménez Maña y los talleres

El sábado, los asistentes visitaban la exposición de maquinaria en el *Pabellón de España* y, posteriormente, disfrutaban de las atracciones del parque, reuniéndose más de 2.000 personas.

Solvencia, tradición, modernidad, valores y criterio

Jiménez Maña nace como la pequeña empresa familiar en Sevilla, dedicada a recambios para automóviles en 1944, aunque ya en 1936 inició su actividad en el sector, y, en la actualidad, es líder del mercado andaluz en la distribución de repuestos para vehículos. Con una trayectoria de 75 años, este holding sevillano está presente en las cuatro provincias occidentales de Andalucía.

El actual director general, **Manuel Jiménez-Maña Carmona**, de la tercera generación, se incorporó a la compañía en 1984, década que se caracteriza por una maduración del mercado en el que se han creado e instalado en España numerosas multinacionales de la fabricación de componentes que, bajo su paraguas, forman grupos de compra con empresas de pequeña y mediana dimensión.



El equipo de la estructura de tiendas asociadas de Jiménez Maña se reúnan con los fabricantes en sesiones coordinadas y con tiempos establecidos, para profundizar en determinados aspectos del negocio.



La exposición de maquinaria, una parte importante de los Encuentros de Negocio del distribuidor.

AD JIMÉNEZ MAÑA RECIBE EL PREMIO EMPRESA-FAMILIA DEL INSTITUTO INTERNACIONAL SAN TELMO



Y es que Jiménez Maña es una compañía conocida y perfectamente asentada en la realidad empresarial de élite de Sevilla; fruto de ello, recibió el siete de julio el premio *Empresa Familia* del **Instituto Internacional San Telmo** por su trayectoria empresarial y por la diversificación e innovación llevada a cabo por su actual director general, **Manuel Jiménez-Maña Carmona**.

Este premio, según sus organizadores, "trata de ser un reconocimiento de la sociedad andaluza a sus empresas familiares, premiando a las familias que a lo largo de generaciones han hecho un esfuerzo importante para crear, hacer crecer y mantener sus empresas. Por ello, cada edición del premio, es un reconocimiento público y una fiesta merecida a estas familias".

Los criterios, valores y sacrificios que se ha tenido en cuenta para otorgar este premio son, entre otros: la tradición empresarial de la familia, la creación de empresas en entornos especialmente difíciles, el afán de internacionalizar, diversificar e innovar en la Empresa Familiar, las medidas adoptadas para fomentar la competitividad de la empresa, la creación de riqueza social, la adopción de medidas que faciliten la continuidad de la empresa familiar, etc.

Será en los años noventa cuando se pongan en marcha proyectos que darán un importante giro a la sistemática de la compañía como son: la unificación de almacenes, la creación de un sistema logístico único y central, o la implantación de un ERP. En 1991 el Grupo entra a formar parte de **AD Parts** y nacen las primeras sucursales de Store, Tomares, Alcalá y Sanlúcar la Mayor.

Desde su nacimiento, la expansión del grupo no ha cesado ya que cuenta con más de 100 puntos de venta, de lo que 47 son tiendas asociadas y 28 almacenes propios; una red cliente de 3.000 talleres multimarca sólo en Andalucía Occidental y 300 empleados, más de 160 sólo en Jiménez Maña recambios.

Trabaja con más de 200 proveedores, lo que le permite dar servicio en gama de productos al 93% del parque automovilístico andaluz; gestiona un catálogo de 98.000 referencias, todas las marcas y proveedores de piezas de coches, y ha apostado firmemente por la profesionalización e innovación en el taller.

Hoy por hoy, la red se extiende a toda Andalucía Occidental, siendo uno de los líderes en distribución de recambios en Andalucía Occidental. Su almacén central en el Polígono La Isla, en Dos Hermanas (Sevilla) cuenta con más de 14.000 metros cuadrados. ●

① www.jimenezmana.es
www.teesperoenlaisla.com

El almuerzo, momento de premiar la fidelidad.



Ponencias: dirección por misiones y proyectos en interno para la mejora de la gestión con los clientes.

ENTREGADOS LOS GALARDONES DE LA RED DE TALLERES AUSPICIADA POR LOS SOCIOS DE GROUP AUTO UNION ESPAÑA



EuroPremium:

los mejores de la red EuroTaller

Una velada de emociones, premios y diversión para los elegidos en esta novena edición de los galardones EuroPremium que se conceden a los mejores establecimientos de la red EuroTaller promovida por los socios de Group Auto Union España.



En esta ocasión, se eligieron a 30 candidatos, de los 130 que los coordinadores de zona presentaron como opción.

Los resultados, que se cruzaron con las de los fabricantes, supusieron localizar los nombres de los ganadores de este año, en una gala que se celebró el 8 de Julio en el casino de Torreloaños, Madrid.

Los mejores de 2011

Los galardones les reconocen como los mejores en el cumplimiento de los Estándares de Calidad, basados en Formación, Información, Imagen y Marketing que les distinguen como campeones en servicio y profesionalidad.

Catorce talleres recibieron la distinción, tras las votaciones de prensa y fabricantes (Gates, Tenneco, Mann+Hummel, Philips, Delphi, Federal-Mogul, Valeo, TRW, ZF Trading, SKF, Robert Bosch, Schaeffler Group) en una gala celebrada el pasado 8 de julio en el Gran Casino de Madrid, en Torreloaños.

Directivos de los fabricantes, gerentes de los socios, coordinadores de la red de las distintas zonas y, por supuesto, los talleres premiados se reunieron en la sala central de Casino para asistir a la ceremonia de entrega.



Fabricantes y prensa, responsables del resultado final tras los cruces de votaciones

Creciendo y haciendo las cosas bien

Durante su presentación, el responsable de la red, **Carlos Calleja** definió a los talleres con palabras como: compromiso, fidelización, confianza, implicación, solides, firmeza, solidaridad o seguridad, mencionando la gran implicación de los socios con sus clientes, basados en principios de responsabilidad, trabajo conjunto y transparencia.

La red está creciendo con gran solvencia, decía Calleja, y resaltaba que, en los últimos meses

se ha producido la incorporación de 159 miembros, algunos de ellos ex-miembros de las redes de los constructores; este hecho era explicado así por el responsable de la red: "hacemos bien las cosas, somos dinámicos, avanzando y creando novedades, como los monográficos de marca, la telediagnos (en las que ya se han realizado 3000 operaciones), novedades en la zona privada de la web para adaptarla al negocio de cada taller", además habló de los nuevos proyectos, recientemente presentado Programa de formación Comercial y Gestión (que se implantará paulatinamente en toda la red), anun-

ciando nuevos proyectos de marketing creados con los proveedores que se presentarán en breve.

La velada terminaba con una actuación del humorista **Javier Segarra**, que cerraba el acto en una noche llena de satisfacciones.

EuroPremium Plus, crece el interés

La red cuenta actualmente con 748 puntos, de los que, en un principio, 130 se animaron a entrar en el programa de auditorías para llegar a alcanzar el distintivo **EuroTaller Plus**; ac-

tualmente, este ejemplo ha cundido y ya son 310 puntos que ostentan la categoría. La red está activa, con unas altas que compensan las bajas producidas (aunque muchas de ellas no se podrían considerar como tales, ya que siguen siendo clientes de los socios de GAUE, bajo el paraguas **InterTaller**, con una menor exigencia, pero un apoyo para el reparador).

Mejorar para captar mayor negocio

Las auditorías que se realizan en los talleres, implican una notable mejora en los negocios de reparación, pero además para la red supone poder optar a cerrar acuerdos que implican una mayor afluencia de trabajo en los talleres. Estos acuerdos han supuesto actualizar la zona privada de la web de la red para que sea más ágil y factible realizar los seguimientos de estos acuerdos tanto por parte de los promotores como de los propios talleres.

Formación, la piedra de toque

Si la formación técnica (proporcionada por *Autotecnic 2000*) en un plan a 12 años, además de la formación de carrocería y pintura (proporcionada por *Centro Zaragoza*) era un valor añadido plenamente asumido y asimilado por la reparación, el nuevo plan de Gestión y



Distintos momentos de las entregas de premios.

Formación Comercial (proporcionado por *ATISAE*, como "traje a medida" para la red desarrollado por **Dulce Naz** y presentado en la reunión de Peña Profesional en días pasados), implica cerrar el círculo de las necesidades formativas de los reparadores, para equipararse (o superar) completamente a cualquier punto de una red marquista.

Uno de los objetivos de este plan (aparte de la mejora) es disponer de parámetros homogéneos entre los puntos de la red y poder establecer mediciones de evolución. El pasado 14 de junio se iniciaba en Córdoba el piloto formativo que se irá presentando en diferentes zonas (Cantabria, una reunión de los 32 coordinadores de la red la semana que viene y de julio a septiembre, reuniones con los socios). Para los socios es evidente que estos avances

suponen un crecimiento en sus cifras, y para los talleres un beneficio inducido que es asumir la implicación total en su evolución.

La imagen de la red hacia el conductor, desde el 2.0

La evolución en el conocimiento de marca de la red es un tema que se ha ido trabajando a lo largo del tiempo. Pero en la reunión se reconocía que es necesaria una inversión muy grande y continuada para poder calar en el gran público, y que de momento se está intentando maximizar a través de la red, si bien existe ese punto a desarrollar en el plan estratégico, pero no se ha tomado la decisión de crear un *community manager* que active el papel de la enseña en las redes sociales. ●

① www.eurotaller.es



Carlos Calleja, durante su alocución



La prensa especializada, durante el proceso de selección.

El lema “Es la economía, estúpido” sirvió a Bill Clinton para ganar la batalla de las elecciones presidenciales de Estados Unidos en 1992.

Actualmente, los proveedores de amortiguadores están enfrascados en otra batalla, concienciar a los conductores de que los amortiguadores son un elemento clave de la seguridad del vehículo.



Los amortiguadores son el elemento clave en la estabilidad del vehículo. Es labor del taller informar a los conductores sobre la necesidad de que sean revisados o sustituidos por unos nuevos en caso necesario.

Mercado posventa de amortiguadores Es la seguridad, conductor

Los **amortiguadores**, junto con los frenos y los neumáticos, conforman el triángulo de seguridad del vehículo. Los conductores son conscientes de los dos últimos pero no tanto de los amortiguadores, los cuales tienen más olvidados. Esta falta de concienciación es uno de los motivos por los que las **ventas de amortiguadores** no tiene mayor potencial y se han mostrado **estables con tendencia al estancamiento** en el último ejercicio 2010. Así lo explica un destacado fabricante consultado: “*el mercado se muestra plano, ¿por qué? la razón creo que no es otra que la falta de prescripción del producto por el canal*”. Este es un claro mensaje al **taller que es quien debe informar al conductor sobre la importancia de este componente, su revisión y su sustitución en caso necesario**. Este mensaje al taller lo han suscrito buena parte de los proveedores consultados.

Otro motivo que ha influido negativamente en las ventas de amortiguadores durante el año pasado fue la situación económica del país que ha comportado que los **conductores** españoles hayan **reducido su presupuesto en el mantenimiento del automóvil**. El amortiguador lo ha acusado especialmente ya que no tiene la consideración de componente de primera necesidad como puede ser el aceite, la batería (cuando te quedas sin ella se tiene que cambiar obligatoriamente) o las escobillas limpiaparabrisas.

A pesar de que las ventas se estancaron en el último ejercicio, los proveedores ven **potencial en este mercado**, recuerdan que **buena parte de los conductores circulan con los amortiguadores en mal estado por lo que son compradores potenciales de esta pieza**. En este sentido, vuelven a reclamar un papel de concienciación al taller y a las ITV. Así lo expresa un fabricante consultado: “*la principal ventaja es que existe un mercado sin atender, existen coches circulando con amortiguadores en mal estado. El inconveniente es que no se está realizando una prescripción correcta de un elemento tan importante para la seguridad en la conducción como el amortiguador. Si no se prescribe, el conductor no sabe que tiene que cambiarlo y dejamos toda la responsabilidad para incentivar el cambio a la administración, es decir, a las ITV*”. Otro fabricante da un mensaje similar: “*el amortiguador es un producto que requiere una venta activa; el taller debe aconsejar a su cliente el cambio de sus amortiguadores cuando lo necesite y argumentar las razones para que esté convencido de la necesidad de hacerlo. La venta de un amortiguador requiere, por lo tanto, mayor esfuerzo y habilidad lo cual en ocasiones puede verse como un inconveniente*”. La conclusión es clara, **el taller debe concienciar al conductor sobre el papel fundamental que juega el amortiguador en la seguridad del vehículo** ya que de ellos depende su estabilidad y distancia de frenada amén del confort o la precisión de conducción.

Principales proveedores

Las marcas tradicionales se mantienen como las más vendidas. Así, marcan la pauta en ventas **Monroe, Sachs, Boge, KYB, Lip y Al-Ko**. Veamos la oferta de estas marcas así como de otras que también juegan un papel importante en este mercado:

AL-KO RECORD: Abadiano (Bizkaia). Es el fabricante de la marca **Al-Ko** y el distribuidor en exclusiva para España y Portugal de los amortiguadores deportivos **KW**. Con la primera de ellas alcanza un 95% de cobertura del parque circulante nacional gracias a una oferta que supera las 1.500 referencias, recopiladas en un nuevo catálogo editado este 2011. Técnicamente, los amortiguadores para turismo Al-Ko toman como punto de partida un sistema Monoblock que permite alcanzar una presurización homogénea en todo el recorrido con su sistema de autopurgado de las cámaras consiguiendo así un óptimo rendimiento, una alta estabilidad térmica y una baja fricción. La oferta para vehículo industrial destaca por cubrir prácti-



Al-Ko propone una gama de amortiguadores que alcanza un 95% de cobertura del parque de turismos europeo.

camente toda la demanda del mercado y su calidad está avalada porque los amortiguadores Al-Ko están presentes en el equipo original de varios modelos y marcas de vehículo industrial. Dentro de la gama de amortiguadores de corte deportivo KW, sobresalen las variantes regulables.

AMORTIGUADORES SELEX: Barcelona. La oferta de este fabricante catalán se estructura en cinco líneas de producto de marcado carácter deportivo, todas ellas comercializadas bajo marca **Selex**. Los amortiguadores *Sport* aportan un plus de deportividad a los vehículos más vendidos del mercado al proporcionar presiones entre un 25 y un 35% superiores a los de serie. Como en toda la oferta Selex, se equipan con el *Sensi Road System* por lo que son graduables y reparables. Así mismo, incorporan un sistema de cierre desmontable y uno de doble efecto que aumenta su rendimiento, tanto en fase de extensión como de compresión. Hay disponibles variantes hidráulicas y de gas. La línea *Tuning* está especialmente desarrollada para los vehículos equipados con kits de muelle deportivo entre 40 y 60 milímetros de rebaje. Aún más radicales son las líneas *Gold* y *Monotubo Competición*, la primera pensada para los amantes del tuning radical y la competición y la segunda para la conducción racing y los certámenes deportivos. La oferta se completa con la línea *Monotubo*, especialmente indicada para 4x4, rutas por el desierto y trial. A diferencia de las demás líneas, estos amortiguadores son *Monotubo de gas a alta presión* y los pueden fabricar con graduación exterior de extensión y con botella separada y opciones de graduación en compresión a baja y alta velocidad indistintamente, Coil Over, rotulas, pletinas en aluminio, muelles de competición de 60 y 70mm. Etc. En definitiva, están pensados para la competición más exigente. Amortiguadores Selex los entrega tarados y personalizados para la especialidad solicitada. La firma barcelonesa también cuenta en su cartera de productos con kits deportivos, muelles de competición y excéntricas y con un departamento especializado en reparación y preparación de amortiguadores de primeras marcas.

AURILIS GROUP IBÉRICA: Cardedeu (Barcelona). Firma importadora y distribuidora en exclusiva en España de la marca francesa **Record** cuyo flamante catálogo editado en marzo reúne 1.800 referencias con las que satisface las necesidades de amortiguación del 95% del parque europeo de turismo y vehículos industriales ligeros. Las líneas de producto principales son la *Super* y la *Mazigaz*. La primera de ellas propone amortiguadores hidráulicos bitubo especialmente desarrollados para el mercado de reposición. Los *Maxigaz* ofrecen mayores prestaciones gracias a la presión del gas variable lo que permite que el sistema hidráulico actúe con mayor eficacia proporcionando un óptimo comportamiento y una mayor estabilidad. Los amortiguadores "estrella" de la gama Record son las variantes reforzadas con carga de gas de nitrógeno a baja presión los cuales se comercializan con una garantía de tres años y con unos precios muy ajustados. La última incorporación a la oferta Record es una gama de amortiguadores para vehículos clásicos de producción europea. Mención especial merece la campaña de seguridad que lleva a cabo del 1 de junio hasta el 31 de julio a través de la cual premia el cambio de los cuatro amortiguadores del vehículo reembolsando 30 euros, el coste medio en España de una inspección técnica, que se deberá realizar en los tres meses posteriores al cambio de amortiguadores. Con esta iniciativa, Aurilis pretende concienciar al conductor sobre la importancia del amortiguador como elemento de seguridad activa y sobre la necesidad de que éstos sean revisados y sustituidos cuando sea necesario.



Amortiguadores Sport de la marca Selex. Graduables, se dotan de presiones hasta un 35% superiores a las del fabricante.

Imagen promocional de la campaña a través de la cual Aurilis regala 30 euros para la ITV por cambiar los cuatro amortiguadores por unos de la marca Record.



Amortiguadores Koni, marca de altas prestaciones importada y distribuida en exclusiva en España por Beycounion.

BEYCOUNION: Barcelona. Almacén logístico en Borox (Toledo). Empresa importadora y distribuidora de **Koni**, marca de referencia en calidad y prestaciones. El hecho de que sea una marca de alto status no está reñido con que proporcione una amplia gama, prueba de ello es que su catálogo 2010 recopila mas de 700 referencias, capaces de superar el 90% de cobertura del parque. El actual amortiguador "estrella" de la gama Koni es el *FSD (Frequency Selective Damping)* el cual, sin necesidad de recurrir a la electrónica, se adapta automáticamente a las condiciones de la vía y al estilo de conducción del conductor. Koni ha conseguido, con solo la hidráulica, que este amortiguador se asemeje a una variante electrónica si tenemos en cuenta el compromiso que consigue entre confort y estabilidad. El prescindir de la electrónica (sensores, centralita, etc.), permite que se pueda comercializar en el mercado de reposición a un precio asequible y ponerlo a disposición de un amplio rango de modelos. Desde su lanzamiento en 2007, Koni ha ido ampliando las referencias del amortiguador FSD, que ya lo pueden montar los modelos más populares del mercado, léase Ford Focus, Citroën C4, Renault Mégane, SEAT León, Peugeot 308, etc. Pero la oferta Koni es más amplia, también pone a disposición del mercado posventa líneas como la *Classic*, más sencilla y estándar, pensada para obtener la máxima cobertura del parque; la *Sport*, de amortiguadores regulables o la *Special*, amortiguadores de altas prestaciones y calidad desarrollados para vehículos de gama alta y elevadas prestaciones. Incluso cuenta con dos líneas específicas para todo terrenos, las *Koni Heavy Track* y *Raid*.

GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN: Esplugues de Llobregat (Barcelona). Este importante grupo de distribución del panorama de la posventa independiente española apuesta por su marca propia **Serca** para poner a disposición de sus clientes una oferta que supe-



Amortiguadores Serca. Las 2.000 referencias de esta marca propia de Grupo Serca Automoción permite satisfacer las demandas del 94% del parque.

Informe

ra las 2.000 referencias, alcanza el 94% de cobertura del parque nacional de turismos y derivados y que está recopilada en un catálogo con fecha de edición enero 2011. Dentro de esta versátil gama, sobresalen los amortiguadores GasTec cuya tecnología MEP de pistón de efecto múltiple en sus válvulas y pistones evita la aparición de ruidos y permite un flujo controlado del aceite, tanto en compresión como en extensión y tanto a bajas como a altas velocidades. El resultado en carretera es un amortiguador que proporciona un gran confort, por su tarado y por su silencio de marcha.

IMPORMÓVIL: Tres Cantos (Madrid). La marca alemana **Bilstein** de amortiguadores de altas prestaciones llega de manos de esta firma distribuidora que ostenta la importación y distribución en exclusiva en nuestro país de esta prestigiosa marca alemana. Las familias de amortiguadores Bilstein más económicas y asequibles son las B1, B2, B3 y B4, referencias convencionales desarrolladas para cubrir las demandas de los modelos más comunes del mercado y con las que la marca alemana ha ajustado la relación calidad-precio. Un escalón por encima se sitúan las líneas B6, B6 Off Road (para todo terrenos) y B8. Con ellas sube el nivel de prestaciones acentuándose el carácter deportivo. Apuntar que este 2011 Impormóvil ha bajado las tarifas de los amortiguadores B6 que ahora están al alcance de un mayor número de bolsillos. El auténtico espíritu Bilstein, insistimos, marca de gama alta, lo encarnan los amortiguadores autoajustables B10, B12, B14, B16 y B16 CSC. Éstos proporcionan unas elevadas prestaciones de amortiguación y permiten obtener un elevado paso por curva a la vez que se puede optar por configuraciones menos agresivas que dan más prioridad al confort. La gama se completa con variantes electrónicas como los Bilstein RideControl o los B16 DampTronic que están especialmente desarrolladas para satisfacer las necesidades de amortiguación de vehículos ultra deportivos como las gamas Porsche y Ferrari o modelos como el Nissan GT-R.



Bilstein es una marca alemana de amortiguadores de alta gama, calidad y prestaciones. Su importador y distribuidor en exclusiva en España es Impormóvil.

KYB EUROPE: Alcalá de Henares (Madrid). Sucursal española de la división europea del fabricante de origen japonés **KYB**, un referente en el mercado de la amortiguación, tanto en equipo original como en reposición. En noviembre del año pasado lanzó la edición 2011 del catálogo KYB de amortiguadores que suma 5.400 referencias repartidas en cuatro familias de producto: amortiguadores, muelles de suspensión, rodamientos de columna McPherson y protectores de vástago. La oferta en amortiguadores supera el 98% de cobertura del parque europeo de turismos, 4x4 y furgonetas. Desde KYB consideran que no tienen ninguna línea de producto "estrella". La marca da una solución para cada vehículo según la tecnología de primer equipo ofreciendo un recambio mejorado con unos reglajes internos del amortiguador que aportan unas prestaciones superiores. La gama KYB se estructura en cinco líneas de producto: *Premium*, *Excel-G*, *Gas-A-Just*, *Ultra-SR* y *AGX*. Los *Premium* son amortiguadores de aceite, columnas y cartuchos que proporcionan unas altas prestaciones y están especialmente diseñados para compensar el desgaste acumulado de otras piezas del sistema de suspensión. La comodidad y un rendimiento igual o superior al de los amortiguadores originales son las señas de los amortiguadores de gas bitubo, columnas y cartuchos *Excel-G*. Por su parte, los *Gas-A-Just* son amortiguadores de gas monotubo a alta presión que aportan un 30% más de amortiguación que un bitubo y destacan por su resistencia. La deportiva-



Líneas de amortiguadores Premium y Excel-G de KYB. Los primeros destacan por su robustez y los segundos por la comodidad que proporcionan.



caracteriza a los *Ultra-SR*, disponibles en variantes de gas bitubo y monotubo a alta presión, columnas y cartuchos. Por último, los *AGX* son los máximos exponentes en prestaciones al ser ajustables para adaptarse a las necesidades de amortiguación de cada conductor.

MAGNETI MARELLI

AFTERMARKET: Llinars del Vallès (Barcelona). El proveedor de origen italiano no falta en este mercado y, bajo marca **Magneti Marelli**, pone a disposición de la posventa española un catálogo que incluye amortiguadores de gas e hidráulicos. La oferta suma más de 900 referencias con las que satisface las demandas de aproximadamente el 85% del parque circulante europeo. Técnicamente, además de estar fabricados con los mismos estándares de calidad y proporcionar las mismas prestaciones que los de equipo original, se caracterizan por ser de doble efecto, es decir, la acción frenante autoregurable se produce tanto en la fase de compresión como en la de extensión. Esta prestación mejora el comportamiento del amortiguador en términos de confort y estabilidad y reduce el nivel de ruido.

La gama Magneti Marelli de amortiguadores supera las 900 referencias.



El confort y el silencio de marcha son las grandes virtudes de los amortiguadores Lip Gas Tec fabricados por Lipmesa.

QUINTON HAZELL ESPAÑA

Llodio (Álava). Esta compañía británica perteneciente al también británico Grupo Klarius (éste adquirió Quinton Hazell hace poco más de un año) opera en el mercado español de amortiguadores a través de **Lipmesa**, fabricante vasco de la marca **Lip** que inició sus actividades en 1954 fabricando amortiguadores para Vespa, Citroën y

Renault por lo que es una de las firmas con más solera de este mercado. El actual catálogo Lip en vigor fue lanzado el pasado mes de enero y recopila 2.084 referencias para turismos y vehículos derivados con las que supera el 94% de cobertura del parque circulante europeo. Dentro de esta amplia oferta sobresalen los amortiguadores *Lip GasTec* que destacan por su silencio de marcha y por su confort gracias a la tecnología MEP de pistón de efecto múltiple en sus válvulas y pistones. Dicha tecnología, además de evitar la aparición de ruidos, permite tener un flujo controlado del aceite, tanto en compresión como en extensión y a bajas y a altas velocidades lo que se traduce en una mayor comodidad de marcha. La gama Lip se completa con las líneas *Hydramax* y *4x4*, esta última para vehículos todo terreno y Lipmesa la ha configurado para ofrecer la máxima versatilidad a los actores del mercado de recambio. Así, la selección de los amortiguadores Lip y sus referencias concretas se ha simplificado evitando las referencias duplicadas sin sacrificar cobertura del parque, que se mantiene muy elevada.

SUSPENSIONES HRG: Sant Vicenç de Castell (Barcelona). Ostenta la distribución y el servicio técnico de las suspensiones **Öhlins** en España y nos sirve de ejemplo de lo que es una oferta específica en amortiguadores dentro del mercado posventa español. Y es que la gama **Öhlins** son amortiguadores deportivos fabricados a medida para usos muy concretos, normalmente la competición. En cualquier caso esta marca también cuenta con un catálogo (editado este 2011) en el que reúne sus "creaciones". En él encontramos amortiguadores para coches (rally, raid, GT, Fórmula, turismos, 4x4, etc.), motocicletas (de carretera y campo), quads, buggies o motos de nieve. Las principales características de los amortiguadores **Öhlins** es que son de alta calidad, de competición y 100% reparables y regulables. Aquellos talleres y distribuidores que puedan tener clientes vinculados a la competición deben tener en cuenta la gama **Öhlins** que llega de manos de Suspensiones HRG.



Amortiguadores deportivos **Öhlins** para el Mitsubishi Lancer Evo X. Llegan de manos de Suspensiones HRG.

TENNECO: Coslada (Madrid). Es el fabricante de la marca más vendida de este mercado, **Monroe**. Obviamente, su oferta es una de las más amplias del mercado, sus 2.500 referencias puestas a disposición de la posventa dan cobertura al 96% del parque circulante europeo y entre ellas podemos escoger entre amortiguadores convencionales, columnas y cartuchos y amortiguadores electrónicos CES. La oferta para turismos se reparte en dos grandes líneas, los *Monroe Reflex* y los *Monroe Original*. Los *Reflex* son amortiguadores que proporcionan mayores prestaciones que uno convencional gracias a la tecnología *Twin-Disc* (disco gemelo) que mejora la estabilidad. Los *Original*, por su parte, son similares técnicamente a los de primer equipo pero tienen un diseño específico adaptado al mercado de repo-



Gama de suspensión **Monroe**. Gracias a líneas de amortiguadores que combinan amplitud de oferta y prestaciones como la *Reflex*, lo *Original* o la *Magnum*, **Monroe** es la marca más vendida.

opinión

¿Controla usted su vehículo?... ¿controla usted a sus clientes?

Juan Carlos Díez
General Manager de KYB Iberia



dad de un vehículo viene determinada por su capacidad para girar, maniobrar o detenerse en el tiempo y el modo que determinen las necesidades de la conducción. Los amortiguadores y muelles contribuyen a esta estabilidad reaccionando ante todas las maniobras, ante cada bache y cada curva.

Los muelles soportan el peso del vehículo y los amortiguadores controlan la carrocería del mismo. El control del vehículo por tanto depende del estado de los amortiguadores. Estos son una pieza mecánica que sufre desgaste con el paso del tiempo y los kilómetros. A medida que se van desgastando, su vehículo comienza a inclinarse, oscilar, vibrar y moverse en exceso. Esto provoca por ejemplo una reducción en la capacidad de frenado o el desgaste irregular de neumáticos y otros componentes, haciendo que el conductor tenga que esforzarse más para mantener el control del vehículo.

Probablemente todos los que trabajamos en el sector sabemos que **los amortiguadores son una pieza vital para mantener la seguridad** en la conducción, **pero, ¿lo saben los conductores? ¿quién debe informarles? ¿es fácil hacerlo?**

Muchas veces he oído eso de que "*las ITV no revisan el estado de los amortiguadores como deberían*". Yo me pregunto, ¿realmente pueden hacerlo? todos sabemos que la única manera de verificar el estado de degradación de un amortiguador es someterlo a diversas pruebas en un banco dinamométrico, algo que una **ITV** no puede hacer. Entonces, ¿qué pueden hacer? Pues en mi opinión lo que hacen, una inspección visual para verificar que el amortiguador no presente rotura o tenga fugas de aceite, algo por cierto que es falta grave gracias a las diferentes acciones que estamos desarrollando los principales fabricantes de amortiguadores bajo el paraguas de SERNAUTO.

Otra frase que he oído otras cuantas veces "*si tuviera un banco de suspensión vendería más amortiguadores*". Sí y no. Me explico, los **bancos de suspensión** revisan el estado de la suspensión es decir, amortiguadores, muelles, rotulas, brazos... revisan su conjunto y aunque bien es cierto que el amortiguador es una de las piezas más importantes, no siempre un mal dato es culpa de un amortiguador en mal estado; que se lo digan a algunos que han pasado el coche por un banco de suspensión después de haber cambiado los amortiguadores (alguno hay). Pero claro está, no hay mejor argumento para convencernos que una máquina nos diga si algo está bien o mal. El problema es que esa máquina no revisa sólo y exclusivamente los amortiguadores. Puede ayudarnos si la utilizamos convenientemente y es probable que hasta la amorticemos si vendemos muchas piezas gracias a ella (que cada uno haga sus números) pero, hoy por hoy, no es la varita mágica que todos esperan.

Siguiente objeción: "*es que son muy caros*". Pues como antes sí y no. ¿Cuánto vale la seguridad de los suyos? **¿cuál es el coste por kilómetro de cambiar los amortiguadores de su coche?** A nadie le gusta tirar el dinero, ¡faltaría más!. El problema es el de siempre, me gusta comprarme un buen coche, si puedo el mejor, pero me duele gastarme dinero en su mantenimiento. Ya sé que ahora no estamos precisamente para tirar cohetes, si hablamos de dinero todos miramos para otro lado, pero **si realmente queremos controlar el vehículo en la conducción debemos verificar y cambiar los amortiguadores cuando sea necesario.**

Otra frase: "*el problema es que el conductor se habitúa al estado de los amortiguadores y no sabe que debe cambiarlos*". Ahora sí que estoy de acuerdo, **muy poca gente pide que le cambien los amortiguadores de su coche.** Entonces **¿Quién debe decírselo?** Pues mi opinión, nadie mejor que el **Señor Taller**, el profesional que más sabe de coches y mejor preparado está para cuidar de ellos. ¿Cómo? no hay secretos, realizando una **correcta verificación** e informando con argumentos a los conductores. No conozco a nadie que con 100.000 km en su coche haya cambiado los amortiguadores y se arrepienta de haberlo hecho.

¿Qué hacemos el resto de operadores del **canal independiente?** Pues como siempre, **intentar ayudar al Señor Taller** a verificar y comunicar esos argumentos a su cliente. En **KYB** le hemos puesto un nombre: "**KYB Suspension Solutions**".

Dejemos de pensar en lo que no tenemos para centrarnos en lo que sí tenemos. Y por supuesto, no deje que sus clientes le controlen, claro está, siempre que no tengan razón.

Informe

sición que compensa el desgaste de los componentes de suspensión sufrido por los vehículos que han recorrido miles de kilómetros. Para todo terrenos propone la gama *Adventure*; para vehículos industriales ligeros, la *Van Magnum* y para vehículos con carga y caravanas, las *Level Light* y *Ride Leveller*. Mención especial merecen los amortiguadores *Magnum* para vehículo industrial, una gama muy amplia cuya calidad está avalada por la importante presencia de Monroe en primer equipo al ser proveedor de marcas como Volvo, Renault Trucks, Paccar/DAF, Scania, TATA o DaimlerChrysler/Freightliner. La oferta Monroe se completa con una gama de esferas y con los *Monroe Quick Strut*, un producto lanzado al mercado de reposición en 2010 y que en un solo pack incluye el amortiguador, el muelle, el espaciador, el retén y el asiento de muelle, totalmente ensamblados y listos para montar. El precio del *Quick Strut* es menor que cambiar por separado todos los componentes que lo conforman y, además, aportan un plus de seguridad ya que se cambian todos los elementos desgastados. Si solo se cambian los amortiguadores, éstos envejecen antes a causa del desgaste de los muelles.

ZF SERVICES ESPAÑA: Sant Cugat del Vallés (Barcelona). Delegación española de la gigante alemana ZF, fabricante, entre otros productos y soluciones, de los amortiguadores **Sachs** y **Boge**. Ambas marcas acaban de lanzar sus respectivos catálogos para turismo 2011/12 los cuales han incorporado unas 450 nuevas referencias cuyo destino son modelos como el Audi A5, el Citroën C-Crosser, los Ford Mondeo IV y Transit, el Honda Civic VII, el Hyundai i30, los Kia Carnival II y Cee'd, el Volkswagen Tiguan, los Suzuki Grand Vitara y Swift III o el Toyota Rav III. Más de un centenar de estas nuevas referencias son para el creciente parque asiático. Sachs, además, cuenta con un catálogo de vehículo industrial. Editado en 2010, supera el millar de referencias cuyas aplicaciones son diversas: vehículos industriales ligeros, camiones, autocares y autobuses, cabinas, ejes y plataformas. Tanto la oferta de Sachs como de Boge, marcas de referencia de este mercado, alcanza el 98% de cobertura del parque y las líneas más destacadas son la *Sachs Advantage* y la *Boge Turbo*. Se trata



Nuevos catálogos de amortiguadores para turismo 2011/12 de las marcas Sachs y Boge. Suman 450 nuevas referencias de las que más de cien tienen como destino el vehículo asiático.

de dos gamas de amortiguadores de altas prestaciones compuestas por amortiguadores de gas monotubo y bitubo que aportan entre un 20 y un 25% extra de amortiguación en comparación con los amortiguadores originales del vehículo. La firma fabricante destaca de ellos el toque de deportividad que aportan sin sacrificar confort. Siempre a la última a nivel técnico, ZF ha mejorado recientemente sus sistema de suspensión electrónica CDC (*Continuous Damping Control*), un sistema electrónico variable de regulación multifuncional que ya lo está suministrando a fabricantes como BMW, DaimlerChrysler, Ford o Renault.

Tres razones para revisar los amortiguadores

Seguridad, confort e ITV. Estas son las tres razones que da **LosAmortiguadoresSalvanVidas.com** para revisar los amortiguadores este verano. Esta página web creada por **GESAFA** puso en marcha el pasado mes de junio esta campaña informativa que recuerda a los conductores la importancia de los amortiguadores como componente clave en la seguridad del vehículo. El lanzamiento de esta campaña durante estas fechas no es casual, en verano, con motivo de las vacaciones, se multiplican los desplazamientos por carretera.

Como ya hemos apuntado, las razones para revisar los neumáticos dadas por **LosAmortiguadoresSalvanVidas.com** son:

- **Seguridad:** la más importante. Del buen funcionamiento de los amortiguadores depende la estabilidad y el comportamiento del vehículo. A medida que se desgastan se produce una reducción de sus capacidades dinámicas, especialmente en maniobras de emergencia. Frenadas más prolongadas o pérdidas de control en maniobras evasivas son dos de los efectos constatados si se conduce con los amortiguadores desgastados. A causa de ello, los principales fabricantes recomiendan su revisión cada 20.000 kilómetros y su sustitución siempre antes de cumplir los 90.000 kilómetros.
- **Confort:** los amortiguadores controlan las oscilaciones de la carrocería producidas por las irregularidades del firme y por las inercias propias de la conducción. Un buen estado de los mismos proporciona una conducción relajada y contribuye a la suavidad de comportamiento del vehículo. Por el contrario, con los amortiguadores desgastados, el conductor debe corregir la trayectoria y controlar las oscilaciones de la carrocería lo que incrementa notablemente la fatiga al volante.
- **ITV:** desde hace apenas dos años el deterioro de los amortiguadores puede ser considerado falta grave en la inspección técnica obligatoria. Su importancia como elemento de seguridad ha propiciado este cambio en la legislación. Por ello conviene acudir al taller a revisar el estado de los amortiguadores antes de realizar la revisión y así evitar sorpresas.

LosAmortiguadoresSalvanVidas.com es una iniciativa de **GESAFA**, el Gabinete de Estudios para la Seguridad del Automóvil de los Fabricantes de Amortiguadores, grupo de trabajo creado en 2003 con el objetivo de divulgar entre el conductor español la importancia que tienen los amortiguadores para su seguridad y el correcto mantenimiento del vehículo. Integrado en **SERNAUTO**, la Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción, actualmente conforman **GESAFA** los fabricantes **Al-Ko**, **KYB**, **Quinton Hazell** (Lip), **Tenneco** (Monroe), **TRW** y **ZF Services España** (Sachs y Boge).



Páginas web de interés

- www.abrinsa.es
- www.adparts.com
- www.adr98.com
- www.agerauto.es
- www.agreuo.com
- www.al-ko.com
- www.angloreCambios.com
- www.aurilis.com
- www.autoimagen.es
- www.bilstein.com
- www.bpw.es
- www.cecauto.com
- www.crown-iberia.com
- www.davasa.es
- www.dieseltechnic.com
- www.dipart.es
- www.estanfi.com
- www.europart.es
- www.exclusivasbcn.com
- www.gecorusa.com
- www.groupautounion.com
- www.grunosur.com
- www.grupauto.es
- www.grupobelloc.com
- www.holyauto.com
- www.hrgsuspensiones.com
- www.impormovil.es
- www.klarius-qh.com
- www.koni.com
- www.kyb-europe.com
- www.losamortiguadoresalvanvidas.com
- www.magnetimarelli-checkstar.es
- www.meyle.com
- www.mfrecambios.es
- www.mp-motorsport.com
- www.outbackimport.es
- www.pemebla.com
- www.pluspower.com
- www.qhspain.com
- www.recambiooriginal.com
- www.rsturia.com
- www.selexweb.com
- www.serca.es
- www.tenneco.com
- www.wabco-auto.com/es/home
- www.zf.com/es



33

Noticias

35

Noticias CESVIMAP

36

Eventos: Barcelona
acogió IBIS 2011

38

Noticias
Centro Zaragoza

39

Informe:
abrasivos

PARA ELIMINAR EL POLVO EN
LOS PROCESOS DE PINTADO

REAUXI LANZA PISTOLA ESTÁTICA

Reauxi ha ampliado su portafolio de producto con el lanzamiento de una pistola estática para ionización que elimina en segundos las contaminación de polvo en los procesos de pintado. Esta limpieza la realiza neutralizando la carga estática. Emite iones positivos y negativos en cantidad suficiente para neutralizar el polvo pero produciéndose el equilibrio necesario para evitar que se genere electricidad estática. Este procedimiento evita que el polvo se adhiera al vehículo.

La firma de Lliçà de Vall (Barcelona) destaca las ventajas que aporta este nuevo producto al taller de chapa y pintura: elimina la contaminación y suciedad en las capas de pintura y aplicación; disminuye los tiempos dedicados al pulido del vehículo, facilita la preparación para el pintado de vehículos y no requiere ningún tipo de mantenimiento. ◀

 www.reauxi.com



DESTACA POR LA RAPIDEZ QUE PROPORCIONA

UN KIT DE PULIDO, LO ÚLTIMO DE MIRKA

KWH Mirka Ibérica ha lanzado un nuevo kit de pulido. Esta novedad destaca por su efectividad ya que permite eliminar las motas de polvo y suciedad en unos treinta segundos. Además, la importadora y distribuidora de Sant Andreu de la Barca (Barcelona) asegura que es muy fácil de usar y proporciona un fiable y excelente resultado final. El nuevo kit de pulido Mirka está compuesto por los siguientes

productos: las pulidoras ROP2-312NV 77.MM y ROP-512NV 150. MM, las Polarshine T-10 200 ml y L-Wax 500 ml, dos Orange Dotted 77.MM, dos Natural Wool 77.MM, dos Black Dotted 150. MM, dos Orange Dotted 150.MM, dos Natural Wool 150.MM, dos tampones para Roses, cien WPF Roses GR.2500 33/36.MM, dos bayetas Microfiber Yellow y un Flashlight. ◀

 www.mirkaiberica.com



DENTRO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN BUSINESS SOLUTIONS

CURSO DE LIDERAZGO PARA LOS TALLERES PPG

Varios talleres clientes de PPG asistieron recientemente a un curso sobre liderazgo para el taller de carrocería y pintura. Enmarcado en el programa de desarrollo Business Solutions, el curso fue impartido en colaboración con EADA y a los responsables de taller congregados se les intentó dar respuestas a preguntas como ¿tiene capacidad para conducir equipos?, ¿consigue motivar a las personas que están a su cargo?, ¿sabe resolver conflictos que inevitablemente surgen entre sus empleados?, ¿logra que todas

las personas a su cargo trabajen con ganas y entusiasmo?, ¿consigue alinearlos para lograr los objetivos comunes?, ¿las personas a su cargo le perciben de forma natural como su líder?, etc. Tras el curso PPG organizó una mesa redonda en la que presentó a los asistentes tendencias y datos sobre el mercado del repintado y se analizaron, con la participación de todos, los indicadores clave que aportan rendimiento al negocio. Este curso sobre liderazgo es uno más de los que se imparten dentro del programa de formación Posgrado en Business Solutions que PPG lleva a cabo junto con la Escuela de Negocios EADA. Esta formación a largo plazo tiene como objetivo impulsar el crecimiento y la mejora competitiva de los talleres de carrocería y pintura dentro de complejo contexto actual. ◀

 www.ppg.com





CLIENTES DEL DISTRIBUIDOR DE DUPONT REFINISH EN GIRONA, FONTFREDA PINTURES

TALLERES GERUNDENSES VISITAN EL CENTRO DE FORMACIÓN DUPONT

El pasado 3 de junio talleres clientes de **Fontfreda Pintures**, distribuidor de **DuPont Refinish** en Girona desde hace 36 años, visitaron el centro de formación **DuPont Refinish Training Center (DRTC)** de Castellón. La comitiva superó el centenar de personas entre dueños de talleres, gerentes, pintores y familiares de los mismos.

Durante la visita fueron acompañados, entre otros, por **Jaime Martínez**, jefe de zona de DuPont Refinish, y por **Joaquín Roca**, coordinador de formación del DRTC. También estuvo presente **Carles Fontfreda**, propietario de Fontfreda Pintures, que valoró la visita: "este evento es una manera de agradecer, valorar y reconocer a mis clientes la confianza depositada en Fontfreda Pintures y en DuPont Refinish. Así mismo, es una manera de fidelizar a los clientes que confían en nuestras marcas al 100% y convencer a los que todavía tienen alguna duda.

Algunos de los asistentes ya conocían el DRTC pero aquellos que no habían tenido oportunidad hasta ahora les gustó mucho y comentaron que las instalaciones son espectaculares". Al respecto, Jaime Martínez apostilló: "con estas puertas abiertas han podido compartir y comprender mejor qué hacen los profesionales cuando acuden a un curso de formación en DRTC".

Esta visita fue un acto más del fin de semana que organizó Fontfreda Pintures a sus clientes y que también incluyó una parada en el Delta del Ebro, una visita turística a Peñíscola y una cena de gala. Fundada en Olot (Girona) en 1930, Fontfreda Pintures es distribuidor de DuPont Refinish en esta provincia desde los años 70. Actualmente treinta trabajadores conforman la plantilla de Fontfreda Pintures. ◀

📍 www.fontfredapintures.com / www.dupont.com



PATROCINA ESTE CERTAMEN EN EL QUE TAMBIÉN MONTA UN STAND

GLASURIT, PROTAGONISTA EN SPAIN SKILLS 2011

Fiel a su firme apuesta por la formación, **Glasurit** volvió a colaborar activamente en **Spain Skills 2011**, competición española de dirime quienes son los mejores estudiantes de Formación Profesional y que este año se celebró el pasado mes de abril en el madrileño recinto ferial de IFEMA. La marca de **Basf Coatings** patrocinó el evento y expuso un stand en el que dio a conocer a los estudiantes de chapa y pintura su gama de repintado así como sus últimas novedades al respecto.

Glasurit lleva más de diez años patrocinando la división de pintura del certamen

Spain Skills. En esta división se impuso el representante aragonés del cual la marca de repintado ha asegurado que esta joven promesa de la reparación tiene un puesto garantizado en un taller Glasurit al haber sido elegido entre más de 5.000 alumnos de toda España. Recordemos que los ganadores de Spain Skills 2011 en sus distintas categorías representarán a nuestro país en **World Skills**, las Olimpiadas mundiales de los estudiantes de Formación Profesional que este 2011 las acoge Londres. ◀

📍 www.glasurit.com

BREVES

Standex se llevó a 200 clientes al **Gran Premio de España de Fórmula 1** como colofón de la campaña ¡Ven a la curva Standox!. Fue un inolvidable fin de semana para estos 200 clientes Standox ya que, aparte de disfrutar de la emoción de la carrera y del ambiente del gran circo de la Fórmula 1, gozaron de un tiempo excelente para ir a la playa. Como no, también hubo tiempo para establecer relaciones y compartir experiencias profesionales entre los asistentes, todos ellos profesionales del repintado. La marca alemana de repintado ya ha anunciado que repetirá una acción similar el próximo año. ◀

📍 www.standex.es



3M ya está en **Facebook**. Ha creado la cuenta www.facebook.com/3MCarCareESP en la que cuelga videos, fotos e información sobre el mundo del automóvil y el cuidado del mismo con su gama de productos **Car Care**. También destacan los videos explicativos sobre cómo reparar los faros con el kit de reparación de faros 3M y próximamente se organizarán concursos y actividades. ◀

📍 www.facebook.com/3MCarCareESP



Campaña de verano de Cesvi Recambios

Cesvi Recambios celebra el verano con una campaña por la que se aumenta un 10% de descuento por la compra de cualquiera de sus productos.

Esta campaña es acumulable a cualquier descuento que ya se estuviese realizando.

Los nuevos clientes tendrán como mínimo el 10% en todas sus compras. Los clientes que disfrutasen de un 10% tienen, durante los meses de julio y agosto, un 20% de descuento. Y los clientes profesionales que ya disfrutaban de un 20%, durante esta campaña tendrán un 30% de descuento.

Cesvi Recambios continúa con la misma calidad en sus piezas y en la garantía que ofrece. Solamente se reduce el margen comercial en un 10% para que cada cliente de Cesvi Recambios pueda beneficiarse. Esta campaña va unida a la campaña Bonos

cesvi recambios



Cesvi Recambios, por tanto, las compras realizadas en periodo estival acumulan también los correspondientes bonos-descuentos, que son canjeables por el procedimiento habitual. ◀

Nuevos libros CESVIMAP

CESVIMAP ha publicado sus libros Elementos metálicos y sintéticos, Elementos fijos, Elementos Amovibles y Elementos Estructurales, con nuevos contenidos y adaptados a la legislación vigente, dentro de las asignaturas de Transporte y Mantenimiento de Vehículos, Carrocería. Con numerosos procesos de trabajo realizados en el taller de CESVIMAP, a todo color, las obras tienen como objetivo preparar a los alumnos para ser técnicos en Carrocería. La sustitución de elementos amovibles, o fijo del vehículo, el conocimiento de los distintos materiales de que pueda estar fabricado, y su reparación, o la metodología para la conformación en bancadas forman parte de sus contenidos. Un lenguaje técnico asequible con numerosas fotografías y dibujos, y los procesos de trabajo, desarrollados paso a paso por técnicos de CESVIMAP, facilitan la comprensión de su contenido. ◀



CESVIMAP

Ctra. de Valladolid, km 1 05004 Ávila.
Tel: 920 206 300. Fax: 920 206 316
cesvimap@cesvimap.com www.cesvimap.com



UN FORO DE CONTACTOS AL MÁS ALTO NIVEL
IBIS 2011, EN BARCELONA:
VISIÓN 20/20

Una cita interesante para conocer la panorámica mundial del mercado de la carrocería y pintura, pudiendo establecer relaciones con los actores más relevantes de este sector.

En esta ocasión, la reunión 2011 de **IBIS** (*International Bodyshop Industry Symposium*) tuvo lugar en el hotel *Arts de Barcelona*, donde, se reunieron casi 400 personas para conocer los últimos acontecimientos globales de este mercado, pudiendo invertir también en la tarea del "networking" con los líderes de la industria más influyentes. La experiencia (la laboral y la de ocio) resultó tan gratificante que el año que viene repetirán en el mismo enclave.

Demografía

Kelly Mc Donald, una experta en marketing y consultora de compañías de automoción desde *Mc Donald Marketing*, trató de los aspectos demográficos y su influencia en el mundo económico. Comentó dos aspectos clave en la evolución a nivel mundial: el envejecimiento de la población y el desplazamiento de los centros económicos de la automoción a zonas no tradicionales (Asia, China y sobre todo, India),

creándose unos movimientos migratorios de desurbanización que traen como consecuencia sociedades más plurales culturalmente que influyen en los diversos tipos de hábitos de consumo y que requieren de respuestas con mayor diversificación para satisfacerlos.

Perspectivas de las aseguradoras

Rob Smale, de la compañía aseguradora *AGEAS* y **Andy Roberts** de *Innovation Group* comentaron el planteamiento de las aseguradoras de salir de las redes de reparación para contactar con talleres independientes, además de insistir en el papel influyente que las compañías aseguradoras y gestoras de siniestros juegan en el mercado actual.

La perspectiva de los proveedores

Presentes también en las conferencias, pese a que su intervención fue demasiado inconcreta, mencionando la externalización de los servicios de carrocería por un tema de costes, **Michael Geiger**, de *BMW* y **Christian Ruecker** de *VW AG* tuvieron su espacio en el encuentro, con una interesante intervención por parte de un asistente español quien auguraba que los servicios de carrocería y pintura deberían escoger entre las dos especialidades ya que en el futuro llevar ambas sería complicado; También intervenían **John Shaw** de *Create Motion*, un think tank británico y **Aleeshen Kisten** de *SAMBRA*, la asociación de talleres de Sudáfrica, aunque su aportación no fuera demasiado relevante, a decir de los asistentes.



David Lingham y Kelly McDonald de McDonald Marketing

Multiculturalidad

Al día siguiente, la exposición por videoconferencia de **Tony Aquila**, líder de Solera, al que pertenece *Audatex*, se iniciaba recuperando la idea del primer día de que todas las compañías (incluso las de carácter local) deben adaptarse a la multiculturalidad dando soluciones a medida a los mercados. Una intervención muy bien planificada y muy interactiva, con la organización del director del evento, **David Lingham**, en la que se produjeron numerosas intervenciones del auditorio.

China y el futuro

Georg Tautz, como responsable del marketing en Asia Pacífico de DuPont Performance Coatings argumentaba el desplazamiento de las compañías (específicamente la suya) hacia China: es un mercado de 14 millones de vehículos nuevos al año, con variedad de marcas aunque la tendencia es ir al segmento de gama alta y marcas europeas. Mencionaba la cantidad de talleres (pocos para el territorio, sólo 50.000) de los que un 12% pertenecían a los constructores y el resto a talleres de 1 o 2 operarios poco tecnificados. Aconsejaba ir a fabricar y no a innovar (no existe el derecho de propiedad intelectual en la práctica, con lo que la piratería es práctica habitual) y buscar socios locales, aunque sin mucha fe en la lealtad por la altísima movilidad empresarial.

La perspectiva de los reparadores desde la franquicia

Michael Wilmshurst, de Nationwide Accident Repair Service (una cadena británica de talleres franquiciados) incidía en la ventaja de los talleres franquiciados ya que al registrarse por estándares muy claros, la fiabilidad de la operativa es alta.

Por su parte, **Sam Mercanti**, de Carstar Canada, una red de talleres franquiciados con puntos de servicio también en EEUU, sí apostaba por los conocimientos de los empleados de los talleres, a pesar de los estándares, y advertía que no velar por los empleados suponía una desinversión en el costo plazo, por insatisfacción y desmotivación. ◀

 www.ibisworldwide.com/IBIS/2011



Andy Roberts, CEO – Innovation Group



David Lingham y Tony Aquila, Founder, Chairman & CEO – Solera Inc



Un lugar donde realizar contactos con los líderes de la industria de la carrocería y pintura al más alto nivel.

Novedades en el Baremo de CENTRO ZARAGOZA

Centro Zaragoza realiza su *Baremo de Pintura* con criterios objetivos y transparentes, tratando de poner en conocimiento de los profesionales y de los usuarios las técnicas de reparación más eficaces desde diferentes perspectivas: científicas, operativas, económicas, etc., aportando elementos de juicio que puedan ser contrastados con otros baremos existentes y con la propia experiencia de los profesionales.

En este sentido, con el objetivo de que el Baremo de Pintura de CZ refleje con la mayor exactitud posible las distintas técnicas para los trabajos en el taller, Centro Zaragoza realiza continuas mediciones tanto para la verificación y actualización del Baremo, como para el análisis de la influencia de las distintas innovaciones de la tecnología.

Además, con el propósito de difundir el correcto uso de su Baremo, CZ publica distintas notas informativas sobre la aplicación del Baremo, que servirán de complemento a la Guía que se publicó en 2010 y que se encuentran alojadas en la página web www.centro-zaragoza.com ◀

Centro Zaragoza y Octo Telematics unen sus esfuerzos por la seguridad

Centro Zaragoza (CZ) y Octo Telematics Ibérica, han firmado un Protocolo de Colaboración para unir sus esfuerzos en el análisis de los datos dinámicos de los vehículos en circulación, con el objetivo de comprender mejor el comportamiento de los conductores y evaluar la influencia del mismo en la seguridad del tráfico.

José Manuel Carcaño, Director General de Centro Zaragoza y Davide de Sanctis, Country Manager de Octo Telematics Ibérica, han firmado este Protocolo de Colaboración que va a impulsar el análisis y caracterización de la accidentalidad del tráfico y de los daños materiales y corporales. Además, se podrán abordar también aspectos de eco-eficiencia y gestión del tráfico.

En este sentido, CZ y Octo Telematics Ibérica van a trabajar en la elaboración de una propuesta de proyecto de investigación para ser presentada ante la Comisión Europea, basada en el análisis de datos dinámicos de vehículos en circulación, recogidos a través de los dispositivos embarcados con la tecnología "clear box", que distribuye Octo Telematics, en distintos países europeos. ◀



CENTRO ZARAGOZA

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

CENTRO ZARAGOZA

Carretera Nacional 232, Km. 273 - 50690 PEDROLA (Zaragoza)

Tel. 976 549 690 Fax. 976 615 679

e-mail: publicaciones@centro-zaragoza.com - www.centro-zaragoza.com

ABRASIVOS PARA EL TALLER DE CHAPA Y PINTURA DEL AUTOMÓVIL

¿Cuál elijo?

La mayoría de proveedores consultados coinciden en valorar la estabilidad de las ventas de abrasivos gracias a que son productos de elevado consumo (los que más entre los consumibles) y a que han configurado un mercado muy maduro. Como consecuencia de ello, la oferta es amplia y variada. Veamos una amplia muestra de ella.

3M ESPAÑA

Madrid. Delegación en Barcelona. La gigante de origen estadounidense es una referencia de este mercado por su amplia gama **3M** que abarca, entre otras referencias, los discos *Clean'n Strip*, los discos 245 y 260L, la lija al agua "*Wetordry*", los rollos 216U, los discos *Trizact*, esponjillas abrasivas, etc. Su línea de abrasivos más representativa es la *Serie Oro*, referencia *255p+* de P80 a P600, que durante años han sido de las variantes más vendidas del mercado por su eficacia y fiabilidad. La última versión de este abrasivo mejora la aspiración de polvo al incluir en la superficie quince agujeros que facilitan la eliminación del polvo y aumentan la vida útil del disco. Este 2010 están teniendo gran protagonismo la gama de tiras púrpura multiagujero que consiguen una grandes prestaciones en el lijado de aparejo y masilla. Se comercializan en diferentes tamaños, en un formato divisible para minimizar el stock del taller y con un nuevo tipo de tacos para un lijado más limpio. También destacan los discos *260L*, que van desde P600 a P1500 para trabajos menos exigentes o los rollos almohadillados *216U* que evitan dañar las aristas y llegan a zonas poco accesibles. La línea *Trizact* también es muy importante y recientemente ha sido ampliada con la llegada de los discos *P1500* para la eliminación de motas y piel de naranja en el barniz. 3M los ofrece en formatos de 150 y 75 mm. Conviene no olvidar tampoco los "veteranos" abrasivos flexibles *Scotch Brite* o los discos *Clean Et Strip* para la limpieza de superficies. La clave del rendimiento

de estos abrasivos son los materiales y técnicas de fabricación. La mayoría de referencias 3M recurren al óxido de aluminio, uno de los abrasivos más duros que existen. Algunas incluso se basan en el carburo de silicio o en el cubitrón, nuevo material patentado por 3M que se caracteriza por su dureza, tenacidad y larga vida útil.

BERNARDO ECENARRO

Elgoibar (Gipuzkoa). Fabricante de pinturas y recubrimientos especiales para los sectores de la industria, el vehículo industrial y el repintado del automóvil, en materia de abrasivos propone la línea **Urki Red**, un abrasivo con base óxido de aluminio que está disponible en diferentes granos y formatos, todos ellos en discos de quince agujeros, lija al agua, esponjillas, rolo foam, etc. Con gran capacidad para reducir el embozamiento, los discos Urki Red, gracias a su capa de foam, proporcionan un lijado de gran calidad que se adapta perfectamente a los contornos del automóvil garantizando un lijado sin arañazos. Asimismo, logran un acabado perfecto gracias a la presión uniforme del foam. Apuntar que durante los meses de junio y julio los discos abrasivos Urki Red estaban de promoción. Bernardo Ecenarro ha regalado una mochila-nevera a los talleres que han adquirido cinco cajas de lijas Urki Red.

BERNER MONTAJE Y FIJACIÓN

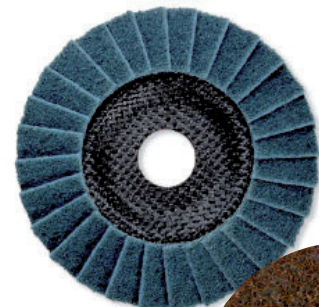
Chauchina (Granada). La multinacional distribuidora de origen alemán, bajo marca **Berner**, pone a disposición del profesional del taller de chapa y pintura una variada gama de discos abrasivos: discos acondicionadores de superficie (en versión plana con velcro y multiláminas), ideales para el desnudo de chapa minimizando el desbaste; los discos multiláminas TopLine de fibra, que destacan por su alto rendimiento; los multiláminas Premiumline de cáñamo, con soporte de fibra natural (cáñamo) y realizados con grano abrasivo 100% de zirconio para garantizar una excelente calidad; el disco de desbaste Alu SMT para reparaciones de carrocerías de aluminio; los discos multiláminas Premiumline Élite; los mini discos multiláminas estándar cógida rápida SSPS para trabajos en lugares de difícil acceso; los mini discos multiláminas Flexible SSPS, también para el desbaste, lijado, afinado y preparación de superficies de difícil acceso de toda clase de materiales; los discos Clean-Strip SSPS 50 mm y Limpieza 100, 115, 150 y 178, indicados para la limpieza y el acabado final metálico del motor y de la carrocería; los mini discos Bristle SSPS para la limpieza y preparación de superficies metálicas sin dañar o modificar la pieza de trabajo; el minidisco de fibra SSPS para la limpieza y el acabado final metálico y discos de erizo para llegar a todos los rincones. Como habrán podido constatar, su oferta cubre todas las necesidades del profesional carrocerero.



Discos y abrasivos flexibles Scotch Brite 3M.



Discos abrasivos con base de óxido de aluminio Urki Red de Bernardo Ecenarro.



Discos Berner para la limpieza y acabado final metálico. El de la izquierda es plano con velcro y el de la derecha, multiláminas.



BMA APLICACIONES DE ABRASIVOS

Castro Urdiales (Cantabria). Fabricante y distribuidor de la marca de abrasivos flexibles **BMA**. Para los talleres de chapa y pintura dispone de un buen número de variantes en forma de pliegos, rollos y discos. La gama de pliegos la conforman los de lija al agua (230x280mm, P60-P1500), los precortados con almohadilla *Gomaflex Titanium* (115x125mm, P120-P320), los perforados *Titanium* (81x133mm/93x180mm/115x230mm, P40-P600) y los de fibra *Triden* (120x280mm, P320-P600). Cuatro son los tipos de rollo propuestos, los de lija al agua *WSC* (100mmx100m/120mmx100m, P80-P600), los de lija con estereato *CSA* (100mmx100m/120mmx100m, P180-P500), los de lija papel *New FGD* (100mmx50m/120mmx50m, P40-P180) y los de malla abrasiva *CLM632* (115mmx25m, P80-P320). Por último, propone cinco tipos de discos, un microperforado de velcro (150mm, P80, P100-P150, P220-P500), uno con estereato (150mm, P40-P600), de soporte film (150mm, P80-P1200), el de malla abrasiva de velcro *CLM632* (150mm, P80, P100-P150, P220-P500) y el de almohadilla velcro Superpad SG (150mm, P240-P3000). El abrasivo "estrella" de la gama BMA son los nuevos discos *Rubi Velcro* en 150mm. Gracias a su film de poliéster, que aporta uniformidad al espesor del film, consigue que los granos de óxido de aluminio queden perfectamente alineados proporcionando un espesor constante en toda la superficie del disco. Sus resinas fenólicas resisten mejor la presión y la temperatura generadas durante el lijado y la incorporación de una tercera capa de estereato cálcico y criolita consigue un producto antiestático y un óptimo acabado.

BOSS AUTO IMPORT

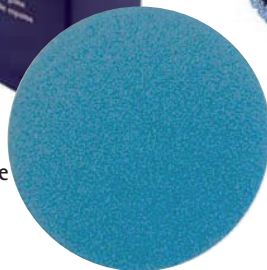
La Roca del Vallès (Barcelona). Fabricante, importador y comercializador de productos para la reparación y el mantenimiento de carrocerías, su portafolios de productos **Bossauto** incluye una amplia gama de abrasivos que pone a disposición del profesional, sobre todo, discos y platos pero también cualquier otro tipo de abrasivo para cubrir cualquier necesidad. Así, propone discos de velcro de 15, 21, 75 con horquillas de grano que van del P80 al P800; discos *Foamy* de 21 agujeros de granos de entre P360 y P2000; discos abrasivos con esponja de 15 con granaje de entre P120 y P280; un plato de velcro de 75 agujeros de sistema universal y Festo; adaptadores de velcro; las esponjas abrasivas *Micro Fine*, *Super Fine* y *Medium*; rollos de lija; hojas y rollos *Starbrites*; margaritas autoadhesivas, tacos para margaritas autoadhesivas; tacos largos, planos, de goma, etc.; manoplas para discos de lija o garlopas en diferentes medidas para velcros de 8, 10 y 14 agujeros.

CAR REPAIR SYSTEM

Atarfe (Granada). Firma importadora y distribuidora de productos para la preparación, mantenimiento y reparación de carrocerías de automóvil.



Rollo de lija Foam y disco abrasivo F1 Blue Line de 75mm Car Repair System.



Toda esta oferta se comercializa bajo marca propia **Car Repair System**. En abrasivos dispone de varias líneas de producto: la *F1 Line*, *F1 Blue Line*, *Start Line* y la *Skilon*. La familia *F1 Line* se compone de discos abrasivos de 150 mm, rollos Foam y tiras abrasivas para garlopas. La *F1 Blue Line* proporciona discos abrasivos de quince agujeros, discos de 75 mm y mini discos de 35 mm mientras que la línea *Skilon*, la última novedad lanzada al mercado, propone discos de 75 a 150 mm están pensados para ser usados en la rectificación y en la corrección de defectos del repintado. La línea más destacada, sin embargo, es la *F1 Blue Line* ya que estos discos con film plástico aportan un mayor aprovechamiento del abrasivo así como una acción del corte más rápida.

EMM ESPAÑA

Madrid. La delegación española de EMM multinacional fabricante y distribuidora de origen holandés cuenta en su cartera de productos con las gamas de abrasivos de las marcas **Colad** y **Hamach**. Con ambas dispone de todos los tipos de abrasivos necesarios en el taller de chapa y pintura: discos, hojas y rollos de lija, modalidades en reducidas dimensiones para pequeñas reparaciones, granos que van desde el 60 hasta el 3000, fibras sin tejer con abrasivos en rollo, discos, hojas, esponjas, lijas con espuma, etc. De entre toda esta oferta sobresalen los discos Colad de 15 agujeros los cuales proporcionan un alto rendimiento mientras que los discos de 76 mm con agujeros para pequeñas reparaciones son los últimos en incorporarse a la oferta propuesta por la firma madrileña.

EUGENIO GRANDÍO

Sant Boi de Llobregat (Barcelona). El catálogo marca propia **Teknok** de esta firma distribuidora de productos y utillaje para el taller de carrocería y pintura incluye una gama de abrasivos que

Discos de velcro con distinto número de agujeros Colad, marca distribuida por EMM España.



Discos abrasivos CBS suministrados por Eugenio Grandío.

abarca todos los trabajos de plancha y pintura. La tipología propuesta es muy amplia: hojas de lija al agua, discos de velcro de 8 agujeros, lija estrella adhesiva y de velcro, rollos de lija, de garlopa, de garlopa con velcro, lija de doble banda, tiras autoadhesivas de garlopa, tiras de garlopa con velcro de 14 agujeros, tiras de velcro de 10 agujeros, esponjas de lijar, discos de esponja de 15 agujeros, esponja de lijar en rollo (serie azul), *Star Brite* y discos en sus distintas variantes: de fibra (D/115 y D/178), de carbono, CBS y CBS azul, de zirconio y de corte (D/75 y D/115).

HELLA

Tres Cantos (Madrid). Comercializa en exclusiva en la Península Ibérica la gama de lijas de pintura de la marca japonesa **Kovax** cuya oferta se caracteriza por la aplicación de una tecnología de producto basada en un diseño de granos finos y con más agujeros que proporciona una mayor absorción de polvo y un óptimo acabado como consecuencia de un lijado muy fino que evita arañazos en la carrocería. La gama Kovax se estructura en cinco líneas de producto. Los abrasivos *Maxcut* están indicados para trabajar sobre superficies ásperas. La aglomeración de granos en pequeñas estrellas permite que el producto lije mejor, emboce menos y posea una gran durabilidad. La *Yellow Film* es una lija que se utiliza antes de aplicar la capa de barniz y para eliminar la piel de naranja e imperfecciones mientras que el *Tolex* es un sistema de lijado en seco que destaca por su arranque de material y sus resultados uniformes. El buque insignia de la gama Kovax es el *Maxfilm*, un abrasivo con base plástico que se puede utilizar durante todos los procesos hasta la aplicación de la capa base. Gracias al empleo de una película de protección, el grano no se desmora, permanece más atrapado por lo que es más rentable a la hora de lijar. La quinta línea de abrasivos es la *Buflex*, una lija de alta tecnología para

Abrasivo con base plástico Maxfilm de Kovax, marca distribuida por Hella. Se puede utilizar en todos los procesos de reparación hasta la aplicación de la capa base.





Discos Rhynogrip Red Line de Indasa. De 150 mm grip en soporte papel, se presentan en granos de P40 a P2000.

el lijado y pulido en seco pensada para eliminar imperfecciones y reducir el tiempo de pulido. Además de toda esta oferta, Hella comercializa unos nuevos pliegos de lijas al agua, los productos **Assilex** para trabajos de lijado muy finos (matizar) o el **Tolecut**, un sistema de lijado en seco que permite visualizar lo que se está lijando evitando así atravesar la capa de barniz.

INDASA

Ripollet (Barcelona). Industria de Abrasivos (España) S.A., INDASA, es un fabricante de abrasivos flexibles para la industria del repintado del automóvil cuya oferta se comercializa bajo la marca comercial **Rhyno**. Su oferta es amplia y una de las importantes del mercado al proponer variantes para realizar todo el proceso de lijado: artículos para el desbaste, el acabado, el pulido, la limpieza, etc. Asimismo, cuenta con todos los formatos en materia de granos, medidas y perforaciones. Los discos **Rhynogrip Red Line** marcan la pauta a nivel comercial y técnico: son discos de 150 mm grip en soporte papel con una horquilla de granos que va del P40 al P2000. Se trata de un producto de alta calidad que proporciona un acabado profesional a la vez que reduce el tiempo de pulido. INDASA ha ampliado recientemente su línea de discos de film de poliéster que también han sido mejorados a nivel de rendimiento ofreciendo unos grandes resultados. Estos discos están disponibles en granos que van de los P-240 a los P1500. Esta línea de discos, que se va ampliando continuamente, aporta un acabado de gran calidad en los últimos procesos de lijado.

KWH MIRKA IBÉRICA

Sant Andreu de la Barca (Barcelona). Delegaciones en Valencia, Madrid, Asturias, Navarra y Granada. Delegación española de la firma fabricante **Mirka**, marca imprescindible de este mercado por su extensa gama que abarca discos, rollos, hojas, tiras, almohadillas, protectores, platos, maquinaria, etc. Sus soluciones cubren todas las necesidades: decapar, lijado de la masilla, del aparejo, matizar, etc. Su abrasivo más destacado es el **Autonet** cuyo grano en óxido de aluminio, su estructura de miles de perforaciones y su superficie en forma de red proporciona un lijado libre de polvo, un óptimo acabado y previene del embazamiento logrando así un rendimiento mucho mayor que los discos de papel. La última novedad



Un lijado libre de polvo y la prevención del embazamiento son las principales aportaciones de los abrasivos Autonet de Mirka.

Mirka son los discos **Gold Soft**, que proporcionan un mejor acabado y rendimiento en el proceso de matizado. Disponible en los granos P500 y P800 el secreto de las altas prestaciones de estos discos son el estearato de última generación y el óxido de aluminio **Blue Fire**. Esta combinación es la clave para que los discos **Gold Soft** destaquen por su durabilidad y por una menor obstrucción durante el proceso de matizado. Otras conocidas líneas de abrasivos Mirka son la **Abralon**, que destaca por su versatilidad resultando ideal para trabajar en ángulos difíciles o la **Abranet** que ahora se presenta en las variantes convencional (abrasivo clásico); **Abranet Eco**, que permite ahorrar producto y destaca por su limpieza durante el lijado; **Abranet HD**, para las aplicaciones más exigentes y **Abranet Soft**, que destaca por su bajo embazamiento.

RENAULT ESPAÑA COMERCIAL

Madrid. La firma del rombo, bajo marca **Ixell**, ofrece al taller de chapa y pintura una gama de abrasivos compuesta por cinco líneas principales. La **Select** propone discos de óxido de aluminio con tratamiento térmico de 150 y 203 mm de diámetro y 7, 8, 9, 15 y 33 agujeros con granos que van desde los P80 hasta los P600. Están indicados para el lijado de todas las superficies, especialmente para lijar los barnices

Abrasivos Ixell. La gama de esta marca de Renault incluye varias líneas de discos de diferentes tipos y aplicaciones.



duros de última generación y sus puntos fuertes son su duración y su flexibilidad y aguante en todos los soportes. La gama **Vega** propone discos abrasivos de 150 mm de diámetro en 7 y 9 agujeros con una horquilla de grano de entre P80 y P500. La **Xerus** proporciona abrasivos de 150 mm en variantes no perforadas, 7 y de 33 agujeros y en este caso los granos oscilan entre los P800 y los P2000. La variante **Xerus Soft** son discos de carburo de silicio no perforados de 150 mm de grano entre P1000 y P4000, ideales para el lijado de bordes, esquinas y superficies curvas mientras que los abrasivos **Ixellnet** se presentan con granos de óxido de aluminio de entre P80 y P600. Basados en una malla de poliamida con más de 20.000 orificios y de soporte flexible, estos abrasivos sobresalen por una capacidad de aspiración superior que elimina hasta un 90% de polvo, una buena visibilidad de la superficie lijada, una alta eliminación del embazamiento y por durar un 50% más que los discos abrasivos tradicionales. Además, la firma fabricante asegura que la colocación en el plato es sencilla y rápida.

ROBERLO

Riudellots de la Selva (Girona). El portfolio de productos **Roberlo** incluye la conocida línea **Gova** de abrasivos. Los **Gova** son discos abrasivos de velcro de 150 mm y 15 agujeros con horquilla de granulometría entre P40 y P600 que proporcionan un lijado muy regular gracias a la dispersión y el tamaño de sus granos de óxido de aluminio. Los **Gova Finish**, son discos de 15 agujeros que cuentan con un innovador soporte en film de poliéster para generar una superficie más homogénea. Su durabilidad, poder de corte, resistencia al embozado y rendimiento de lijado les convierten en los abrasivos "estrella" de la gama Roberlo. Los **Gova-Net** son discos que se dotan de una fina malla impregnada de grano abrasivo a un soporte de espuma que absorbe el polvo eliminando así el problema del embozado reduciendo así los costes, costes que también se reducen por la durabilidad de este producto, hasta diez veces más que un abrasivo convencional. También dispone de tiras abrasivas, las **Gova-T**.

Discos de 15 agujeros Gova Finish de Roberlo. Destacan por su durabilidad, poder de corte y resistencia al embozado.



Éstas, incorporan un acabado de estereato en la última capa que las hace muy resistentes al embozado, proporcionan un lijado muy regular gracias a la uniforme dispersión y tamaño de sus granos y se adaptan a los contornos y zonas redondeadas. La gama se completa con las líneas *Gova Pad* y *Gova Handpad*, que proponen platos e interfaces de velcro y tacos de lijar; las hojas abrasivas al agua para el lijado a mano *RW77*; el rollo de esponja abrasiva flexible *RS56*, para acceder a zonas difíciles; el soporte de nylon impregnado de abrasivo *Robrite* para la preparación y el matizado de superficies o las esponjas abrasivas *Sanding Pad* para el lijado de zonas de difícil acceso y retoques finales. El próximo mes de septiembre tiene previsto lanzar dos nuevos productos, el *Gova Blue*, discos económicos de 15 agujeros con tamaño del grano entre 40 y 400 y el *Gova II*, evolución mejorada de los Gova actuales, de 15 agujeros y con tamaños de grano de entre 40 y 600.

SAINT GOBAIN ABRASIVOS

Berrioplano (Navarra). La filial española de esta multinacional fabricante de los abrasivos **Norton** aporta a la industria del automóvil una extensa oferta en abrasivos que abarca discos, rollos (*R222*, *H231/G131*, *Norton Pro-A275*), tiras (*Blue Fire H835*, *Norton Pro-A275/Multi-air Plus A975*), hojas (*Bear-TEX*, *Norton Pro-A275*, *Black Ice Papel Impermeable*), discos de láminas, etc. Dentro de esta gama sobresalen la línea *Bear-TEX* compuesta por hojas, rollos, discos y tiras fabricadas con una malla no tejida de nylon, impregnada con grano abrasivo y mezclada con resina sintética. Esta combinación da lugar a un material protector tridimensional extremadamente flexible y resistente que, además, proporciona una uniforme dispersión del abrasivo en toda la cobertura con el que se obtienen acabados muy homogéneos. También merecen especial mención las amplias gamas de discos (finos, de fibras, de láminas, de tela *Norgrip*, *Multi-Air Norgrip*, *Multi-Air Soft-Touch*) y de accesorios para la utilización de los diversos abrasivos (platos, tacos, mandriles, convertidores y dispensadores, etc.).

SIA ABRASIVES ESPAÑA

San Fernando de Henares (Madrid). El sistema completo de lijado **Sia Abrasives** satisface todas las demandas del taller de chapa y pintura. Uno de sus abrasivos más destacados es el *siacarbon*, discos de grano de diamante con soporte de tela para su uso en primeras manos duras, barnices resistentes a arañazos, gelcoat, imprimaciones, rellenos duros, aluminio o láminas de imprimación y melanina. Destaca por su alto rendimiento en materiales duros, larga vida útil, bajo consumo de material y buen aspecto de lijado. Para el mateado de viejos y nuevos barnices y el retocado del barniz nuevo

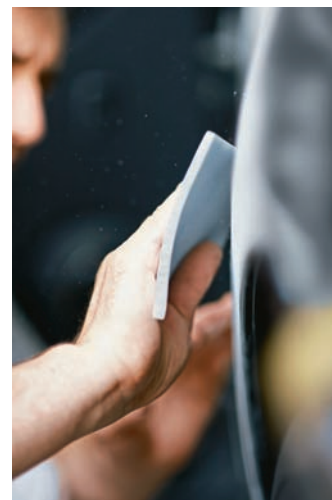


Discos abrasivos de Sia Abrasives.

para eliminar motas de polvo y la piel de naranja propone el *siaspeed*, abrasivos de granos finos de corindón disponibles en discos, rollos y hojas que proporcionan un aspecto de lijado homogéneo sin arañazos. Los discos *siaprime*, por su estabilidad de cantos con soporte laminar, su alta capacidad de abrasión gracias al grano cerámico y su mínimo embotamiento debido a la dispersión especial y a la resina aglutinante optimizada están indicados para el nivelado de masilla, gelcoat y materiales compuestos y para el lijado de pinturas y barnices, acero y aluminio. Los discos y tiras *siaair* tienen como virtudes su larga vida útil, escasa profundidad de rayado, alta capacidad de abrasión y su adaptabilidad a cantos y contornos. Por ello son ideales para el mateado de barnices convencionales o el lijado final de zonas de difícil acceso. Finalmente, los discos *siacarat* recurren a los granos de diamante para tratar las superficies resistentes a las rayaduras. Muy adaptables a las formas de los bordes, ostentan una vida útil cuarenta veces más larga que un abrasivo convencional.

TTS TOOLTECHNIC SYSTEMS

Barcelona. Filial española de esta firma fabricante de la conocida marca de utillaje **Festool**. Su oferta en abrasivos es amplia proporcionando variantes tanto para el lijado basto como fino. A través de la línea *Cristal* proporciona abrasivos de alta calidad, ideales para el lijado previo basto y rápido. El *Saphir* es un abrasivo para lijar masillas muy endurecidas, plásticos armados y reforzados con fibra, el lijado fino de superficies rugosas desbastadas previamente y el desbastado, decapado y descascarillado. Para el lijado del material de relleno, materiales de dos componentes, la imprimación o el barniz soluble en agua propone el abrasivo *Titan 2* mientras que el *Diamant* está formulado para el lijado de acabado antes de pintar. El *Platin 2* supone técnicamente un paso adelante al ser capaz de trabajar sobre pinturas cerámicas y sobre pinturas de alto brillo y plástico. Por su parte, el versátil abrasivo *Vlies* está indicado para el lijado, rascado, limpieza y matizado de pinturas, barnices y metales. El abrasivo "estrella" de la gama Festool es el *Granat*, una lámina de abrasivo que elimina de forma eficaz los arañazos finos y las incrustaciones de polvo. Festool recomienda el abrasivo de lámina *Granat* P1200 o P1500 al principio y el abrasivo suave *Platin 2* P4000 para terminar. Para lijar pin-



Uno de los abrasivos más destacados propuestos por Festool es la lámina de abrasivo Granat que elimina los arañazos finos y las motas de polvo.

tura vieja antes de aplicar otra capa recomienda las granulaciones P800 y P1000. Festool pone a disposición del profesional el abrasivo de lámina en los diámetros 90, 125 y 150 milímetros y para acabados de brillo intenso aconseja el pulimento de lijado de un paso *MPA* 5000 junto con la esponja semifina naranja. Esta combinación garantiza un brillo rápido e intenso. ◀

Páginas web de interés

www.3m.com
www.3mreparacionautomovil.com
www.autobrillante.com
www.bernardoecenarro.com
www.berner.eu
www.blacknord.es
www.bmaspain.es
www.bossauto.com
www.carrepairsystem.eu
www.carsystemspain.com
www.disaflex.es
www.emm-automotive.com
www.eugeniograndio.com
www.festool.es
www.fixeda.eu
www.fondomovil.com
www.hella.es
www.indasa.es
www.indasa.pt
www.ixell.es
www.miarco.es
www.mirka.com
www.roberlo.com
www.sgabrasivos.es
www.sia-abrasivos.com
www.wurth.es



www.concdecoche.com

TARRAUTO, EN
LES GAVARRES
(TARRAGONA)



43 Noticias: MINI, Citroën, Kia

44 Actualidad: la Harley-Davidson University nos abre sus puertas

46 Contacto:
Nissan Juke, Mazda 3, Ducati 848 EVO

47 Actualidad: asistimos a la presentación del nuevo Chevrolet Aveo



FUNDAS, ALFOMBRILLAS,
HOJAS DE CONTROL, ETC. DE
DISEÑO INCONFUNDIBLE

LA POSVENTA MINI TAMBIÉN ES "COOL"

→ Todo el universo **MINI** tiene una imagen y un estilo propios y su posventa no iba a ser menos. A través del programa **MINI Delights** la marca de **BMW** sorprende a los clientes que dejan su MINI en el taller de su concesionario o servicio oficial para realizar sus operaciones de mantenimiento o reparación con la estética de los elementos que se usan en los procesos de recepción y entrega. Así, las fundas para asientos o las alfombrillas de papel se presentan con un estilo y una imagen de lo más "cool" acorde al espíritu MINI. Inicialmente el programa MINI Delights propone estos dos elementos. Más adelante, adoptarán el estilo MINI unas bolsas para guardar el resguardo de la orden de reparación (que se pueden aprovechar posteriormente para guardar los líquidos en los viajes de avión) o las hojas de control, que tendrán un diseño especial, sustituirán a la típica "percha" de papel e irán cambiando de diseño cada vez que se agoten las existencias del anterior. En definitiva, el programa MINI Delights, ya puesto en marcha, da un toque MINI a los talleres de los concesionarios o servicios oficiales de esta marca que ha hecho del diseño y la modernidad su bandera.

www.mini.es

Nuevo concesionario Citroën

→ La marca del doble chevron cuenta con nueva concesión en la provincia de Tarragona. Se trata del concesionario **Tarrauto** y está emplazado en el número 2 de la calle Josep Maria Folch i Torres de la localidad de **Les Gavarres**. Estas nuevas instalaciones, ya con la filosofía y estética "**Créative Technologie**" que está implantando **Citroën** y que toma como punto de partida los colores rojo, blanco y gris cromado característicos, cuentan con 3.000 metros cuadrados de los que 1.100 se destinan a zona comercial y 1.900 a la zona de posventa. Tarrauto ofrece todos los servicios de venta de vehículos nuevos, de ocasión y de recambios así como los de reparación de chapa, pintura, mecánica y electricidad. Merece especial mención el servicio Expres a través del cual realiza las operaciones de mantenimiento más habituales (cambio de aceite o de neumáticos) sin cita previa y en muy poco tiempo. Tarrauto también proporciona a sus clientes un vehículo de cortesía gratuito en todas las reparaciones de carrocería, ya sean turismos o vehículos industriales. Incluso dispone de un espacio para los niños en aras de que ellos no se aburran y sus padres tramiten las gestiones con mayor tranquilidad.

La luz natural domina en esta concesión Citroën logrando una gran eficacia energética, eficacia en la que también juega un papel fundamental la aplicación de una innovadora tecnología domótica que permite que un ordenador controle todo el gasto y la gestión energética, desde el encendido de las luces hasta la apertura de las puertas. Prueba de las dimensiones de Tarrauto, la superficie de exposición tiene capacidad para cuarenta coches y una zona específica para la marca DS de mayor distinción. Y la zona de posventa aún ocupa mayor espacio.

www.citroen.es

UN 20% EN EL ACEITE Y UN 10% EN LA MANO DE OBRA, ENTRE OTROS

Descuentos "veraniegos" Kia

Desde el 27 de junio hasta el 31 de agosto, los concesionarios y los servicios oficiales de **Kia España** ofrecerán un 20% de descuento en el aceite y en los recambios de las operaciones de mantenimiento como, por ejemplo, los filtros, las pastillas y discos de freno o las escobillas. Asimismo, la mano de obra también será un 10% más barata.

La marca coreana ha ampliado esta política de rebajas a accesorios como las barras portabicicletas, los cofres para equipajes, los combi-box, las bolas de remolque o los protectores de maletero, que también se comercializan con un 20% de descuento. Para obtener más información sobre esta promoción, pueden consultar la web www.tentukiaaldia.es.

www.kia.es



HARLEY-DAVIDSON UNIVERSITY EN ESPAÑA, FORMACIÓN DE ÉLITE PARA MECÁNICOS DE NIVEL

Mucho más que una moto g



Con el apoyo de la empresa ATP (Automotive Technical Projects), en las nuevas instalaciones forman en las tecnologías más innovadoras H-D a los miembros de los concesionarios.

➔ Para dar a conocer la alta tecnología que hay detrás del universo **Harley-Davidson**, el equipo de la marca, (**Juan Torrecillas, José Nievas** -equipo técnico- **Pere Vidales, Quim Corbera, Luís Ramos** -equipo posventa-, **Mar Viola** y **Carmen López** -RREE y marketing-) liderados por su director general en España, Portugal y Andorra, **Josep Grañó**, presentaron las nuevas instalaciones de la **Harley-Davidson University (HDU)**, un concepto que arranca en Estados Unidos ya en 1917; para ello organizaron unas jornadas para que la prensa las conociera y entrara en contacto con las técnicas y procedimientos formativos de los equipos de los concesionarios de la marca.

El centro HDU en España

Es un centro situado en Sant Cugat del Vallès, Barcelona (pertenece a la zona EMEA) y da formación a los concesionarios de España, Portugal y Andorra -31 en España, 4 en

Portugal-, sustituyendo al que se situaba en Madrid), de 500 m² y cinco puestos de trabajo totalmente equipados, con extractores de humos y herramientas de alta tecnología (**Snap-on** y **Texa**), almacén con 20 unidades, 32 motores, cajas de cambio, y más de 200 referencias en herramienta para realizar programas formativos, gestionados por la compañía **Automotive Technical Projects (ATP)**, cuyo formador, según los procedimientos establecidos por la marca, recibió una primera sesión en el cuartel general de la marca en Milwaukee.

La formación que se recibe

Los cursos se basan fundamentalmente en cinco puntos:

- **PHD (Professional Harley Davidson):** Formación técnica
- **PACE (Parts and Clothin Expert):** Formación en accesorios y ropa
- **ProSell:** Ventas de motocicletas

- **MBA & DOT:** gestión de concesionarios
- **HDU OnLine Learning:** cursos online

Se trata de cursos progresivos en los que los concesionarios (que pagan el curso a su equipo) pueden ir incrementando su nivel de formación hasta llegar a la máxima titulación: **Master of Technology** (alcanzado el pasado año, por primera vez por un concesionario español). No existe un criterio predefinido, para la formación, pero cada técnico viene a realizar unos dos cursos por año y la mayor parte son de tres o cuatro días.

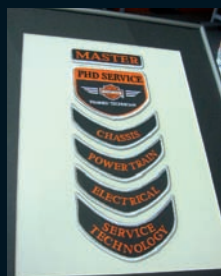
Los cursos son en condiciones reales, cuyo objetivo final es alcanzar la máxima calidad en posventa a partir de una formación exquisita, por lo que nunca hay más de dos personas trabajando en una unidad, un motor o un **"Digital Technician"** un equipo de diagnóstico exclusivo de la marca con un software actualizado.

En 2011 se han previsto 42 días de formación técnica, con 252 plazas de las cuales un 70% ya están cubiertas.

www.harley-davidson.com



Josep Grañó, director general de Harley-Davidson España, Portugal y Andorra, en la charla de introducción.



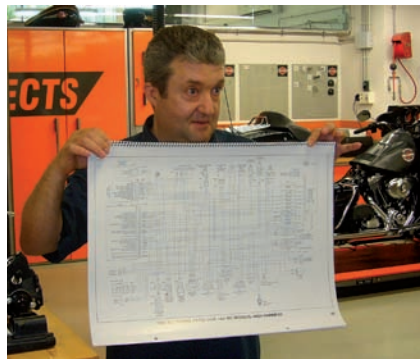
Luís Ramos, explicando la mecánica de la formación de la HDU, titulaciones y documentación.



Manos a la obra.



Briefing de Joan Torrecillas sobre la operativa a realizar, las herramientas, equipos y documentación disponible: los periodistas, mecánicos Harley-Davidson por un día.



Parte del equipo H-D: (De izquierda a derecha) Josep Grañó, Luís Ramos, Carmen López, Joan Torrecillas, Pere Vidales y Quim Corbera.



Nuestra tarea del día: diagnóstico, reparación y comprobación apoyándonos en el Digital Technician, una herramienta de diagnóstico propia, además de otros equipos, como el de Texa...

MAZDA 3, UN COMPACTO DE CALIDAD QUE PASA DEMASIADO DESAPERCIBIDO

El tapado

➔ El compacto **Mazda 3**, no llega a la categoría de superventas que sí tienen modelos como el Renault Mégane, el Ford Focus, el Citroën C4 o el Peugeot 308. Y razones no le faltan para ello: calidad, fiabilidad, relación calidad-precio-equipamiento, etc. ¿Será su aspecto discreto?

La versión diésel 1.6 CRTD de 115 CV y cinco puertas es la más vendida por su equilibrio. La vida a bordo es agradable, es cómodo ya que las suspensiones, sin ser blandas, priorizan el confort y tanto las plazas delanteras como las traseras son amplias aunque de detrás solo pecan de cierta estrechez. El maletero, de 340 litros es correcto. A pesar de esta amplitud, la habitabilidad no está del todo bien resuelta ya que estamos ante el compacto más largo (4,46 metros) por lo que, al menos, el maletero, debería tener más volumen. Los materiales empleados son óptimos y se aprecia un acabado por encima de la media. Asimismo, los mandos tienen un excelente tacto y están muy bien ubicados por lo que en ergonomía obtiene una nota alta. En cuanto al comportamiento, tiene un marcado carácter tranquilo y es muy noble lo que deja en muy buen lugar a la plataforma empleada. Lo mismo

podemos decir del motor, de una potencia estándar y un consumo moderado (4,4 l/100 km en ciclo mixto). La relación precio-equipamiento también es correcta aunque no la mejor del mercado. **C**

www.mazda.es



UN PEQUEÑO Y ROMPE-DOR SUV QUE, A BUEN SEGURO, COPIARÁN OTRAS MARCAS

Nissan Juke: el original

➔ **Nissan** ha vuelto a sorprender con sus diseños y conceptos que, a diferencia de otros, se atreve a comercializar. El nuevo **Juke** está predestinado a jugar el mismo papel que tuvo en su día el Qashqai, inaugurar un nicho de mercado, el de los SUV compactos. El Juke se erige como un SUV pero, en su caso, utilitario, vistas sus reducidas dimensiones (4,13 metros).

La unidad probada fue la diésel dCi de 110 CV. Del exterior, su diseño no parece atrevido y cautivador. Como suele ocurrir en la mayoría de casos, este diseño de cara a la galería está reñido con la habitabilidad pero tampoco en exceso en el caso del Juke. Delante y detrás el espacio es correcto pero el maletero sí que se ve penalizado ya que solo tiene 251 litros de capacidad, cifra insuficiente si quiere ser una alternativa a los utilitarios convencionales (Ibiza, Clio, Fiesta, Corsa, C3, etc.). En cuanto al motor, este dCi, perfectamente secundado por un preciso cambio de seis velocidades, es más que suficiente para moverlo con soltura. No obstante, su aerodinámica de todo terreno penaliza ligeramente el consumo (5,1 l/100 km en ciclo combinado), unas décimas por encima de la media habitual de este tipo de motores. Respecto a los motores del Juke, un apunte significativo de la exclusividad que quiere dar Nissan a este modelo, puede montar un motor gasolina de 1190 CV!.

El comportamiento en carretera también nos sorprendió gratamente ya que Nissan ha apostado por unas suspensiones firmes que aportan aplomo al conjunto sin que se sacrifique apenas el confort. Aunque la disposición del interior puede resultar caótica para algunos, los acabados son óptimos, por encima de la media de los utilitarios así como su equipamiento. **C**

EL TEMPERAMENTO DE SUS MAYORES, PERO CON MÁS DOCILIDAD: DUCATI 848 EVO

Casi radical



➔ Ojo, que radical lo es, y mucho... Pero es inevitable compararla con sus hermanas mayores, la antigua 1098 y la 1198 y claro, la **Ducati 848** parece incluso una moto mansa a su lado. Si comparamos la **EVO** que tocamos nosotros con la versión base de la 848 del año 2010, sólo las separan unos testimoniales 6 CV más de potencia (ahora 140 CV), puesto que ni el peso (168 kg) ni el sistema de frenos (doble disco 320 mm con pinzas monobloc Brembo de anclaje radial de 4 pistones delante; disco de 295 mm atrás) ni el bastidor multitubular han recibido cambios significativos. Eso sí, este año está disponible la EVO en color negro mate (como la que hemos probado) por un precio de 13.195 €, 1.050 € más contenido que las versiones roja y blanca.

La 848 EVO es una superbike con muy pocas concesiones. Su motor es más dócil de lo que uno podría pensar a priori teniendo en la cabeza la 1198. Estira mucho la potencia y permite un rango de utilización bastante amplio, sin tener esa patada brutal de los **Testastretta** mayores. Eso la convierte casi en una moto para uso diario, si no fuera porque la posición de conducción es exigente y cansada, para las **muñecas** especialmente. **C**

www.ducati.com

El nuevo Aveo apuesta por la deportividad, la calidad y el espacio

ACTUALIDAD

Chevrolet pondrá a la venta este verano la nueva generación del Aveo la cual rompe con su imagen de utilitario de batalla. Bajo un aspecto deportivo, la marca estadounidense ha dado un salto de calidad para rivalizar con los "casi" compactos Renault Clio, Fiat Punto Evo o SEAT Ibiza. Y es que la versión cinco puertas del Aveo, la que copará la mayoría de las ventas, también supera los cuatro metros.



Al asalto de Europa

➔ "Con el Aveo tenemos un coche completamente nuevo, preparado para competir con los mejores en el segmento de los coches utilitarios, que es el más importante en Europa". Son palabras de **Wayne Brannon**, presidente y consejero delegado de **Chevrolet Europa** y resumen los ambiciosos planes que le tienen reservado a su utilitario.

Nuevo en todo

Recientemente se presentó el **Aveo** a nivel europeo y constatamos que, además de tratarse de un vehículo radicalmente nuevo, el salto de calidad respecto a la edición comercializada hasta ahora es muy grande. Disponible en carrocería de **cinco y cuatro puertas**, exteriormente crece notablemente en tamaño hasta superar la versión **hatchback** los cuatro metros de largo (4.039 milímetros, 4.399 la de cuatro puertas). Este aumento de cotas se traduce una mayor habitabilidad, sobre todo en espacio para las piernas, y en un mucho mejor maletero, que pasa de los 220 y 400 litros de los Aveo actuales de cinco y cuatro puertas a los 290 y los 502 litros de la generación que se comercializará en breve. Sin embargo, lo que más llama la atención es el **frontal**, muy **agresivo** con esos dobles faros integrados en una sola óptica y sus líneas de corte deportivo y parecidas al Cruze. También aportan deportividad sus generosos pasos de rueda y los tiradores de las puertas traseras disimulados en las ventanillas de la versión cinco puertas. Por detrás, el parecido es al Spark y los pilotos, en fondo negro también dotan de deportividad y dinamismo al conjunto. Vista la estética, deducimos que Chevrolet se dirige a un público joven. El **interior** es algo **más convencional**, sobre todo, por lo que respecta a las tonalidades grises del salpicadero aunque el cuentakilómetros sí que es galáctico con un velocímetro digital ilumina-



nado en azul. Lo más relevante es el **salto de calidad**: el diseño es mucho más refinado, los materiales son de una mucho mejor calidad y los ajustes se antojan también mucho mejores. Conviene valorar el esfuerzo de Chevrolet al respecto y queda claro que no van de farol con la afirmación de que se han propuesto triunfar en el mercado europeo. Ahora, ofrecerán, además de precio, un notable nivel de calidad, decimos notable porque el actual Aveo es un vehículo más que digno pero a nadie escapa que su gran argumento de venta es el precio.

A nivel de **equipamiento**, se pone al nivel de

sus competidores europeos y para muestra un botón, puede dotarse con el **control electrónico de estabilidad** (ESC). En cuanto al capítulo de **motores**, inicialmente se podrá elegir entre un **1.2** en dos variantes de potencia, **71 y 87 CV**; un **1.4** de **101 CV** y un **1.6** de **116 CV**. El Aveo también será el primer utilitario Chevrolet que se podrá elegir con transmisión automática de seis velocidades. **C**

www.chevrolet.es



Monroe® Suspension

Monroe® ofrece una cartera **COMPLETA** de productos de **SUSPENSIÓN** para **TODO TIPO** de vehículo.

Monovolumen

Vehículos Comerciales Ligeros

Todo Terreno

Remolques

Turismos de todo tipo y tamaño

Industrial

SUV
(Sport Utility Vehicle)

Camiones

Parque de vehículos Europeo,
Japonés, Coreano, Americano.



Monroe® ¡Tu Especialista en Suspensión!

