

341

octubre 2011

www.mryt.es

mundo recambio y taller

mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL



18

Carmelo Pinto,
gerente de Grupo Serca
Su congreso...y más

**VISITAMOS
GRUPO
SOLEDA**

34

CRECIENDO POR I+D

**Mercado de
Termocontrol**



37

**Propuestas
multitudinarias**

ADEMÁS

**EQUIP AUTO,
CITA EN PARÍS**

**Tec CMD,
TARIFAS
HOMÓGENEAS
PARA LA
DISTRIBUCIÓN**

**ANTICONGELANTES,
ANTES DE QUE EL
FRÍO NOS ASALTE**

**SERNAUTO:
PRONTO CON
PRESIDENTE DE
LA COMISIÓN DE
RECAMBIOS**

125 Años **Bosch**
1886-2011

Pieza clave de nuestra experiencia:
Multi-Clip Aerotwin de Bosch



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

 **BOSCH**
Innovación para tu vida

www.bosch-automotive.es

La Reina de las Correas.

HT. Para la nueva generación de motores diésel.

High Tenacity

la correa blanca
de alta gama
de producción Dayco.

The original
power in motion.



www.dayco.com



DAYCO
MARKIV
Automotive



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

SUSCRIPCIONES

Departamento propio

suscripciones@ceiarsis.com

PRODUCCIÓN

Impresión

Gramagraf, S. C. C. L.

PRECIO DE LA SUSCRIPCIÓN 92 € (1 año)

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

octubre 2011

Ante la duda, acción directa

Las cifras de septiembre nos dejan tiritando: 4.226.744 son las personas que están apuntadas al paro (y hay más, lo sabemos todos, que no están contabilizadas); en un año, un 5,2% más, con 1,34% menos de afiliados a la *Seguridad Social*.

Más de cuatro millones de personas que no consumen. Ni ellos ni sus familias. Que deben gestionar muy bien la falta de dinero; que tienen coche, pero que no lo usan; o lo hacen poco, porque no se lo pueden permitir. Y no mantienen o reparan hasta que el coche dice "hasta aquí". Según el *Banco de España*, la deuda familiar es la más baja desde 2008 y la Ministra Salgado (a la que poquito le queda con esa cartera) asegura que reajustes no habrá, porque se está reduciendo el déficit, y que el PIB crecerá este cuarto trimestre y el primero de 2012.

Pero, *Goldman Sachs* (un grupo de inversores que deberían tener ganitas de meterse en nuestra economía, pero que les da repelús) opina que en 2012 España volverá a la recesión, dos décimas de caída en estos tres últimos meses y otros dos a principios de año.

El *FMI*, por su parte, alerta de otra recesión en 2012 para la zona Euro, y presiona al *BCE* de Trichet para que baje los tipos de interés (algo que se asocia a la recesión), cosa que no parece tener muy claro el presidente.

Moody's, la agencia de calificación de riesgo para inversiones (la rival de *Standard & Poor's* y *Fitch Group*), enmarca a España en la calificación Aa2 (la tercera nota más alta posible), pero advierte que sólo aquellos que tengan la máxima calificación se salvarán de una reducción de sus calificaciones.

Y estando así las cosas, con este alegre panorama general, nuestro sector posventa funciona. Según **Carmelo Pinto**, el gerente de Serca, de crisis nada (léanlo en el interior de esta edición).

Y a decir verdad, las empresas están haciendo verdaderas obras de ingeniería para salvar problemas de financiación o morosidad. Están invirtiendo y apostando fuerte para crecer, para salir adelante, para crear puestos de trabajo, para prosperar.

Fabricantes que se esfuerzan para satisfacer a sus clientes, distribuidores que invierten para ampliar zonas de influencia, talleres que están concienciadísimos de que deben formarse, estar apoyados, tener buenos proveedores para poder resistir este envite e incluso posicionarse mejor.

Los tres eslabones trabajan juntos como pocas veces. Triunvirato imparable, que se alía codo con codo, hartos ya de estar hartos de pedir que se les escuche para que se les pongan las cosas fáciles.

Veremos si hay cambios con las elecciones...aunque...mejor no confiar más que en la acción directa y coordinada de un sector que nunca ha defraudado a la economía, aunque la economía haya defraudado al sector.



octubre 2011

(a)

Actualidad

05 NOTICIAS

Un mes más de lo más destacado del sector. Mucho más, en www.mryt.es

10 EVENTOS

Concentración

La feria afronta una edición condensada, a la espera de interesar al sector.

18 DISTRIBUIDORES

De vía circa el tractus

Carmelo Pinto nos habla de su Congreso...y de más cosas...

22 DISTRIBUCIÓN

Tarifas siempre al día

TecCMD, para facilitar la vida a los distribuidores, aumentando su rentabilidad.

24 FABRICANTES

Pax Sernautis

Con el nuevo reglamento interno, se espera un nuevo presidente de la comisión de recambios en breve.

33 FABRICANTES

Programa de cursos Bosch 2011

Más actividad en el Centro de Formación y asistencia Técnica.

34 VISITA

Un círculo perfecto

Grupo Soledad crea un centro de I+D, nos enseña sus instalaciones y nos cuenta su estrategia.

(t&d)

Test y diagnosis

44 VISIÓN PRÁCTICA

El, Smart y el Vision de Magneti Marelli

(t)

Temas del mes

37 MERCADO

Catálogo térmico 2011

42 INFORME

Misión: proteger el motor

Anticongelantes



Más pequeña, robusta y precisa que su predecesora

Nueva sonda lambda Bosch



Robert Bosch ha iniciado la fabricación en serie de la nueva **sonda lambda LSF Xfour** que toma el relevo de la LSF4.2 cuya capacidad ha sido contrastada en los últimos años. La nueva LSF Xfour mejora a su predecesora en varios aspectos: es más pequeña, más robusta y, en el mismo tiempo, consigue una mayor exactitud en sus mediciones así como una reacción más rápida una vez que arranca el motor. De hecho, los ingenieros de la gigante alemana han reducido a la mitad el tiempo de reacción de la sonda tras arrancar el motor en comparación con la LSF4.2 lo que se traduce en que el tiempo en que el motor emite gases de escape sin control se reduce notablemente. Esta virtud, combinada con la mayor exactitud de las mediciones, permite a la nueva sonda cumplir sobrada-

mente las futuras regulaciones legales sobre emisiones contaminantes además de aportar una mayor protección del medio ambiente.

Recordemos que la sonda lambda, localizada delante del catalizador o, en algunos casos, detrás del mismo, cumple con la función de medir el contenido de oxígeno en los gases de escape reflejando así la calidad de la combustión. La combustión completa de un kilogramo de gasolina requiere aproximadamente 14,7 kilogramos de aire. La relación de la mezcla existente con respecto a la mezcla óptima se llama valor lambda. Los procesos convencionales de la combustión de gasolina funcionan con un valor lambda igual a 1. Si el valor es inferior a 1 la mezcla es rica y con poco oxígeno. Si el valor supera la unidad, se quema con demasiado oxígeno. Con la llamada sonda de salto, que proporciona una señal en forma de salto en el paso de una mezcla pobre a una rica, se puede regular de forma precisa la mezcla estequiométrica (lambda = 1). ●

www.bosch-automotive.es

Un racor inteligente que elimina el efecto descarga en las estaciones de aire acondicionado

Brain Bee presenta el Eco Lock



Brain Bee mejora las prestaciones de sus estaciones de aire acondicionado con el lanzamiento el **Eco Lock**, un racor inteligente que elimina completamente el efecto descarga, es decir, la dispersión del gas de refrigeración en el entorno y que suele verificarse al finalizar la recarga en el vehículo en el momento de la desconexión de los tubos de recarga del circuito del vehículo. La eliminación, mediante el Eco Lock, del efecto descarga aporta importantes ventajas a las estaciones de recarga y mantenimiento del sistema de aire acondicionado: reduce la formación de gases incondensables en el interior de la bombona, evita la dispersión de líquido refrigerante en el aire en el momento de la desconexión (efecto descarga) y permite comprobar las posibles pérdidas de la válvula Schrader antes de la desconexión.

El sistema Eco Lock se presenta con una conexión Eco Lock para el gas R-123a y R-1234yf que es gestionada por un software Eco Lock específico. Dicho sistema se puede aplicar en todas las tecnologías de recarga del aire acondicionado. ●

www.brainbee.it

Desde Sant Feliu de Llobregat (Barcelona) llega lo último de **Grupo Cautex**, su nuevo **Catálogo General** al cual reúne todos los productos que comercializa bajo marca propia **Cautex**: juntas, perfiles, kits, guardapolvos, tubos, manguitos, poleas, piezas de caucho-metal, etc. En total, suma 1.700 referencias de las cuales más de un millar ya están disponibles en stock y, como novedad, ha creado casi 140 nuevos esquemas de diferentes marcas y motorizaciones. Este catálogo también está disponible en versión on-line la cual permite localizar todas las piezas, tanto de la marca Cautex como de la marca **Plyom**, a través de la cual comercializa cables de mando o elevadoras. ●

www.cautex.com



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



La empresa y sus empleados han donado 115.000 euros

Mann+Hummel no se olvida de Japón

Mann+Hummel, a través de la empresa y de sus empleados, realizó el pasado verano una **donación de 115.000 euros** a la organización de ayuda **arche noVa** de Dresde (Alemania) que se está dedicando a **reconstruir las zonas devastadas por el terremoto** que asoló hace varios meses a **Japón** (tal como se ve en la carretera de la imagen). El generoso montante de la donación, la mayor desde que se fundó arche noVa hace 19 años, es consecuencia de la voluntad de los empleados. Inicialmente Mann+Hummel había dado 20.000 euros de ayuda humanitaria a su filial japonesa en Shin-Yokohama y a organizaciones humanitarias japonesas. Paralelamente, los empleados de la multinacional alemana llevaron a cabo diversas actividades para obtener fondos adicionales que Mann+Hummel finalmente duplicó y redondeó para llegar a los 115.000 euros de la donación final.

Stefan Mertenskötter, presidente de la organización de ayuda arche noVa, ha explicado la situación actual de Japón y la ayuda inestimable que representan acciones como la de Mann+Hummel: *"sin información en los medios, las donaciones languidecen. Pero necesitamos desesperadamente donaciones para poder financiar nuestra ayuda de emergencia y ayudar a la reconstrucción. Todavía no tenemos alojamiento intermedio y el suministro de alimentos es, con frecuencia, complicado. Suponemos que los japoneses necesitarán nuestra ayuda, al menos, doce meses más. Durante la reconstrucción, la continuidad es de especial importancia. Por lo tanto, estamos muy felices de que los empleados de Mann+Hummel y la empresa nos hayan apoyado tan generosamente. Agradecemos mucho el compromiso de los empleados"*. ●

www.mann-hummel.com

En Elche (Alicante)

ANCERA celebró su tercer CDA

Elche acogió el pasado 22 de septiembre el tercer **CDA** (Club de la Distribución de Automoción) del año. Acto organizado por **ANCERA** para debatir y reflexionar sobre el sector de la posventa del automóvil, en la reunión ilicitana los temas de debate fueron las relaciones entre talleres y aseguradoras, el marco legal que regula la posventa del automóvil, la venta por Internet de piezas de recambio o el hecho de que cada vez acuden más clientes a los talleres con las piezas que quieren sustituir de su vehículo. También se dejó constancia de que los desguaces de vehículos (hoy denominados CAT) están vendiendo cada vez más recambios usados al sacar partido de las lagunas legales

que existen en cuanto a la seguridad y la garantía de estos recambios. Al hilo de esta cuestión, **Miguel Ángel Cuerno**, presidente de ANCERA, recordó que en Bruselas llevan ya diez años intentando hacer una lista de recambios que se pueden vender o no de segunda. Cuerno también subrayó la hegemonía del taller multimarca independiente en nuestro país: *"de un parque de 27 millones de vehículos en España, los talleres multimarca o independientes reparan 20 millones, un 74% del total. Esto comporta que vendan el 80% del total de piezas de recambio instaladas en los vehículos"*. Además de Miguel Ángel Cuerno, estuvieron presentes en este CDA asociados y el presidente de **AEME** y **AVECA**, **Francisco Aznar (Aznar Roca)**; **Rafael Gabriel**, vocal del Comité Ejecutivo de ANCERA y **Francisco Rodríguez**, presidente de **ASOTECAUTO**, la asociación de talleres de Almería. ●

www.ancera.org



Infiniti se equipa con UFI

La alianza **Nissan-Renault** apuesta por el fabricante italiano de filtración **Ufi Filters**. Y para muestra un botón, el crossover **FX 30d AT** (en la imagen) y la berlina **M 30d AT** de **Infiniti**, marca de lujo de Nissan, se equipan en origen con un **módulo completo de filtración de combustible** de Ufi Filters. Este módulo se monta en el nuevo motor diésel de tres litros y 238 CV disponible en ambos modelos, propulsor que entrega 550 Nm de par y emplea la tecnología de inyectores piezoeléctricos.

Por lo que respecta al módulo completo del filtro de combustible, éste garantiza una elevada eficiencia de filtración, superior al 94% para partículas contaminantes de hasta 6 micras de diámetro según norma ISO 19438. También proporciona una gran capacidad de separación del agua de hasta el 98% y una larga vida útil del elemento filtrante. Incluso se equipa con un sistema termostático para asegurar un eficiente calentamiento pasivo del gasóleo en invierno y para prevenir contra los coágulos de parafina que se pudieran producir lo que da una idea de la sofisticación técnica de este módulo de filtración que cumple al 100% con las especificaciones y limitaciones impuestas por la normativa Euro 5 de acuerdo a las especificaciones de los motores de Nissan-Infiniti.

De momento solo disponible en el equipo original de los dos modelos de Infiniti citados, Ufi Filters ha anunciado que en breve estará disponible en el mercado de reposición y comercializado bajo las marcas **Ufi Filters** y **Sofima**. ●

www.infiniti.es / www.ufifilters.com

Con un módulo de filtración de combustible que en breve llegará a la posventa



Citroën DS4-1.6
Precio anual orientativo con bonificación.



Suzuki Burgman 125.
Precio anual orientativo con bonificación.

Tu seguro en Fénix Directo

Llama ahora al
902 300 139



FÉNIX DIRECTO

Seguro que Sí

En la localidad gaditana de La Línea de la Concepción



Nueva tienda de Auto Recambios Lomeña

La expansión de **Auto Recambios Lomeña** sigue su curso y prueba de ello es que inauguró recientemente un **nuevo punto de venta** en **La Línea de la Concepción (Cádiz)**. Estas instalaciones superan los 500 metros cuadrados, cuentan con varios vehículos de reparto y en ella trabaja una plantilla de seis profesionales. El objetivo de la puesta en marcha de esta tienda es ampliar la capacidad de stockaje para así mejorar la capacidad de servicio a los clientes de la zona.

Distribuidor y miembro del Consejo de Administración y Consultivo de Grupo Serca Automoción, Auto Recambios Lomeña tiene implantados puntos de venta en localidades malagueñas de Marbella, Ronda, Estepona, San Pedro de Alcántara y en las gaditanas de Algeciras y, ahora, La Línea de la Concepción. ●

📍 www.lomena.es / www.serca.es

En Moaña (Pontevedra)

Recambios Ochoa abre punto de venta

El recambista gallego **Recambios Ochoa** abrió el pasado 1 de septiembre una **nueva tienda** en la localidad pontevedresa de **Moaña**. El nuevo establecimiento cuenta con 400 metros cuadrados que se dedican a almacén y a atención al público. La oferta a los talleres de la zona abarca piezas de recambio, accesorios, consumibles e incluso maquinaria y la distribuye a través de tres vehículos de reparto y seis profesionales. Con más de 33 años de trayectoria, Recambios Ochoa es socio de **Grupo Serca Automoción**. Su máximo responsable, **Eusebio Ochoa** es miembro del Consejo de Administración y del Consejo Consultivo de dicho grupo de distribución. ●

📍 www.recambiosochoa.com / www.serca.es



Denso ha editado el **catálogo 2011/12 de escobillas limpiaparabrisas**. Esta edición reúne 124 referencias que se traducen en 1.550 aplicaciones que dan cobertura al 95% del parque asiático y al 85% del parque europeo de turismos. Así mismo, recopila las gamas estándar (46 referencias), de hojas planas (51), limpiaparabrisas traseros (6) e híbridos (21) y las opciones de ajuste y los tipos de diseño (curvados, premontados y de spoiler). Huelga decir que todas las referencias están fabricadas con calidad equivalente a la de equipo original. El distribuidor de las escobillas limpiaparabrisas Denso en España es **Talleres Electro Auto**, firma de Coslada (Madrid). ●

📍 www.denso-europe.com / www.electroauto.net



Facom ha lanzado nuevas **herramientas** para la **reparación del sistema de inyección common rail**, hoy en día el más extendido entre los motores diésel. Una de las propuestas es un estuche que incluye los útiles necesarios para extraer los inyectores (en la imagen). Facom propone cuatro variantes de estuches, para PSA Peugeot-Citroën, Renault, monovolúmenes Mercedes y el resto de vehículos.

Otras herramientas son un extractor de inercia cuya potencia le permite desmontar las juntas de los inyectores averiadas sin tener que desmontar las culatas y una gama de fresas que evita riesgos de averías y de fugas en los inyectores. Las novedades se completan con una caja que incluye las herramientas necesarias para extraer las bujías de precalentamiento de los motores Renault dCi de 1.5, 1.9, 2.2 y 2.5 litros. ●

📍 www.facom.es



La gama superior de Calentadores diesel

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



www.ngk.es



Heloisa Monzani, directora comercial de **Bosal** en España, ha anunciado que deja este cargo y la compañía proveedora de escapes y catalizadores entre otros productos.

Monzani cesa en este cargo tras más de cinco años pero ha revelado que no abandona la posventa española, sector en el que emprenderá un nuevo proyecto. Al cierre de este número aún no ha avanzado a qué empresa se incorporará. De momento, a la espera de escoger nuevo director comercial, **Peter Van Vliet**, de la sede central belga asumirá las funciones que desempeñaba hasta ahora Heloisa Monzani. ●

📧 www.bosal.com



Desde principios de octubre **Valeo Service España** cuenta con nuevo director de ventas. Se trata de **José Antonio Tercero** (en la imagen) y sustituye a **Juan Carlos Martín** que ha "fichado" por **AD Parts**. Tercero se incorporó a Valeo Service España en 2010 como *Area Manager* de ventas. Aunque llevaba varios años sin trabajar en la posventa del automóvil, anteriormente fue director de marketing de **Brembo** durante seis años. ●

📧 www.valeoservice.com



A través de su red de talleres

Cecauto promociona su marca propia

El grupo de distribución **Cecauto** ha ido configurando una amplia gama de productos y componentes comercializada bajo marca propia **Cecauto**. Para divulgarla e impulsar sus ventas, la ha promocionado todo este verano a través de la **Red de Talleres Cecauto**. Estos centros de reparación regalaron a los clientes que realizaron operaciones de mantenimiento o reparación una camiseta con el anagrama del grupo. Además, les informaron sobre la excelente relación calidad-precio de la gama Cecauto. Apuntar que la Red de Talleres Cecauto es otra apuesta del grupo y que cada vez es más amplia. Prueba de ello es que, en pocos meses, se han puesto diez talleres Cecauto en Madrid. ●

📧 www.cecauto.com

Lee al minuto estas noticias y muchas más en



- La Comunidad de Madrid edita el impreso de declaración responsable previo a la apertura de nuevos talleres
- TMD Friction es adquirida por Nisshinbo Holdings, de Tokio
- Programa de calidad Meyle para Equip Auto
- UFI en el Infiniti FX 30d AT y M 30d AT
- Yofindo estrena su herramienta de marketing online para talleres
- Hoy se cumple el 150 aniversario del nacimiento de Robert Bosch
- Decálogo para tener un vehículo que no contamine
- MIAC premia al taller en el primer concurso de diagnóstico de averías
- Serca, promoción de frenos con Brembo
- Brembo apuesta por la ligereza en Frankfurt
- Gana WiiFits, iPods o tarjetas de regalo iTunes con Trico
- Autoequip lidera las intervenciones del "Plan Renove" de neumáticos
- TNU recogió más de 75 millones de neumáticos usados en 2010
- Johnson Controls en IAA, apostando por la innovación
- La Red de talleres Cecauto promociona su marca propia de productos entre los conductores
- Barcelona, capital del vehículo eléctrico



Especialistas en **filtración y térmico**

imprefil



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

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



imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com



La industria del automóvil internacional confía en BERU



Bujías de encendido BERU:

Encendido seguro y fiable en cualquier situación de funcionamiento.



Calentadores BERU:

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



Bobinas de encendido BERU:

Desarrolladas específicamente para cada vehículo y permitir un encendido óptimo.



BorgWarner



Los productos Beru son distribuidos en España por Grovisa

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

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

Principales marcas



BARCELONA ■ BILBAO ■ MADRID ■ MÁLAGA ■ MURCIA ■ VALENCIA



EQUIP AUTO 2011, UNA FERIA QUE DEBE CONVENCER? **Paris...¿Valdrá una misa?**

Con sus pabellones reducidos a dos, pero creciendo en cifras de expositores, la feria que se definía a sí misma como la de la concepción al mantenimiento, celebra una nueva edición expectante.

Desde 1975, **EQUIP AUTO**, salón bial internacional que se celebra bianualmente en París dedicado a los equipos y componentes, accesorios, recambios, equipamiento de taller, equipos de lavado, servicios posventa y nuevas tecnologías del automóvil, es uno de los encuentros internacionales entre fabricantes, distribuidores y reparadores en busca de nuevos productos, servicios o socios comerciales. Organizado por **Comexposium** en colaboración con la **Federación de Industrias de Equipamientos para Vehículos (FIEV)** y la **Federación Francesa de Carroceros (FFC)**, la edición de 2011 se anuncia como uno de los eventos feriales posventa de este año.

Acción al 100%

Este es el objetivo de la edición 2009 de Equip Auto, del 11 al 15 de octubre en el Parque de Exposiciones Paris Nord-Villepinte.

Tal como comenta **Mario Fiems**, director de la feria "observamos que en 2009 la densidad de ocupación no estaba en máximos, así que este año, racionalizando la ocupación de stands conseguimos incrementar en 100.000 m² la superficie de exposición en los 2 pabellones mayores del recinto ferial. Ese aspecto es una de las bazas de la feria en esta edición 2011. Densificamos el espacio de exposición pero también decidimos concentrar la feria sobre 5 días en vez de 6, y prevenimos un crecimiento del 25% respecto a la edición 2009."

Dinamizador

EQUIP AUTO 2011 permitirá a los integrantes de la cadena (constructores, fabricantes de componentes, proveedores, clúster tecnológicos...) conocer la evolución social y económica de la industria del automóvil, con el fin de ayudarles a anticipar y a estructurar el servicio post-venta del futuro.

A pesar de la delicada coyuntura económica, EQUIP AUTO cosechó en 2009 un gran éxito: el 80% de los expositores encuestados se mostraron muy satisfechos con la calidad de los visitantes, sobre todo porque el 87% de ellos, jugaron un papel decisivo en la adquisición de equipos y componentes.

Evento multisectorial

Se posiciona como un salón orientado a los recambios y accesorios de cualquier vehículo (ligeros, utilitarios, pesado, industriales, agrícolas, autobuses y autocares, motocicletas, para la construcción y obras públicas, etc.), la exposición dispondrá de 1.800 expositores, de los que el 75% son de procedencia internacional. Como perspectivas, los organizadores esperan la afluencia de unos 96.000 visitantes, de los que un 35%, serán extranjeros.

Nuevos sectores

Además, durante EQUIP AUTO 2011 los profesionales podrán visitar 3 nuevos espacios, que les aportaran un punto de vista inédito sobre los siguientes sectores de



actividad:

● **EQUIP AUTO GreenTech-el espacio que anticipa la posventa del futuro**

Situado en el Hall 6 y con una superficie de aproximadamente 5.000 m², el espacio EQUIP AUTO GreenTech estará dedicado a presentar las tecnologías emergentes disponibles y futuras, a valorizar su impacto en la cadena de suministro, así como a poner de relieve los nuevos potenciales comerciales e industriales imprescindibles para ganar cuota de mercado en el sector de post-venta. Asimismo podrán conocer la amplia oferta del mercado de vehículos limpios (económicos, híbridos, eléctricos, etc.), sus accesorios (motorización, equipamientos de arranque, neumáticos, sistemas de recuperación de energía, etc.), y los servicios e infraestructuras afines.

El Foro sobre Electro-Movilidad, creado en EQUIP AUTO 2009, supondrá una magnífica ocasión para reunir a los principales integrantes de la cadena de suministro del sector e intercambiar opiniones con ellos sobre los desafíos y el futuro del mercado de los recambios y accesorios.

● **Village Carrocería - pintura y reparaciones**

Patrocinado por la Federación Francesa de Carroceros





Respira tranquilo.



La diferencia entre respirar limpio o no, está en MANN-FILTER.

En **MANN-FILTER** consideramos que el filtro de habitáculo es el más importante porque, además de proteger su vehículo, cuida de sus ocupantes.

- **Por seguridad:** un filtro de habitáculo sucio puede provocar fallos en el sistema de climatización y el empañamiento de las lunas.
- **Por salud:** el filtro de habitáculo evita la entrada de polen y otras sustancias que provocan asma y alergias. No sustituirlo a tiempo puede favorecer además el crecimiento de hongos y moho en el circuito de climatización.
- **Por confort:** Los filtros de habitáculo con carbón activo (tipo CUK) evitan no sólo la entrada de polvo, hollín y otras partículas sólidas, sino que además neutralizan los olores y gases nocivos.

Por su vehículo y por sus ocupantes cambie el filtro del habitáculo:
CADA 15.000 KM O UNA VEZ AL AÑO.

**MANN
FILTER**

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

y transformadores de vehículos, el espacio Village Carrocería aglutinará en 6.000 m² a los miembros de la FFC, a los fabricantes de materiales para la reparación de carrocerías, de pintura y utilaje, y a los editores de programas de software concebidos para los talleres de reparación, las redes de carroceros y los constructores de grúas. Los visitantes también podrán participar en las conferencias y en las mesas redondas que se organicen en Village Carrocería.

● Sistemas Informáticos y TIC

Destinado a los visitantes que forman parte de una red de concesionarios y/o de un taller independiente, el espacio Sistemas Informáticos y TIC tiene como objetivo fomentar las herramientas de conocimiento y fidelización de los clientes. En él encontrarán desde una oferta exhaustiva de soluciones informáticas al servicio de la eficacia del marketing, hasta sesiones de formación para un máximo de 10 personas, o incluso un foro dedicado a las buenas prácticas para crear y fidelizar la clientela.

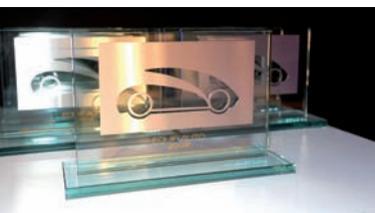
En EQUIP AUTO 2011, imás innovación que nunca!

Creados en 1985, los **Grandes Premios Internacionales de la Innovación Automovilística** galardonarán a las mejores tecnologías comprendidas en una de las cuatro rediseñadas grandes categorías:

1. OEM (fabricantes de equipos originales)/Vehículos limpios (sector Green Tech).
2. Recambios - Post-equipamientos.
3. Recambios y accesorios para talleres.
4. Servicios a los profesionales y al gran público/ Estaciones de servicio.

26 preseleccionados, candidatos a los Grands Prix 2011 de Equip Auto

Equip Auto organiza una vez más, con la ayuda de AJTE (Técnica Europea Asociación de Periodistas), la AFPA (Asociación Francesa de la prensa del motor) y



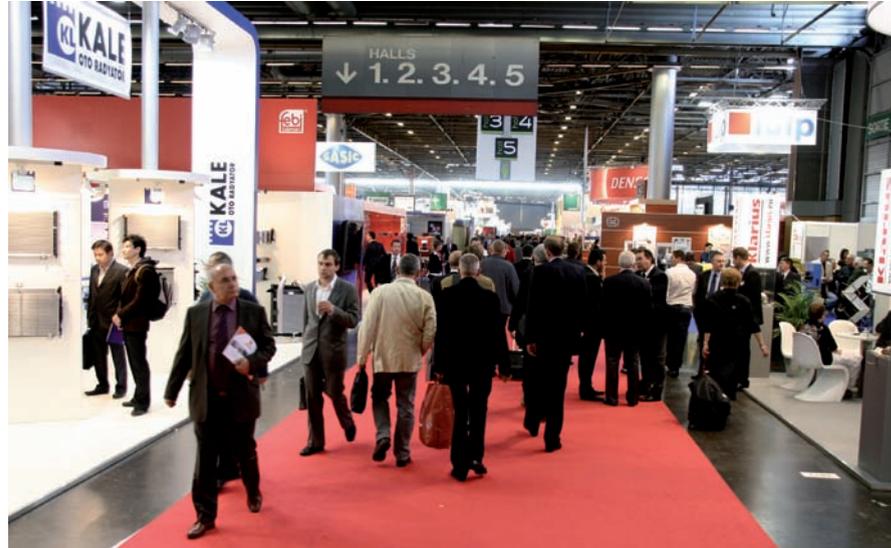
Los Grands Prix Internacionales, premian la innovación



febi bilstein se presenta este año



Valeo, compite en dos categorías



algunos miembros no-galos de la prensa especializada (un jurado de 80 periodistas más de 20 países), tienen como objetivo seleccionar, entre los candidatos expositores, los conceptos, productos y servicios más innovadores.

Éstos se mostrarán en un área específica de la feria, para que los visitantes puedan conocer en totalidad la selección de las tendencias y las innovaciones de los seleccionados 2011.

La votación final dará nombre propio a los **Premios de Oro y Plata** para cada una de las cuatro categorías. La ceremonia de entrega se realizará el martes 11 de octubre en Equip Auto, en presencia de los miembros del sector y muchos medios de comunicación.

Categoría OEM / Tecnología Verde

- TPMS de neumáticos montados en el volante sensor. BORGWARNER BERU SYSTEMS
- Generador de sonido. DELPHI PRODUCT & SERVICE SOLUTIONS
- Bomba de agua controlada por válvula de mariposa. INDUSTRIA SALERI ITALO
- Tecnología HY4 - Hybrid. ROBERT BOSCH
- 360Vue. VALEO
- Park4U 2.0. VALEO

Categoría Recambios y Equipos posventa

- Suelo automatizado. AMILCAR
- Radiador universal para vehículos PSA. AVA-MORADIA
- Interfaz de comunicación de equipos de audio y telefonía. DENSION
- Cadenas para nieve Snox. PEWAG SCHNEEKETTEN
- Cadenas para nieve EasyT11. THULE
- SpeedVisio Nomad. VALEO

Categoría Equipos de Taller

- MultiDiag XG Maestro. ACTIA AUTOMOTIVE
- Analizador de combustible. DELPHI
- Equipo de eliminación de abolladuras. EXEL

HERRAMIENTAS

- Comprobador del juego de articulaciones del eje delantero y trasero febi Tester. FEBI BILSTEIN
- MDO4. MAHA
- Cabina de pintura Luxi. OMIA
- FSA 050. ROBERT BOSCH
- FSA 500. ROBERT BOSCH

Categoría Servicio y Áreas de servicio

- Robot de análisis de neumáticos y geometría. API-AUTOMOTIVE
- AuDaCon VRC. AUDACON
- Brake System Academy. BREMBO
- Carméléon. DENT WIZARD
- Pegaso. ETAL
- Openmatics. ZF TRADING

Algunas novedades que veremos en la feria

DOLZ

Industrias Dolz presentará, coincidiendo con Equip Auto, el nuevo catálogo de bombas de agua de su gama de turismo. Esta edición supone una renovación total en la información a sus clientes ya que está confeccionado utilizando las mejores bases de datos existentes hoy en día (POLK y TECDOC) que garantizan la calidad en la información ofrecida.

Los catálogos impresos en papel siguen siendo pieza clave en la comunicación de Industrias Dolz con el cliente. Sin embargo es muy importante el dar a cono-



El stand de la anterior edición de la firma castellanense.



El nuevo catálogo de Dolz

*Perfectos
en todas las situaciones.*



Elige la calidad original. Siempre.

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



UFI[®]
FILTERS



Eventos

cer que renuevan su base de datos cada dos meses, por tanto la labor no termina aquí, continúan trabajando en los catálogos on-line y TECDOC siguen actualizándose día a día.

El nuevo catálogo de Dolz, que se presentará en la feria, incorpora 80 referencias con respecto a la edición anterior, lo que demuestra la importante inversión en gama. La selección está realizada en base al parque automovilístico existente y a las necesidades de sus clientes de todo el mundo. La incorporación de nuevas referencias no cesa y mantienen informados a sus clientes periódicamente tanto en www.idolz.com como a través las notas informativas a clientes.

MEYLE

Wulf Gaertner Autoparts AG presenta en Equip Auto su amplio programa de repuestos con calidad compro-

bación de la marca Meyle. Este año, en la principal feria francesa para el sector de vehículos, la empresa también centra su atención en sus piezas HD, las cuales fueron mejoradas frente a productos OE. Aquí, el fabricante hamburgués amplió continuamente en el pasado su programa para vehículos franceses. Como novedad, en París podrá observarse una rótula axial HD con cabezales de barra de dirección HD para el Renault Espace y Avantime.



Productos Meyle



Novedades Delphi



DELPHI

Delphi dará a conocer nuevos productos y servicios en la Feria Equip Auto: lanzamiento de nuevos filtros de partículas diésel, nuevas iniciativas pioneras en el mercado para sistemas de freno y el sistemas térmicos, la reciente nominación de dos productos de Delphi —el analizador de combustible y el dispositivo sonoro (VSG)— a los premios Equip' Auto Innovation 2011 y al premio Auto Part 2011 de Interauto, así como la exposición celebrada en Moscú, Rusia, de sus rótulas de dirección y suspensión. Además de estos anuncios, en la rueda de prensa se darán a conocer también más novedades.

Los nuevos filtros de partículas diésel (DPF) cuentan con un proceso de filtrado y regeneración que ayuda a reducir las emisiones de CO2. Delphi ofrece un sistema de ajuste directo con filtro de calidad OE, así como un completo programa de soporte técnico para el



Remsa, una vez más, no se perderá la cita gala.

DOLZ

BOMBAS DE AGUA | WATER PUMPS | POMPES A EAU

NUESTRA EXPERIENCIA A SU SERVICIO MIRANDO HACIA EL FUTURO



INDUSTRIAS DOLZ

C/ Vall de Uxó, 1 / 12004 Castellón / Spain. Tel: +34 964 340 038 / Fax: +34 964 241 301 / dolz@idolz.com / www.idolz.com

Un plan a tu medida



Porque cada negocio es diferente, te mereces un plan a tu medida. En KYB analizamos el mercado de amortiguadores en tu entorno y diseñamos juntos un plan contra la crisis ajustado a tus necesidades. ¿Te atreves?

Escríbenos: info@planeskybcontralacrisis.com

KYB

Our Precision, Your Advantage



Para más información visita www.planeskybcontralacrisis.com

Eventos

mercado de piezas de repuesto.

La ampliación de las iniciativas de Delphi respecto a sistemas de freno se centra en los vehículos actuales e incluye 260 nuevas piezas ya en stock, muchas de ellas novedad absoluta en el mercado, así como la previsión de introducir 150 piezas de repuesto adicionales durante el último trimestre de 2011.

Delphi lanzará al mercado de piezas de repuesto 36 componentes del sistema de aire acondicionado y calefacción, lo que hará que su cobertura del parque automovilístico alcance casi el 100%. La ampliación de la gama incluye nuevos compresores, radiadores, refrigeradores de aire de sobrealimentación y condensadores.

Los nuevos productos y servicios que se exhibirán durante la feria abarcarán la electrónica del vehículo, sistemas térmicos, de diagnóstico, dirección y suspensión, sistema de frenos, componentes diésel y servicios de capacitación técnica. Los ingenieros de Delphi realizarán demostraciones de los nuevos productos diésel, piezas de repuesto, y métodos de diagnóstico y capacitación, y explicarán el nivel de apoyo mejorado que se está proporcionando a la creciente red Delphi Service Center.

NTN-SNR

La nueva edición 2012 del catálogo distribución de

NTN-SNR Automotive Aftermarket está disponible y se presentará oficialmente en la feria EQUIP AUTO.

Dedicado al 100% a la distribución motor, este nuevo catálogo de 558 páginas con más de 1.000 referencias y más de 175 novedades desde su última edición, cubre la mayoría de los vehículos del parque circulante europeo y asiático.

Con un nuevo índice y una nueva presentación, este catálogo 100% distribución motor, con los kits de distribución (KD) y los rodillos (GE/GT), es cada vez más práctico.

Las principales novedades son:

- El símbolo NEW en las páginas de las aplicaciones y las fotos
- El símbolo « NTN Inside » en las fotos de los kits
- Informaciones sobre el tipo de correa : H (correas reforzadas) o HT (correas reforzadas + teflón)
- Evolución de las páginas « Novedades » : entrada por el nombre del vehículo
- Imágenes de los pequeños componentes de los kits

Para poder responder a la demanda mundial, la edición 2012 está disponible en 8 idiomas (francés, inglés, alemán, italiano, español, portugués, ruso y polaco). Fruto de la fusión entre NTN y SNR, la nueva gama Aftermarket distribución motor es una de las más amplias del mercado con productos de calidad de origen.

El nuevo catálogo 2012 NTN-SNR



Marianne Guillot and José Manuel Sancho, responsible of marketing and sales, respectively of the company, in the previous edition.

- Neumáticos - Llantas - Accesorios (H)
- Reparación - Mantenimiento (Hall 5a)
- Informático (Hall 5a)
- Carrocería - Pintura - Asistencia (Hall 5a)
- Pueblo FFC (Carrocería - Pintura) (Hall 5a)
- Lubrificantes - Aditivos - Productos de limpieza
- Lavado (Hall 5a)
- Equipamientos para vehículos
- Redes posventa (halls 5 a & 6)
- Green Tech (Hall 6)
- Entrada visitantes EQUIP AUTO
- Comisaría General (bajo Hall 6)
- Espacio Innovation Grands Prix (Hall 6)
- Animación Los Talleres Reparación (Hall 5a)
- Foro Postventa (Hall 5a)
- Animación Control Técnico (Hall 5a)
- Espacio VIP - Servicio Prensa (Mezzanine Hall 5a)



FILTROS cartés

Especialista global en filtración

Más de 80 marcas, siempre a tu servicio

www.filtroscartes.com - tu mejor herramienta

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

Automoción - Transporte - Agrícola - Obra Pública

Industria - Minería - Marina



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

UNIDOS POR EL NEGOCIO

En el encuentro del recambio, accesorios, equipos y posventa del automóvil




Fira Barcelona

Recinto Montjuïc
15-17 Marzo 2012


EXPOMÓVIL
 COMERCIAL

Salón del Recambio, Accesorios,
 Equipos y Posventa del Automóvil

ASOCIACIONES COLABORADORAS:



ASOCIACIONES ITALIANAS ORGANIZADORAS DE AUTOPROMOTEC:



CHARLAMOS CON CARMELO PINTO,
GERENTE DE GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN SOBRE EL
CONGRESO DE ESTE FINAL DE MES, EL VIGESIMOSEGUNDO

DE VIA CIRCA EL TRACTUS

Mérida como marco, Emérita Augusta, ciudad donde los legionarios de pro se ganaban un lugar en el que establecerse para el futuro. Algo así veremos en el congreso de este año: que hay futuro tras la batalla. De eso va el lema en latín.

Un Congreso más. Grupo Serca Automoción lleva ya 22 ediciones y que se ha posicionado como uno de los interesantes, porque tiene siempre algo que aportar. Tras tantas ediciones, quisimos charlar con **Carmelo Pinto**, que al final es el que está detrás de todo ello para que nos contara cómo consiguen que sea siempre novedoso. Esto nos contó. Junto con alguna otra cosa...

Un congreso más, y van 22...¿cómo logran reinventarse para que sea siempre interesante?

Se trata de no perder la ilusión. Es difícil, pero son muchas experiencias. El año pasado lo hicimos a partir de vídeos, este va a volver a las presentaciones, pero hemos previsto unas intervenciones que creo que serán interesantes.

La primera de ellas, rebatirá muchas cosas que nos han estado contando: nos pueden estar mintiendo (vendiéndonos conceptos como la energía eólica, que sólo es un 20%) y a muchos les sorprenderá.

La prepara **Jesús Amenábar** director comercial de *Krafft*, en tres dimensiones; ha hecho un trabajo excelente, quizá el mejor de las que he visto y él es una persona muy preparada que no es tan conocida por el

sector como se merece.

Nos va a contar algo que quizá algunos sabemos: que el mundo lo mueven cuatro; los hilos e intereses que tiran de todo son movidos por los lobbies y propietarios que no figuran en el Forbes, porque no les interesa figurar, mantienen un perfil bajo. También se extraerá de esa ponencia que tenemos trabajo para rato (para talleres, recambistas y fabricantes) con productos quizá similares y otros diversos, tenemos futuro y éxito, si sabemos adaptarnos a los cambios.

...Pero eso llevamos mucho tiempo escuchándolo: éxito para el que se adapte a los cambios...quizá se ha escuchado (incluso dicho) de boca para afuera pero luego en casa se ha seguido haciendo lo mismo de siempre....

“Ya en la invitación del congreso niego que haya crisis; que este contexto es el que va a haber, que no volverán los tiempos dorados y que ahora habrá que trabajar muy duro, y los cambios a realizar solo los podrán realizar unas pocas empresas capacitadas”

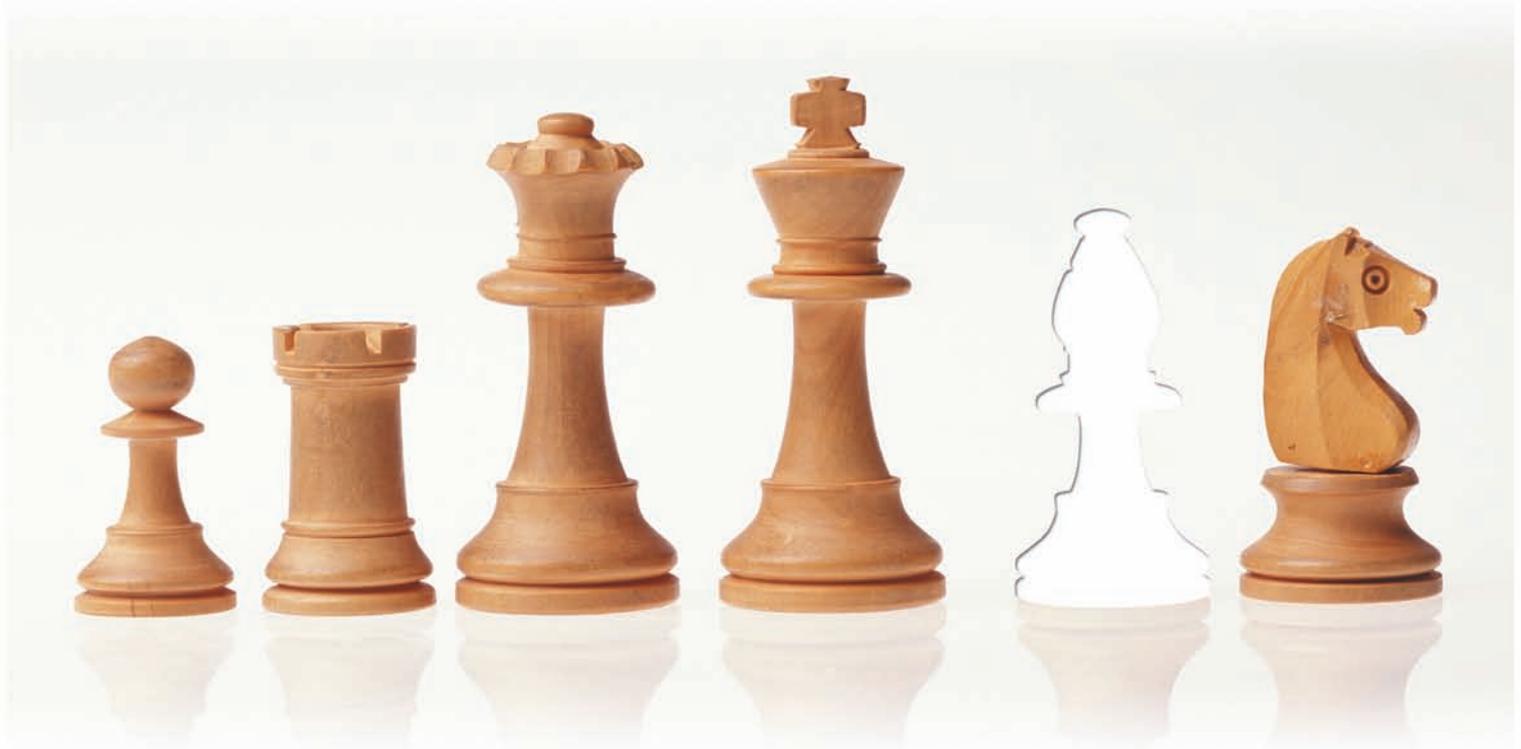
No, no va a ser lo mismo de siempre. Ya en la invitación del congreso niego que haya crisis; que este contexto es el que va a haber, que no volverán los tiempos dorados y que ahora habrá que trabajar muy duro, y los cambios a realizar solo los podrán realizar unas pocas empresas capacitadas, basándose en las novedades tecnológicas de los motores y de nuevas situaciones, como que los coches no podrán circular en determinados sitios. Pero prefiero que lo escuchéis... Sé que habrá quien no cambie, incluso en mi grupo, no van a ser capaces de adaptarse; pero siempre ha sido así el que se adapte, corra más y sea más listo sobrevive.

Y qué vais a hacer con quien no se adapte en vuestro grupo, porque siempre has dicho que Serca no se va a echar nunca a nadie...

Solos van a languidecer. Serca nunca va a echar a quien cumpla con sus pagos; quizá pueda pasar que si las cifras no son como las que deberían ser haya una nueva incorporación, o que en una zona donde haya potencia y no quiera ir, se fiche a otro, pero eso pasa en todos los grupos; prima el volumen y los grandes crecen más.



Vendemos recambios. Originales.



RECAMBIO ORIGINALES

Patrocinadores  GRUPO
AUTOMOCIÓN



Distribuidores

Pero, ¿No puede ser que esos que no tengan tanto supongan un peso para el gran despegue del resto?

Pueden vender más o menos, está claro que la cifra da ventajas y mejores condiciones de compra, pero pasa en todos los grupos; y lo sé por las reuniones de gerentes de grupo que hacemos a veces. Tampoco son iguales las zonas: no es lo mismo Soria que Madrid y el trabajo que se hace en Soria es extraordinario, aunque la cifra no sea la misma. Y algunos de los directivos de grupos (parecidos a nosotros, y unidos recientemente, aunque hay que ver cómo saldrá esa unión, que no siempre acaban bien) me han llegado a decir que somos un modelo para ellos, pese a que luego hagan las fechas de sus reuniones en las mismas que nosotros, y eso que llevamos años y lo volcamos en ANCERA.

La cuestión, y es de lo que va a tratar el Congreso, es de que igual hemos estado mal orientados, o informados torticeramente, o desinformados a propósito pero, con determinadas claves, tendremos más trabajo. La realidad es que no se venden coches (sólo en los

mantener la estructura?

Habrán nuestras intervenciones y una ponencia en la que se podrá intervenir e interrumpir, aunque si luego hay algo que no ha quedado claro, se debatirá, veremos, pero sin preguntas ya marcadas. La ponencia tiene 1,5h de duración...Yo creo que la gente se va a quedar ilusionada por el sector. Lleva por título *¿Y ahora qué?*

¿Y la segunda?

Por la tarde, enlazando con lo hecho por la mañana explicará que las personas son las que deben llevar a cabo los cambios. Se titula *¿Y ahora cómo?* y la dará **Carlos Delgado** de *Compensa Capital Humano* (que ya estuvo en Andorra) para hablar de cómo gestionar en ese cambio al personal de las empresas.

Personalidades del sector...

Además de los patrocinadores (tres por empresa) y los proveedores homologados (dos por empresa), y algunos representantes históricos que ayudaron mucho al grupo (hay quien se quiere apuntar, pero deberá ser de la mano del cupo que los proveedores tienen asignado), vendrá el presidente de **ANCERA**, he in-



¿Qué esperaréis después de 22 Congresos?

Vernos una vez al año (aunque haya ponencias con contenido), que se conozcan los distribuidores y los directores generales de las compañías proveedoras, y así poder departir y decirles, si toca: "este año no me has servido bien"...Si además hay ponencias interesantes, mejor.

No puede salir mal después de tantos años, poco a poco vamos mejorando, y todo el equipo de la central está involucrado y todo está milimetrado. Iremos casi todos los socios; un socio que no va a un congreso como en nuestro, en el que siempre se saca algo interesante está mal.

Tras el congreso, Asamblea; ¿algún apunte especial?

No hay orden del día aún. Tenemos muchas reuniones

“Serca nunca va a echar a quien cumpla con sus pagos; quizá pueda pasar que, si las cifras no son como las que deberían ser haya una nueva incorporación, o que en una zona donde haya potencia y no quiera ir, se fiche a otro.”



países emergentes) y eso nos favorece.

¿Y no es un lugar común que si no se vende se posvende, pero es una realidad peligrosa a medio-largo plazo?

No es bueno que no se vendan coches, porque eso supone que no hay dinero; y, cuando no lo hay, se hacen menos kilómetros y se alargan los mantenimientos. Hay cambios pero habrá que gestionarlos, modificará las empresas; pero hay que saber a dónde ir, porque estar parados es perder, pero moverse sin saber hacia dónde te hace equivocarte. Lo que está claro es que determinadas cosas hay que hacerlas sin remedio: cursos de formación, redes para los talleres (de los 45.000 habrá muchos más que los que ahora están, que se integrarán en alguna red), acceso a las nuevas tecnologías. Y hay que explotárselas al límite; lo que no entiendo es cómo los socios de mi grupo no son capaces de fidelizar a los talleres con dos redes que tenemos y con la cantidad de información que les enviamos semanalmente con el *Serca News*.

Volviendo al Congreso y su lema en latín (De camino hacia el progreso), ¿se va a

visitado a **Francesc Faura**, de **CETRAA**, **Ramón Marcos**, de **CONENA** y **ASETRA**, que espero que venga; toda la prensa, y vendrá **José Antonio Jiménez Sacada** de **SERNAUTO**.

¿Porque no hay aún presidente de la Comisión de Recambios?

No, porque siempre le he invitado, ha estado en todos nuestros congresos (excepto uno en que no pudo y fue el Miguel Hebrero), de la misma forma que me invitan a mí a **SERNAUTO**; y en este caso no invito al presidente. No considero que el Sr. Pujol esté haciendo las cosas bien sé que ha habido problemas, pero creo que, en algunas circunstancias, Jiménez-Sacada ha hecho mucho caso de su presidente y quizá no haya sido lo mejor para el sector.

Pero quizá el presidente de la Comisión de Recambios es alguien más afín a un Congreso como el de cerca...

Sí, lo que pasa que hasta ahora han venido porque también son patrocinadores. Si no coincidiera, creo que tendría que venir el Director; incluso hizo una ponencia.

a lo largo del año. Esta reunión trata de cómo va el año, las compras que llevamos hechas, lo que falta por cumplir, proveedores que no hacen el trabajo bien por si hay que tomar decisiones; también es para compartir, traspasar información. Nos llevamos todos muy bien. El Consejo de Administración incluso nos vamos juntos de vacaciones...

¿Cómo va el proveedor del año?

No es fácil salir elegido: si no te han votado 30 (y carrocería 15), no se gana. Está cada vez más reñido.

¿Qué programa paralelo se presenta para las acompañantes?

Siempre procuramos que todos queden contentos: hoteles, comidas y visitas. Para las señoras, se ha previsto una Visita guiada al Arco de Trajano, Alcazaba, Puente romano sobre el río Guadiana, Templo de Diana, Pórtico del Foro, Teatro romano, Anfiteatro romano, Museo Nacional de arte romano, almuerzan en el Parador de Mérida y luego vendrán, como siempre a la cena de gala, donde habrá un espectáculo que esperamos que guste. ●

 www.serca.es



te regala
más información
on line



Más allá de su versión papel (disponible también online), MRyT pretende que el sector posventa acceda, de la forma más rápida y eficaz y acorde con los nuevos tiempos, a la información que elaboramos con la profesionalidad que otorgan más de 31 años de oficio y con el criterio y estilo con el que se nos reconoce y que nos diferencia.

Apúntate al envío GRATUITO del Newsletter de www.MRyT.es que, tras dos años de andadura, disfruta de la confianza de los profesionales del sector.

¡¡¡¡ Anímate a disfrutar de las ventajas de la información digital!!!

Para disfrutar de este servicio, necesitamos la dirección electrónica a la que quieres que te llegue el Newsletter MRyT.

Puedes contactar con nosotros en el Tel 93 439 55 64, por e.mail en mryt@ceiarsis.com o enviándonos este formulario al Fax 93 430 68 53

Nombre de la empresa:

Nombre del usuario del servicio:

e-mail:

C.E.I. ARSIS S.L.

Los datos que figuran en este boletín se incluirán en un fichero automatizado que ElectroCar conservará confidencialmente. Puede ejercer su derecho en cualquier momento para solicitar la consulta, actualización, rectificación o cancelación.

TecCMD ENTRY, SOFTWARE ONLINE DE TARIFAS ESTANDARIZADAS PARA DISTRIBUIDORES



Tarifas siempre al día

Claude Lotrian y Juan Ramón Cervantes, de TecCom nos presentaron esta nueva herramienta, que arrancará este mes y tendrá tres meses de prueba gratuitos.

El tiempo es oro, y más en unos momentos en los que conviene analizar todas las fases del negocio en busca de ineficiencias que supongan pérdidas de rentabilidad o ineficacia en la gestión de las empresas de posventa. En cinco años, las referencias que se deben manejar en la distribución multimarca se ha multiplicado por 10. Los constructores lo saben desde hace mucho y emplean los recursos de las TIC. En el sector multimarca son conscientes de ello y muchos actores (fabricantes y distribuidores) desarrollan su propia herramienta para ello.

Estandarizar y mutualizar

Para apoyar al sector multimarca, TecCom presenta un servicio que supondrá responder a una necesidad detectada en el mercado: TecCMD Entry (porque hay prevista una segunda fase más adelante), una herramienta online.

CMD significa Colaborative Manage Data y hace referencia a la facultad de "estandarizar

y mutualizar" (en palabras de **Claude Lotrian**) datos (tarifas) con precios provistos oficialmente desde los propios fabricantes a los distribuidores y que, a partir de 20 campos obligatorios que se proporcionan, facilitan acceder en tiempo real y con avisos inmediatos de actualizaciones.

Desde el inicio, se ha contado con la colaboración de los fabricantes (afincados en España, ya que se trata de favorecer al mercado posventa español) **Tenneco** (Monroe, Walker, Fonos), **Mahle, Valeo, Honeywell, SKF, Hella, TRW, Road House, SKF, Robert Bosch, Dayco, GKN, febi bilstein y SNR.**

Sencilla y para todos

Sencilla, ágil, fácil de utilizar, supone, como explica Lotrian "una reducción del time to market -cálculo que en un 30%- es decir, desde que la pieza está disponible en el fabricante hasta que se encuentra en las estanterías de los distribuidores, conocimiento de distintos

datos de piezas que, aunque no se trabajen en el almacén puedas suponer una nueva oportunidad de negocio y aumento de ventas por rapidez en la gestión, eliminación de ventas perdidas (que a veces acaban en el canal constructor)".

Y sea cuál sea su dimensión, ya que no se ha pensado sólo en los Grupos (que también, puesto que, caso de estar interesados podrían volcar la información de sus productos con marca propia) sino en la de cualquier negocio de distribución.

Más productividad simplificando operaciones

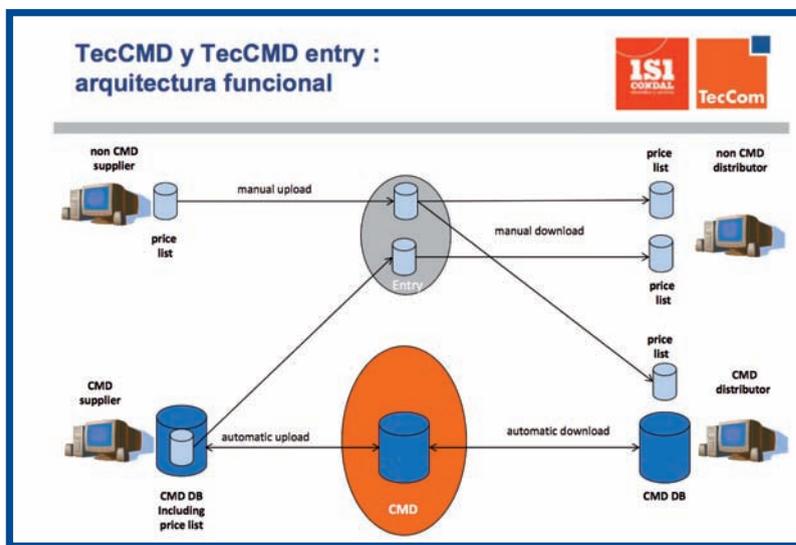
En un cálculo aproximado, explica Lotrian "un distribuidor trabaja con unos 200 proveedores, con una media de tres actualizaciones al año, que llevan unas tres horas, lo que supone un cómputo medio de 1.800 horas de trabajo mecánico, e implica que una persona está dedicada a ello, ya que cada proveedor envía los datos en un formato específico".



Una homogeneización del formato, que incluye datos como la evolución de los precios de cada referencia, la equivalencia con otras referencias de distintos fabricantes o del canal constructor, la referencia comercial, código barras EAN, avisos anticipados de sustitución de referencias específicas, las unidades por envase, informes de trazabilidad de acceso, personalización según el rango de usuario; la herramienta también pone a disposición estadísticas de acceso y descargas con el fin de que el proveedor tenga en su conocimiento quién ha pedido qué y cuándo. Todo ello, supone un evidente ahorro en tiempos y una eficiencia operativa en el negocio del distribuidor (que podría llegar a una reducción del 80% del tiempo necesario en este menester) se puede aplicar en otras áreas del negocio como análisis de nuevos proyectos, e implica aumentar la productividad.

Datos y previsiones

En palabras de **Juan Ramón Cervantes**, director comercial de **ISI Condal**, y canalizador de este producto, "es una plataforma muy simple, en su fase inicial, que quiere llegar a la



TecCMD Entry estandariza y mutualiza las tarifas de los fabricantes de componentes y se pone a disposición de la distribución para reducir sus tiempos operativos y aumentar la rentabilidad; de momento son 15 los fabricantes adscritos y se podrá utilizar gratuitamente hasta diciembre.

Marca	Certificado	Fecha Entrada en Vigor	Descripción	Fecha Publicación
BOSCH	●	01/09/2011	Actualización precios Septiembre 2011	01/09/2011
DAYCO	●	01/09/2011	Tarifa de precios Septiembre 2011	01/09/2011
FAE	●	01/09/2011	Tarifa de precios Septiembre 2011	01/09/2011
MANHE FILTERS	●	29/08/2011	Tarifa de precios 29 Agosto 2011	01/09/2011
BOSCH	●	01/09/2011	Actualización precios Agosto 2011	29/08/2011
ANGEL	●	15/07/2011	Tarifa de precios 15 Julio 2011	01/07/2011
OCAP	●	11/07/2011	Tarifa de precios 11 Julio 2011	11/07/2011
GATES	●	04/07/2011	Tarifa de precios 4 Julio 2011	01/07/2011
ABRINSA (ABRINSA V. LIFTER)	●	01/07/2011	Tarifa Elevaluzar Julio 2011	01/07/2011
ASIP	●	01/07/2011	Tarifa de precios Julio 2011	19/07/2011
BOSCH	●	01/07/2011	Actualización precios Julio 2011	29/07/2011
RIB	●	01/07/2011	Tarifa de precios Julio 2011	19/06/2011
MBF	●	20/04/2011	Tarifa de precios 20 Junio 2011	01/07/2011
HLARBUS	●	16/04/2011	Tarifa de precios 16 Junio 2011	09/07/2011
SKF	●	06/04/2011	Actualización precios 6 Junio 2011	14/04/2011
AMOLLU	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011	05/07/2011
ANGEL	●	01/04/2011	Tarifa de precios Termostatos Junio 2011	14/04/2011
AS	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011	15/04/2011
EILSTEIN	●	01/04/2011	Tarifa de precios Accortiguadores Junio 2011 (Nuevos códigos ref)	15/04/2011
BOSCH	●	01/04/2011	Actualización precios Junio 2011	04/07/2011
LUCAS	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011	01/07/2011
MANHE-FILTER	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011	15/04/2011
NIHTEK	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011	01/07/2011
NETELLE	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011 (añadido EAN)	04/07/2011
HIPPARTS	●	01/04/2011	Tarifa de precios Junio 2011	11/07/2011
QUINTON HAZELL	●	01/04/2011	Tarifa de precios Bombas Agua Junio 2011	11/07/2011

mayoría del sector posventa, especialmente la distribución, para que mejore su productividad con la garantía de ser datos oficiales de los fabricantes (la compañía maneja más de 3 millones de referencias para 46.000 turismos y 39.000 vehículos comerciales)" El arranque se fecha para el 1 de octubre y hasta diciembre se podrá utilizar gratuitamente. A partir de enero de 2012 el importe será de 200 euros mensuales para los fabricantes y 100 para los distribuidores. Las previsiones iniciales son que en diciembre lo hayan integrado hasta unos 200 distribuidores. En una segunda fase (probablemente ya en 2013), se proporcionará una versión que incluirá hasta 130 campos homogeneizados, para actores de la posventa más exigentes. ●
 ① www.teccom.es
www.isicondal.com

EL BORRADOR DE SERNAUTO PARA LA ELECCIÓN DE PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE RECAMBIOS, APROBÓ EL 30 DE SEPTIEMBRE

PAX SERNAUTIS

Muchas reuniones para conseguir acercar posturas y lograr un texto de consenso para regular los “flecós” en la operativa de las Comisiones, especialmente la Comisión de Recambios, cuyos miembros aspiran a tener el peso específico que su fundamental papel en el mercado actual les hace merecedores.

Durante este verano, se han sucedido las reuniones para dar forma a lo que deberá ser un documento sólido que rija, entre otros aspectos, la elección de las presidencias de las comisiones de SERNAUTO, una necesidad surgida tras la polémica habida a principios de año, cuando hubo una seria discrepancia sobre quién tenía la potestad de elegir al presidente de la Comisión de Recambios, tras el anuncio (nunca formalizado por escrito) de Benito Tesier de dejar esa responsabilidad. Una solución de consenso para contentar a los fabricantes más dedicados al OE y a los del IAM, que reclaman su importancia. El pasado 30 de septiembre se aprobó el documento, que ahora debe ser presentado a la Comisión de Recambios este mes, para iniciar el proceso de elección de presidente.

Eso sería la **Pax Sernautis**, que, a modo de *Pax Romana* estableciera un período de paz interna en sus dominios, pero que se diferenciará de ésta en el equilibrio de estados, no en la predominancia de uno sobre otro...

Antecedentes

A finales de 2010, en la última reunión mantenida en la Comisión de Recambios de SERNAUTO, Tesier lo anunciaba a los miembros presentes: iba a dejar su responsabilidad al frente de la presidencia de la Comisión de Recambios tras Motortec A.I. en 2011.

Pero ahí se abrió la caja de los truenos: se produjeron movimientos internos en la Asociación, alejados de lo que venía siendo práctica habitual en los últimos 30 años a la hora de realizar una transición del citado cargo: tradicionalmente, el presidente “saliente” presentaba al candidato postulado para sustituirle, que debía ser ratificado por sus compañeros de Comisión, y por SERNAUTO a posteriori; en lugar de eso, en una Junta Directiva de SERNAUTO de principios de año (sin la presencia de Tesier) se presentaba como opción a presidente de la Comisión a **Carlos Sanrigoberto**. Una opción ajena al conocimiento de los miembros de la Comisión y su presidente, que es presentada como una decisión “soberana partiendo de un miembro de gobierno de SERNAUTO”. Esa decisión reflejada en acta, provocó desde entonces, cruces de correos, llamadas tensas, explicaciones, sorpresa, indignación, idas y venidas en Motortec e intentos de reconducción de la situación entre miem-



bros de la Comisión y directiva de la Asociación. Posteriormente, a las reuniones de abril y mayo, esta última a la que asistieron una cincuenta de fabricantes de componentes representantes de más de 30 firmas proveedoras del mercado posventa, entre una cierta tensión siempre dentro de la contención, el Orden del Día tenía como primer punto el tema más candente: la presidencia de la Comisión.

Dos horas de debate de este punto sirvieron para que se llegara a la solución de seguir manteniendo activa la Comisión mediante la tutela de un grupo de fabricantes (Valeo, Robert Bosch, Continental, Cautex y Wabco), un **Comité de Gestión** coordinado por el director general de la patronal fabricante, **José Antonio Jiménez Saceda**, hasta que se diera forma a una normativa que regulara las Comisiones, dentro de la cual figura el protocolo para el cambio de presidencia, y que se irá trabajando mediante borradores que irán recibiendo los implicados con el fin de pulir su contenido hasta poder presentar un borrador final para ser votado Asamblea General de la patronal, en Septiembre.

Elecciones

Es el 30 cuando se va a realizó la última reunión de la actual Junta Directiva de SERNAUTO antes de las elecciones (y la última en la que participó Tesier, que por propia decisión no se postula a las próximas, quedando en representación de la posventa **Eduardo Pérez**, de Continental y **Carlos Sanrigoberto**, de Schaeffler), pasándose a la Asamblea Electoral que, casi al 99,9% ha tenido un carácter continuista con la más que probable reelección de **Josep María Pujol i Artigas** presidente de FICOSA (empresa que, por cierto,

anda envuelta en una lucha intestina por el control de los puestos directivos de la compañía con los Tarragó, históricos socios de la firma) y su director general, **José Antonio Jiménez Saceda**, procediéndose luego a la elección de nueva Junta.

Algunos miembros de la Comisión comentan sus dudas al respecto de esta falta de savia nueva, que podría producir cierto anquilosamiento. De hecho, las 130 empresas que conforman la asociación incluyen casi 60 que realizan su labor en la posventa, y lo que está claro es que, más que nunca, estas empresas pretenden que sus necesidades y su peso específico tenga realmente efecto práctico en la andadura asociativa; de hecho, toda la situación vivida ha traído como fruto el que las compañías de la posventa están más unidas que nunca; y la Comisión Gestora ha trabajado para que se alineen los intereses de las dos tipologías de empresa.

Ratificación

Ahora queda el paso de ser presentado a la Comisión de Recambios, algo que podría suceder los primeros días de este octubre. Cuando la Comisión lo valide, se procederá a la elección de un nuevo presidente de la Comisión, que es de esperar sea, como comentaba Benito Tesier tras la reunión del día 30 “un hombre con perfil conciliador, con reconocido prestigio en el sector, dialogante, con espíritu constructivo y que vele por los intereses de la posventa”. La cuestión es que, si bien (y como también decía Tesier meses atrás) hay mucho talento en la Comisión, no es tan fácil de lograr que haya un tropel de voluntarios, ya que la coyuntura actual quizá no es la más serena. El continuismo supone tener que trabajar con unas dinámicas que quizá muchos los miembros de la Comisión quisieran haber visto modificadas en pro de una mayor dinamización y peso específico del sector posventa.

Pero es de esperar que la andadura de la Comisión con su nuevo presidente sea serena y fructífera; si no fuera así, y estando como están los miembros de la posventa muy convencidos de que deben ser piedras de toque de muchas decisiones, siempre queda el recurso de forzar un cambio, que podría llegar, a las malas, a una entidad paralela que integre a los miembros que apuestan por un papel de peso específico institucional en la posventa. ●

 www.sernauto.es

OCTUBRE

107
2011

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil

C & P
Suplemento especializado de **myt**

25
Noticias

27
Noticias
CESVIMAP

28
Fichas técnicas
CESVIMAP: pinturas
de protección
anticorrosiva

32
Noticias
Centro Zaragoza

PUESTA EN MARCHA
POR REAUXI

CAMPAÑA "HEART & SOUL" DE SATA

El pasado 19 de septiembre **Reauxi** lanzó la campaña "Sata Heart & Soul" a través de la cual, y hasta el 31 de octubre, comercializa una edición limitada de la pistola de pintura **SATAjet 4000 B**. Se trata de una variante de diseño exclusivo *Fantasy-Tattoo* obra de la artista **Leah Gall**, muy conocida en Estados Unidos por su creatividad, atrevimiento y por trabajos que transmiten mucha emoción.

Esta pistola, realizada con un procedimiento especial en la superficie, no solo entusiasmará a los coleccionistas, sino que también es un regalo de calidad para colaboradores sectoriales de las compañías que desarrollan su labor en la posventa y la carrocería y pintura, específicamente; aunque, por supuesto, es apropiada para el uso ilimitado en la práctica. Se puede escoger entre la variante HVLP "super económica" y la variante RP "super rápida" con tecnología de alta presión optimizada. Ambas variantes están disponibles en versión estándar y digital con varios tamaños de boquilla.

Recordemos que **Reauxi** (Lliçà de Vall, Barcelona) es el importador en España de la marca alemana **Sata**, fabricante de pistolas de pintura, productos y accesorios para el profesional del taller de chapa y pintura. ◀

www.reauxi.com



PARA UN LIJADO SEGURO DEL ALUMINIO

SET DE SEGURIDAD PORTÁTIL FESTOOL

La generalización del aluminio y el carbono en las carrocerías de los automóviles influyen en la forma de trabajar de los profesionales del taller de carrocería y pintura. Por ejemplo, las lijadoras y los abrasivos para acero no deben utilizarse para lijar aluminio porque pueden causar corrosión por contacto o no se pueden utilizar herramientas eléctricas durante la reparación de aluminio o fibras de carbono porque se pueden generar chispas. En aras de la seguridad y la calidad de la reparación, es recomendable un puesto de trabajo independiente para el aluminio, puesto que muchos talleres no pueden tener por sus condiciones de espacio limitadas.

Festool propone una solución con su puesto de trabajo compacto portátil el cual es flexible, ahorra espacio y proporciona todos los medios necesarios para lijar aluminio.

El **set de seguridad** Festool para lijar aluminio se compone del **aspirador CT 48 E LE EC/B22**, una **lijadora excéntrica** de aire comprimido, un **centro de trabajo** específicamente diseñado y **accesorios**.

El aspirador posee la autorización ATEX para un trabajo seguro y no perjudicial para la salud, se beneficia de un nuevo sistema móvil de aspiración y el



color negro de su depósito evita que el profesional del taller se confunda con aspiradores de otros puestos de lijado. La lijadora destaca por su resistencia para trabajar de forma constante. Los abrasivos y herramientas están bien ordenados y a mano en el centro de trabajo mientras que la lista de accesorios incluye abrasivos para el lijado en cuatro etapas. Con este set se evitan búsquedas innecesarias porque los abrasivos y las herramientas están ordenadas y preparadas a mano y ofrece espacio para el **Systemainer** de abrasivos que permite un lijado efectivo en cuatro etapas. ◀

www.festool.es

Lo último de **Kimberly Clark Professional**, proveedor de productos de higiene, es el nuevo **buzo Kleenguard A 25**. Gracias al empleo de un material elástico gris, esta pieza destaca por la movilidad que proporciona a quien la usa. Otra de sus virtudes es que dicho material es muy transpirable y libre de silicona por lo que es poco caluroso. La protección está más que garantizada ya que evita que entren el 99% de las partículas mayores de 1µ gracias al tejido SMS. Su diseño con capucha, puños y tobilleras elásticos integrados colaboran en la protección frente a la penetración de partículas mientras que una triple costura interna proporciona a este buzo una robustez y evita que se rompa cuando se trabaja en posturas complicadas. ◀

www.kimberly-clark.com



ES EL DISTRIBUIDOR DE DUPONT PARA GIPUZKOA Y NAVARRA

SEICAR SOLUTIONS ESTRENA INSTALACIONES

Seicar Solutions, distribuidor de DuPont Refinish para Gipuzkoa y Navarra, mostró a sus clientes sus nuevas instalaciones emplazadas en el Polígono Haizpea de Aduna (Gipuzkoa). Al encuentro acudieron unos sesenta clientes de Seicar Solutions así como personal de DuPont Refinish como Luis Delshorts, Joaquín Roca y Germán Serra, director de ventas, coordinador de formación y responsable de zona respectivamente.

El máximo responsable de Seicar Solutions, Asier Arretxea, afirmó: "los profesionales del taller vieron que DuPont Refinis entiende su negocio y hace posible ser productivo al mismo tiempo que se reducen costes".



Por su parte, Germán Serra, responsable de zona de DuPont Refinish, recalco que "los talleres de la zona aprecian la asociación entre DuPont Refinish y Seicar Solutions ya que les proporciona un mejor servicio y atención con unos productos que cumplen sus máximas exigencias en calidad y rendimiento". Distribuidor de la gama de repintado DuPont en Gipuzkoa y en Navarra desde hace dos años y medio, Seicar Solutions inició su andadura en 1986 y actualmente pone a disposición del profesional taller una gama de productos y sistemas que supera las 500 referencias. ◀

www.seicar.net / www.dupont.com



PROCEDENTES DE LA RED GLASS POINT

CRISTALBOX CRECE CON CINCUENTA NUEVOS CENTROS

Cristalbox, red de centros especializados en la reparación y sustitución de lunas, ha integrado en su estructura a medio centenar de talleres procedentes de la red Glass Point. Estos cincuenta nuevos centros han pasado directamente a formar parte de la red Cristalbox que pasa a contar ahora con más de 150 centros repartidos por toda la geografía española.

El director general de Cristalbox, Javier Celaya, sobre esta operación que ha supuesto la consolidación del Plan de Expansión de esta firma implantado en 2009, ha comentado: "esta operación representa un hito fundamental en la historia de la compañía. Gracias al acuerdo alcanzado, Cristalbox ha incrementado su tamaño en un 50% logrando dar un salto cualitativo de enorme relevancia. Estamos convencidos de que esta nueva etapa que iniciamos nos permitirá elevar todavía más la calidad del servicio que ya prestamos". Los nuevos puntos de asistencia especializados Cristalbox irán adoptando la imagen corporativa de esta enseña así como sus estándares de calidad y servicio. ◀

www.cristalbox.es

SEGÚN GLASURIT, SERÁN LOS TONOS TERROSOS, EL ÍNDIGO, EL AZUL LED O EL MENTA

COLORES Y EFECTOS DEL FUTURO

Glaserit presentó recientemente su informe anual sobre tendencias de los colores y efectos que marcarán la moda del mañana en los automóviles. Según los diseñadores de la marca de Basf Coatings, autores del informe, aunque no existe "una megatendencia global" sí que se detecta que, por primera vez, las tendencias son comunes en todos los puntos del planeta, no hay tantas diferencias a la hora de decantarse por los colores según el comprador del vehículo sea de Estados Unidos, Europa o Japón. A partir de esta cierta unidad (no absoluta) a la hora de establecer tendencias, el documento concreta cuatro grandes tendencias mundiales.

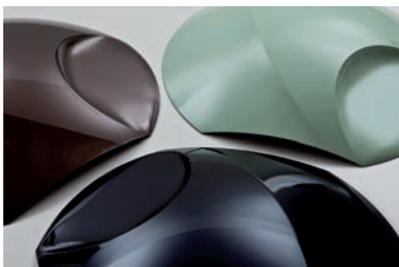
Fruto de la concienciación ecológica cada vez más generalizada, se están poniendo de moda colores ligados al "planeta" y al medio ambiente: tonos de color terrosos, tonos de color índigo, menta o el blanco roto. Un reflejo de esta tendencia es el color Green Luxury de Glaserit.

Otro de los factores que nos mueven hoy en día es la tecnología. Es por ello que están surgiendo colores que transmiten este elemento como el plata en color piel, el azul LED, el turquesa luminoso, el negro destelleante o el rojo claro. Glaserit estima que estos colores en un futuro inmediato poblarán las carreteras europeas.

La sociedad actual también está ligada al individualismo. Para adaptarse a él, los creadores de colores están desarrollando tonos que aportan exclusividad, diferenciación ante los demás. Algunas de las tonalidades desarrolladas con esta idea para el mercado europeo son el beige, el albaricoque, el rosado, el greige (mezcla de gris y beige) o tonos dorados que pueden llegar hasta el oro rojizo.

En Europa es motivo de debate cuestiones como la inmigración, la diversidad o la identidad cultural que, por otra parte, se están modificando en nuestro continente. La industria de la pintura del automóvil quiere reflejar este debate social a través de tonos de color exóticos, fuertes y luminosos como el amarillo, el violeta, el esmeralda o nuevos tonos lilas combinados con un gris cromático. ◀

www.glaserit.com



La oferta de Phira en recambio de carrocería ya está disponible en TecDoc. Desde el pasado 31 de julio el catálogo electrónico de referencia en la posventa del automóvil recopila más de un millar de referencias de paragolpes y rejillas Phira las cuales dan cobertura a buena parte del parque circulante europeo. Con la presencia en TecDoc, Phira mejora su servicio y accesibilidad al cliente al disponer de su catálogo de piezas de carrocería en versiones papel, online (a través de su web www.phira.es) y en TecDoc. ◀

www.phira.es / www.tecdoc.de

Talleres Norberto, de Mazarrón (Murcia), se ha unido a la red de talleres de chapa y pintura Five Star, una iniciativa de DuPont Refinish. Fundado en 2004, este taller cuenta con una plantilla de siete profesionales de la reparación de chapa y pintura del automóvil. La alta calidad en la atención y el servicio al cliente son sus principales prioridades y la incorporación a la red Five Star ha supuesto para esta empresa, tal como apunta su gerente, José María Pérez: "un cambio de imagen positivo que nuestros clientes han apreciado". Talleres Norberto es el único taller Five Star de la zona. ◀

www.tallereresnorberto.com



CESVIMAP publica cuatro nuevos libros de texto para ciclos formativos

Nuevos libros, de la familia profesional Transporte y Mantenimiento de Vehículos. Los procesos de reparación han sido desarrollados en el taller de CESVIMAP. Las medidas de seguridad e higiene y de gestión medioambiental ocupan un destacado lugar.

Elementos estructurales del vehículo

Cómo efectuar la diagnosis de una carrocería siniestrada y utilizar la bancada para la reparación, seleccionando la más apropiada al daño. Procesos de estiraje en turismos (golpes frontales y laterales), cabinas de camiones, chasis de semirremolques y motocicletas.

Elementos amovibles

Sustituir los elementos amovibles de un vehículo: aletas, paragolpes, puertas o guarnecidos; su constitución y tipología, los métodos de unión, y los procesos de mecanizado. Proporciona información sobre los sistemas electromecánicos que influyen en la reparación.

Elementos fijos

Retirar y unir elementos fijos de la carrocería de un vehículo empleando distintas técnicas: corte, desgrapado de puntos,



aplicación de adhesivos... Procesos, paso a paso, sobre desmontaje de elementos, corte y sustituciones, con los equipos más utilizados en un taller.

Elementos metálicos y sintéticos

Las instalaciones del taller de reparación, las herramientas, los materiales y los procesos de trabajo que demandan los elementos metálicos de los vehículos, acero y aluminio - con su diagnóstico, tratamiento y reparación- son explicados en esta obra. ◀

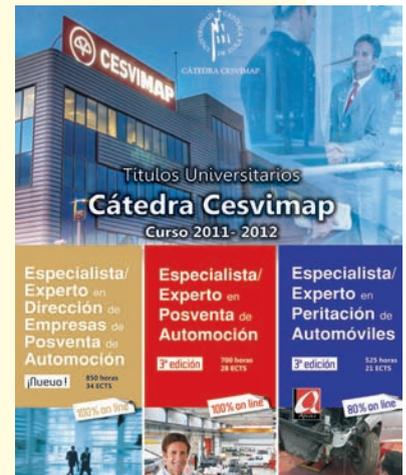
Títulos universitarios de la Cátedra CESVIMAP

CESVIMAP, a través de la Cátedra formada con la Universidad Católica de Ávila, imparte, vía on line, tres posgrados universitarios.

Especialista en Peritación de Automóviles es un programa que proporciona una oportuna formación académica para ejercer la profesión de perito. Hace al alumno que se vincule económica, laboral y socialmente con el entorno, para acceder a responsabilidades profesionales.

Especialista en Posventa de Automoción es un programa diseñado para completar la formación entre empresas de la posventa automovilística. Dota al alumno de capacidad de análisis de las oportunidades de negocio del automóvil, favoreciendo su desarrollo profesional en la posventa de automoción: concesionarios, redes de talleres, áreas de posventa de los fabricantes de vehículos e industria auxiliar, centros de peritación.

Especialista en Dirección de Empresas de Posventa de Automoción aporta a los participantes una visión integral de la dirección empresarial, con especial énfasis en las claves operativas y financieras propias del negocio. ◀



TÍTULOS UNIVERSITARIOS

Próximas convocatorias

Especialista / Experto en Peritación de Automóviles (3ª Edición)	17 octubre 2011 – 30 de abril de 2012
Especialista / Experto en Posventa de Automoción (3ª Edición)	24 octubre 2011 – 30 de junio de 2012
Especialista / Experto en Dirección de Empresas de Posventa de Automoción (Nuevo)	31 octubre 2011 – 30 de junio de 2012



CESVIMAP

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

PINTURA

Aunque en la fabricación de carrocerías es creciente el empleo de nuevos materiales, como el plástico o el aluminio, el acero sigue siendo el material más utilizado, debido a sus inmejorables propiedades mecánicas y tecnológicas, la facilidad para reciclarlo, manipularlo y su bajo coste. No obstante, el acero puede sufrir el ataque de la corrosión. Para evitarlo, se protege mediante productos de pintura.



Pinturas de protección anticorrosiva

Para evitar la corrosión del acero del automóvil, se protege recubriéndolo con diversos productos de pintura, aplicados directamente sobre la carrocería con distintos métodos: galvanizado, cromatado, fosfatado o cataforesis, entre otros. Todos ellos se aplican durante el proceso de fabricación del vehículo. La alternativa a estos métodos en reparación es la llamada comúnmente imprimación. Con este término, se denomina a los primeros productos aplicados sobre los distintos soportes o materiales pintables de un automóvil: chapa de acero, aluminio e incluso plástico



Corrosión en el automóvil



Bajo protector por inmersión

(el nombre específico de este último producto es promotor de adherencia y, lógicamente, no tiene función anticorrosiva). A continuación, se analizan las imprimaciones anticorrosivas aplicadas en el repintado de vehículos. Estas pinturas se utilizan en

reparación, y no sólo protegen a la chapa de la oxidación, debido a su alto contenido en pigmentos anticorrosivos, sino que también proporcionan una excelente adherencia al soporte, facilitando el asentamiento de los productos a aplicar posteriormente.

Imprimaciones anticorrosivas

Las imprimaciones utilizadas en la reparación de piezas metálicas de automóviles se basan en resinas vinílicas y epoxi.

● IMPRIMACIONES VINÍLICAS

También llamadas de base ácida o fosfatanes, están compuestas por polivinil butiral, combinado con resinas especiales; como activador se utiliza el ácido fosfórico.

Se aplican sobre chapas de acero, acero zincado, aluminio, acero inoxidable e, incluso, piezas nuevas con cataforesis.



Imprimación fosfatante sobre pieza nueva

AquaMax
EXTRA

Tecnología y pasión



Hacemos tu trabajo **fácil**
Especialistas desde 1895

AquaMax™ Extra

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

 **MaxMeyer**
CAR REFINISH



Aplicación de pintura con máscara completa

En el mercado se encuentra una gran variedad de imprimaciones de este tipo, incluso con diversas versiones, según su naturaleza y composición:

● **WASHPRIMERS**

Con este término anglosajón se denomina a las imprimaciones que van activadas con la misma cantidad de ácido que de imprimación (1:1) y que contienen una baja cantidad de cargas. Por ello, el espesor de la capa es, aproximadamente, de 10 a 15 micras en una aplicación de 1 ó 2 manos, manteniendo de 3 a 5 minutos de evaporación entre manos. La vida de la mezcla es de unas 24 horas, una vez preparada.

El principal inconveniente derivado de su uso es que dificulta la aplicación de masilla de poliéster sobre ella, ya que la masilla, en su reacción de endurecido, produce calor, perdiendo adherencia a la imprimación. Tampoco se recomienda aplicar pintura de acabado directamente sobre estos productos.

● **IMPRIMACIONES LIBRES DE CROMATOS**

Estas imprimaciones proporcionan, al igual que la anterior, una excelente adhesión y protección anticorrosiva sobre los diferentes sustratos metálicos, evitando, por otra parte, problemas dermatológicos que pudieran aparecer con imprimaciones con cromatos



Imprimación en spray

● **IMPRIMACIONES-APAREJO**

Son imprimaciones que presentan, a grandes rasgos, las mismas características descritas anteriormente. También se comercializan con y sin cromatos. Se diferencian de las anteriores en que incorporan, en su composición, mayor cantidad de cargas, con la finalidad de proporcionar una capa de mayor espesor (40 micras, aproximadamente).

Esto las convierte en un producto más versátil, óptimo para procesos de pieza nueva, ya que la imprimación-aparejo proporciona espesor suficiente para el soporte de la pintura de acabado y aporta una protección anticorrosiva extra que el aparejo, por sí solo, no consigue. Para piezas con daños, en las que se haya aportado masilla, es recomendable realizar el proceso con imprimación y, posteriormente, aplicar aparejo de relleno.

● **IMPRIMACIONES DE BASE AGUA DE DOS COMPONENTES**

La base acuosa que utilizan estos productos es una de las características que la diferencian de las anteriores imprimaciones. No obstante, la protección anticorrosiva y la adherencia entre capas siguen manteniéndose como características principales.

● **IMPRIMACIONES DE UN COMPONENTE**

La mayoría de estas imprimaciones se suministran en spray. Son muy cómodas y rápidas de utilizar, ya que no es necesario mezclarlas. Además, una vez realizada la aplicación sólo es necesario cerrar el envase hasta el próximo uso.

● **IMPRIMACIÓN EPOXI**

Este tipo de imprimaciones están formadas por resinas epoxi de dos componentes, siendo, la gran mayoría, sin cromatos. Debido a su naturaleza, proporcionan una muy buena adhesión sobre diversos sustratos: acero, acero zincado, acero inoxidable, aluminio y una gran variedad de plásticos.



Imprimación epoxi, previa al masillado, sobre aluminio



Imprimación epoxi como soporte del acabado

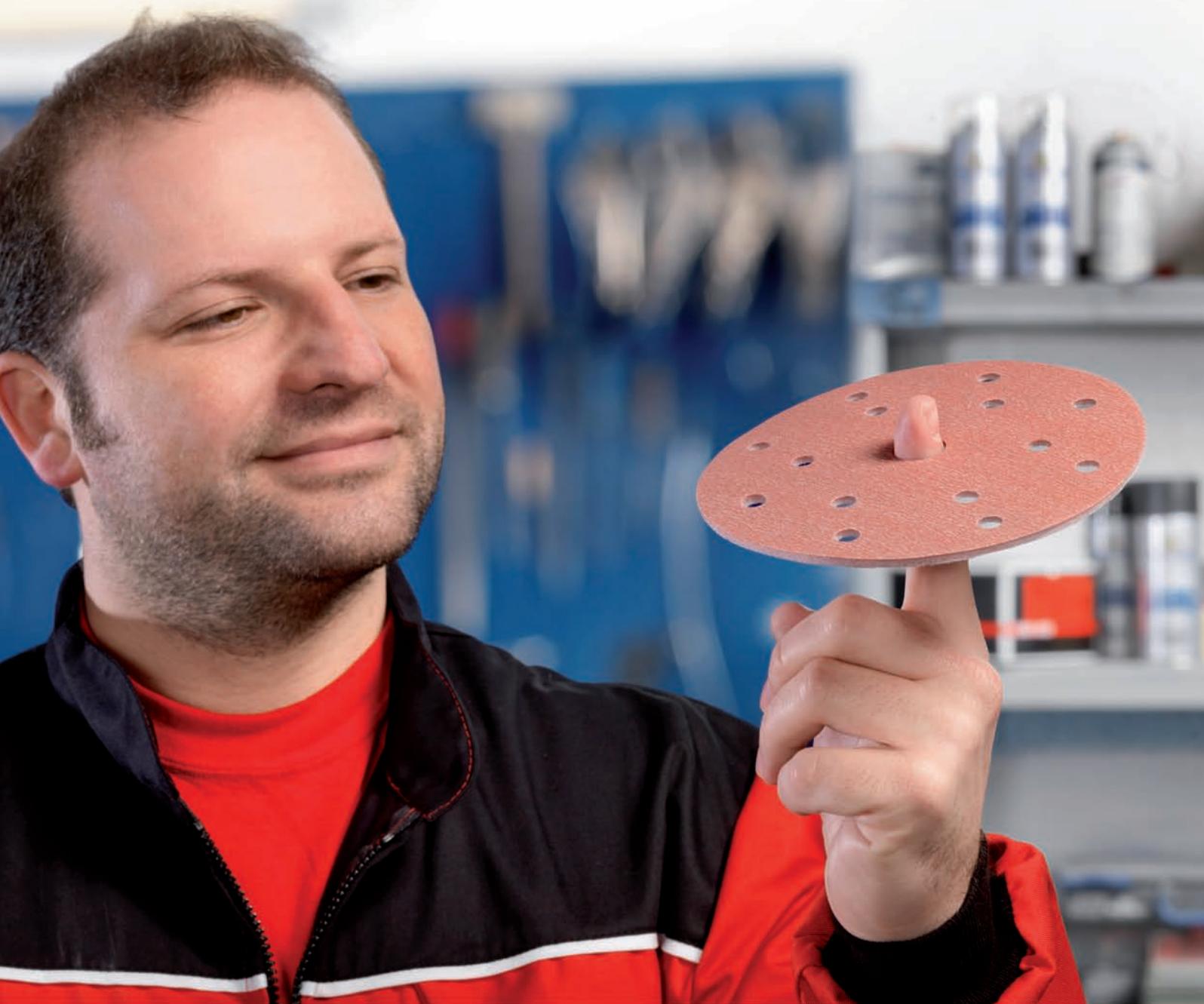
La aplicación del producto se realiza con pistola aerográfica, en una o dos capas, dejando un tiempo de evaporación de unos 10 minutos entre cada una. Estas imprimaciones se caracterizan por proporcionar espesores más elevados que las vinílicas; por este motivo, se pueden utilizar, en algunos casos, como imprimación-aparejo húmedo sobre húmedo (sin secado al horno ni lijado), ya que pueden sobrepintarse con cualquier producto, incluyendo la masilla de poliéster. La aplicación de este último producto sobre la imprimación se realizará en una mano muy fina, ya que, en este caso, no se precisa espesor. También se utilizan como selladores previamente a la aplicación de aparejos 2K o sobre pinturas viejas lijadas.

La desventaja de este producto frente a las imprimaciones fosfatantes es su tiempo de secado antes de sobrepintar, de 20 a 40 minutos, dependiendo del espesor y el fabricante.

Seguridad en el empleo de imprimaciones

Para el manejo y aplicación de estos productos se hace necesario el cumplimiento de unas normas básicas de seguridad:

- Utilizar protección ocular, guantes y ropa adecuada para evitar el contacto con los ojos y la piel.
- Para evitar la inhalación de vapores y neblinas, tanto en la preparación de la mezcla como en la aplicación, se debe utilizar una mascarilla homologada para tal fin.
- Consultar las hojas técnicas y de seguridad del fabricante del producto.
- Almacenar los productos de acuerdo con el reglamento de manipulación de líquidos inflamables y combustibles, en lugar seco, limpio y bien ventilado.
- Los usuarios de estos productos deben cumplir la legislación nacional o autonómica de seguridad e higiene referente a la eliminación de residuos tóxicos y peligrosos.



Lo mires por donde lo mires encontrarás ventajas.



**Ahora los discos de lija URKI-RED vienen con una capa de FOAM.
Por un lado notarás que tienes una lija de máxima calidad,
y por el otro que se adaptan mejor a los contornos del coche.**

Acabados perfectos, gracias a la presión uniforme del foam.
Adaptación perfecta a la pieza.
Garantiza un lijado perfecto y uniforme, sin arañazos.
Bajo embozamiento.



Bernardo Ecnarro

www.bernardoecnarro.com

“Reparación de plásticos del automóvil” (3 DVDs + 3 CDs)

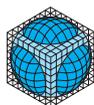
Fruto de la actividad investigadora en el ámbito de la reparación de carrocerías de vehículos, CENTRO ZARAGOZA ha editado una colección que consta de 3 DVDs + 3 CDs, que presentan en profundidad la reparación de plásticos del automóvil: identificación, reparación por adhesivos y reparación por soldadura.

En cada uno de los 3 DVDs se muestra el proceso de identificación de plásticos (simbología, ensayo de pirólisis) y las técnicas de reparación utilizadas para las piezas de plástico del automóvil: Soldadura, Adhesivos y Reconformado por calor. Se incluyen imágenes de la reparación completa de varios tipos de piezas, como paragolpes, faros y rejillas, fabricados con diferentes plásticos (termoplásticos, termoestables y materiales compuestos).

La colección también incluye 3 CDs donde se recopila la documentación relativa al proceso de trabajo, así como artículos técnico-formativos sobre este tema (en formato "pdf"), muy útiles para entender los diferentes procesos.

Dicha colección audiovisual de CENTRO ZARAGOZA va dirigida a todos los sectores involucrados con la reparación de plásticos del automóvil: talleres, centros de formación de los ciclos formativos de carrocería, peritos ... etc.

En ella se muestra de forma clara, específica y práctica, las diferentes formas y procesos de reparación de las piezas de plástico de la carrocería del automóvil, asegurando una reparación de calidad.



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

MÁS FORMADORES Y CURSOS, CENTRO DE FORMACIÓN MÁS ACTIVO, ETC.

Para satisfacer el aumento de la demanda de cursos, tanto de iniciación como de actualización de conocimientos, Robert Bosch ha presentado un programa de cursos 2011 mejorado en el que ha ampliado el número de formadores y cursos, éstos mejoran en cuanto a medios disponibles y se intensifica la actividad del Centro de Formación y Asistencia Técnica Bosch emplazado en Madrid.

Este 2011 la plantilla de formadores Bosch asciende a ocho monitores.

Programa de cursos Bosch 2011

El departamento **Automotive Aftermarket** de **Robert Bosch** ha presentado el **Programa de Cursos de Formación 2011** para su red. Para satisfacer con el nivel de calidad habitual la creciente demanda de formación dicho programa ha sido sometido a varias mejoras.

Más y mejor formación

Robert Bosch ha incorporado **nuevos formadores** con lo que la plantilla de monitores Bosch asciende a ocho. También ha lanzado **cinco nuevos cursos**: **Reparación de inyectores con EPS 200**; **Técnico de alta tensión**; **Reciclado para técnicos de sistemas Bosch** y dos de **ZF** sobre cajas de cambio automáticas, direcciones y suspensiones. Impartidos por técnicos de **ZF Services España**, el primero de ellos está enfocado a la **reparación de cajas de cambio de turismos** y el segundo aborda aspectos relacionados con **embragues, suspensiones y direcciones asistidas**. Otros nueve cursos han sido actualizados destacando entre ellos el de **Certificación de técnico de alta tensión**, pensado para trabajar con vehículos híbridos y eléctricos y que, a buen seguro, tendrá una gran demanda debido a que cada vez son más los vehículos híbridos que circulan por nuestras carreteras y porque se estima que el porcentaje de vehículos eléctricos sea del 10% en España en 2020.

En el programa formativo de este año el **Centro de Formación y Asistencia Técnica** que Bosch tiene en Madrid va a jugar un **papel más importante**. No solo se van a potenciar y **aumentar sus actividades** sino que se va a dotar de **más medios**. Así, por ejemplo, va a disponer de más vehículos para la realización de las clases prácticas, concretamente, se han adquirido cuatro turismos y una cabeza tractora, ésta última para la realización de los cursos sobre vehículo industrial. A lo largo de este año se sumará un camión ligero. El Centro de Formación y Asistencia Técnica también va a **potenciar el uso del TTS (Trouble Ticket System)** o Sistema Estandarizado de Averías como complemento a su Hotline dirigida a talleres. El TTS es una base de datos de incidencias o averías conocidas de un modelo con su respectiva solución. Se actualiza constantemente con la introducción en el sistema de nuevas averías relativas a consultas sobre averías que se realizan a través de la Hotline de Bosch de cualquier país en los que se ofrece este servicio. Todas estas consultas se estandarizan e integran en la base de datos del TTS que está disponible para el taller las 24 horas del día de los 365 días del año por lo que es una herramienta de consulta muy valiosa. ●

📍 www.bosch-automotive.es



El Centro de Formación y Asistencia Técnica Bosch dispondrá de más medios e incrementará su actividad.

Bosch y el ABS para motos

Robert Bosch y el **RACC** organizaron recientemente una **jornada** para explicar las **ventajas del ABS aplicado a las motocicletas** en términos de seguridad. Estudios del **ADAC**, el club del automóvil alemán, son contundentes: **el ABS reduce de media un 25% la distancia de frenado** circulando a 100 km/h y aporta **mayor estabilidad**, sobre todo, en firmes húmedos. Estas cifras, extrapoladas a España, se traducirían en que si todas las motos se equiparan con el antibloqueo de frenos se podrían salvar entre setenta y cien vidas cada año.



SOLEDAD

SE PRESENTÓ UN ACUERDO CON LA UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ PARA CREAR UN CENTRO DE I+D, PARA VISITAMOS LA FÁBRICA DE SUS NEUMÁTICOS INSA TURBO DANDO A CONOCER LA REALIDAD DE UN GRUPO POTENTE



Un círculo perfecto

La verdad es que el día se aprovechó al máximo en las instalaciones de un Grupo proactivo, solidario, creativo, con diversas ramas de negocio, y en constante evolución.

Tal como ellos mismos se definen: **"Grupo Soledad"**, está compuesto por un conjunto de empresas dedicadas al sector del neumático. Las actividades que realiza la empresa van desde la producción, la distribución y la comercialización del neumático, hasta el tratamiento del caucho para su reutilización, renovación y reciclaje. Por lo tanto, es por ello que decimos que cerramos 'El Círculo del Neumático' ". Además, se basa en el compromiso social (no hay más que ver los apoyos a Cáritas, Ayuda en Acción, y diversas asociaciones de discapacitados, o las acciones para facilitarle al usuario el acceso a los productos en momentos de crisis, que suponen 12 campañas de promoción al año), la creatividad en las acciones (sus neumáticos atrapados en bloques de hielo en el



Día del medio ambiente o estar presentes en acontecimientos de repercusión mediática, como la Liga de fútbol -4º año-) y criterios de innovación.

Justamente por esto último, tuvimos la oportunidad de conocer de primera mano un nuevo acuerdo para acentuar esta línea.

Grupo Soledad a por el I+D

En las instalaciones de la **Universidad Miguel Hernández** de Elche, se dio a conocer la puesta en marcha de un **Centro de Innovación y Desarrollo** un proyecto que va a marcar la estrategia de futuro de la **Red Confort Auto** para los próximos años. Se trata de tener un modelo en el que el taller sea quien genere ideas que supondrá planes de acción y que en un año y medio o dos años.

Pretenden volver al origen: que la realidad de los talleres sea el que oriente las acciones de la compañía y que se transmita, abandonando el discurso de la crisis. Hay un Comité de Innovación de 8-9 personas, de ahí surgen los

puentes de comunicación con los asociados, y se organizarán reuniones y mesas trimestrales de trabajo con 16-18 personas. Es de esas reuniones de donde se seleccionarán las ideas que se filtrarán y pasarán a perfilarse con la universidad.

En palabras del gerente de Grupo Soledad, **Juan Ramón Pérez** "El acuerdo Confort Auto-Parque Científico Empresarial Universidad Miguel Hernández representa una revolución para seguir evolucionando: implica una revolución (darle la vuelta) a la concepción del negocio, porque los talleres miembro de la red a partir de ahora tendrán la capacidad de decidir cómo quieren que sea su red y aportar ideas para mejorarla." La red nació con la intención de competir con la entonces Nueva Distribución; hoy en día, es una red fuerte (su último punto de venta se abrió el pasado julio en Lugo), competitiva y con presencia europea (más de 600 asociados) con un proceso de calidad homologado por la ISO 9001 para todos los talleres. Pero la intención de la directiva, en unos mo-

223.000.000 de euros de facturación en 2010 en el Grupo.

250.000.000 de euros de facturación previstos para 2011 en el Grupo.

1000 trabajadores en el Grupo.

21 almacenes de Soledad Distribución en toda la península.

13.000 clientes en Soledad Distribución.

100.000 m² de capacidad de almacenaje en Soledad Distribución.

2000 personas formadas al año en Confort Auto.

60 Cursos al año en Confort Auto.



EL GRUPO: AYER, HOY Y MAÑANA

Grupo Soledad está compuesto por un conjunto de empresas dedicadas a la industria del neumático, situada en Elche, Alicante, desde marzo de este año radicadas en una nueva y flamante sede. Las actividades que realiza el holding van desde la producción, la distribución y la comercialización del neumático hasta el tratamiento del caucho para uso en diversos sectores. Se ha seguido una estrategia de integración vertical y de diversificación del producto, gracias a la experiencia, al espíritu emprendedor y a un *know how* de casi 30 años.

Grupo Soledad surge en 1984, como una pequeña empresa familiar y en poco tiempo se ha consolidado como una de las empresas líderes del sector. A pesar del crecimiento exponencial que han experimentado cada una de las empresas del Grupo, se sigue manteniendo el estatus de empresa familiar (con protocolo familiar establecido en 2006, un factor que remarca su afán de profesionalización) y limitan al máximo la burocratización para permitir el máximo acercamiento a sus operarios; la totalidad del capital social pertenece a la familia, siendo una empresa joven (con una media de edad de 32 años) con unos resultados excelentes.

La proactividad y la capacidad de adaptación al entorno han hecho que a empresas ya consolidadas como **Neumáticos Soledad** o **Insa (Industrias del Neumático) Turbo** se unan proyectos como el de **MCE** o el de **Confort Auto**.

La empresa primogénita del grupo, **Neumáticos Soledad**, ha conseguido situarse en el 5º puesto del Ranking de las empresas con más ventas de la provincia de Alicante, consolidándose como una de las distribuidoras más importantes del mercado y se ha expandido internacionalmente en Francia y Portugal a través de empresas como **Tirso Pneus** y **Soledad France**.

Confort Auto surge en 1996 y se ha convertido en la primera red de talleres a nivel nacional en puntos de venta, con cerca de 680 talleres en toda la Península Ibérica (70 en Portugal y el mismo modelo en Francia) y es uno de los referentes en cuanto a la mecánica rápida se refiere, con 3000 profesionales, una clara apuesta por internet y neumáticos montados en 48h en cualquier punto de España. La formación y la especialización también son fundamentales, así como el programa de gestión **GiT** (gestión integral del moderno taller), actualmente activo en el 25% de la red, un desarrollo de software propio implantándose desde hace 2 años.

Unido a **Confort Auto** surge **Truck Service**, con el objetivo de cubrir las necesidades del segmento del camión. 125 talleres especializados, y 150 talleres móviles o asistencia 24 horas en carretera (España y extranjero) son sólo algunos de los servicios de los que puede disfrutar el cliente.

Dos de las empresas más importantes del grupo son, **Insa Turbo** cuyo ori-

gen se remonta a 1988 y **MCE** que surge en 1995, ambas con el objetivo de reutilizar los neumáticos en buenas condiciones, de renovar y reciclar el caucho proveniente de los neumáticos.

El caucho del neumático tiene diferentes usos, una vez tratado, que van desde su utilización en el pavimento de carreteras, parques infantiles, ornamentación civil o calzado hasta piezas técnicas del sector industrial, entre otros.

Uno de los principales puntos fuertes del grupo y una de las causas del éxito de la empresa es la calidad en la distribución y la logística de la cual se nutren todas las empresas del grupo. Es por ello que en Agosto de 2007 se crea la empresa **Logística del Neumático**, que tiene como objetivo principal abastecer a las empresas del grupo, sin desestimar el servicio a otras empresas.

Otras empresas del Grupo son: **Soledad Distribución**, dedicada a la distribución y logística del neumático, **Maxxi Movil**, un club de neumáticos para talleres multimarca independiente en el que se "culturiza" a los profesionales mediante un programa al que ya están adscritos 3000 talleres, **Ecological Drive**, un concepto de taller donde el respeto al medio ambiente y al bolsillo del automovilista van de la mano; es un concepto en el que el nivel de entrada para el usuario es el neumático reciclado. Hay 8 talleres (3 propios y el resto adheridos) en España (Elx, Castelló, Algemesi, Sevilla, Jerez, Málaga), **Caucho Ind. Verdu**, piezas técnicas con base de caucho, **Mezclas del Caucho**, dedicada a la fabricación de granulado y polvo de caucho a partir de neumáticos fuera de uso-NFU, **Solo de Goma**, fabricación de losetas y productos multicanal derivados del NFU (pistas de atletismo, aislamientos térmicos, construcción, etc...), guardarrailas de goma (como sustituto de la bionda metálica inferior en los convencionales) que evita el rebote del motorista y el riesgo de su atropello, o césped artificial, a partir de granulado de NFU.

También son los distribuidores oficiales de los coreanos **Hankook** en España desde el pasado junio, con quienes mantienen un acuerdo más allá de la simple venta de neumáticos con el acuerdo de desarrollo de la red de neumáticos **T'Station**.

La última muestra del espíritu emprendedor de la empresa y un ejemplo en cuanto a estrategia de diversificación se refiere, es la reciente puesta en marcha de **Viajes Confort Auto**, una agencia de viajes independiente con un futuro prometedor, así como la creación de la vertiente de **Vehículo agrícola** creada este año, el **Club Insa Turbo 4x4**, talleres especialistas en vehículos todoterreno, con un objetivo de llegar a 1000 talleres en un año o la vertiente de **Neumáticos de Moto** que se presentará en los próximos meses.

INSA TURBO: Visita guiada



Una de las actividades de la jornada fue la visita a la fábrica de **Insa Turbo**, unas modernas instalaciones de neumático recauchutado de camión y también turismo de 250.000 m², un potencial de 5000 neumáticos diarios (con una media de 2000) que se distribuyen en 30 países. En la factoría se producen diversos tipos de neumáticos recauchutados aunque van a poner énfasis en neumáticos 4x4 y de nieve y con el lanzamiento de la nueva gama **Eco Saver** (Eco Line) para turismo.

mentos en los que la recesión es muy fuerte, es seguir trabajando en la automejora la orientación y satisfacción del cliente y la innovación. Para **Tonia Salinas**, directora gerente del Parque Científico Empresarial "la innovación supone dar valor añadido y distinguirse de la competencia, pero debe ser un proceso continuo en el que se siga un protocolo: fijar objetivos, generando ideas, filtrarlas e implementándolas".

Fernando Vidal el vicerrector de economía y empresa de la Universidad de Elche admitía que Universidad y empresa no es que no vayan de la mano, sino que "a veces ni se conocen", algo que se debía cambiar para generar un nuevo valor; decía también que "innovar es difícil y sencillo a la vez, pero hay que desacr-

lizarla porque está al alcance de todos". Hay un presupuesto importante a dos años para el proyecto en el que participan (económicamente y apoyo) las marcas Michelin, Pirelli y Hankook, y Grupo Soledad. ●

www.grupo-soledad.com



CHARLANDO CON LA DIRECTIVA

En una charla posterior a la presentación del acuerdo con la prensa especializada y el gerente de **Grupo Soledad**, **Juan Ramón Pérez** junto con su director de marketing (y su sobrino) **Joaquín Pérez** nos comentaron algunos de los puntos clave de sus proyectos.

Sobre potenciar el negocio desde nuevas perspectivas, Joaquín Pérez comentaba que se fijaba en otros mercados más adelantados en desarrollo, para intentar anticiparse aportando elementos de valor añadido atendiendo al cliente y satisfaciéndolo, pero comentaba "creo que ahí el canal tradicional tiene mucho que aportar por la cercanía, porque el neumático es un producto técnico que requiere conocerlo bien; se pensaba en él como si estuviera herido de muerte, cuando es resistente, está y seguirá estando; aunque aprenderemos a trabajar internet, no se merendará el sector, entrarán aspectos cualitativos". Juan Ramón Pérez apostillaba "será un 3-4% y se cualificará, lejos de los valores precio; y por ello estamos desarrollando las herramientas adecuadas para estar ahí".

Sobre la intención de los fabricantes de llegar directamente al usuario final, Joaquín Pérez comentaba: "creo que no va a desaparecer el distribuidor; ha pasado en mercados más maduros (como Alemania) y el fabricante al final tiene que apoyarse en el distribuidor y en sus redes porque están en contacto con los usuarios; es una oportunidad: el fabricante quiere ganar en cuota en venta directa pero o invierte de manera desafiada o se apoya en la red. El distribuidor también se especializa puede ser multimarquista y evita stocks al taller (ya que cada vez hay más marcas)".

Sobre el cliente: "llevamos muchos años trabajando los conceptos de calidad de servicio al cliente, mimando los detalles desde que entra el cliente hasta que sale." Sobre los márgenes en el canal Joaquín decía: "Es verdad que hay una canalización del precio que influye en el margen y dar soporte a internet o proteger otros

canales no especializados (como recambistas) supone una merma, por eso el distribuidor debe especializarse para poder dar valor añadido y aplicarlo. Pero es verdad que se racionalizan los márgenes porque si no, no se puede sobrevivir, es un arma de doble filo."

Juan Ramón añadió: "justamente lo hemos hablado en este Centro I+D, queremos trabajar en valores como ISO etc. para ofrecer y transmitírselo al cliente; y creo que eso marcará la diferencia; desde el principio hemos defendido calidad, hemos invertido, introduciendo cursos de gestión y ahora eso será necesario pero sin opción y hay que seguir insistiendo; potenciando esas ideas saldrá una nueva forma de aplicar."

Pero poco a poco; hablaremos de diversificación para que salgan planes de trabajo, y se implementen, para luego hablar de gestión al cliente, y auditar quién y cómo se hace, auditorías internas, mystery shopping ayudados por Michelin, Pirelli o Hankook, nuestros tres máximos clientes, en el tratamiento del producto (etiquetaje que implica un esfuerzo industrial) y regularización del sell out, porque ir a precio no lleva a ningún sitio."

De hecho, lo primero que se plantean es homogeneizar la red para luego trasladar los acuerdos con proveedores, que se están estudiando, para que a nivel nacional haya soporte y se juegue en el máximo nivel posible.

Sobre las últimas medidas que afectan al mercado, las consideran un factor más, pero lo verdaderamente útil para incrementar el mercado sería incrementar los controles en los neumáticos de los vehículos (de todo tipo: autobuses, camiones, turismos etc.).

Mercado

La oferta de varios proveedores en térmico de motor y de climatización

Catálogo térmico 2011

Varios son los fabricantes y distribuidores que configuran el mercado posventa de componentes térmicos y de termocontrol para el sistema de climatización y el motor. Les presentamos las propuestas de varios de los actores de este mercado para que tengan una muestra representativa de lo que se ofrece en él.

ACR: Alzira (Valencia). Firma fabricante (reconstruye compresores), distribuidora y especialista en aire acondicionado y climatización. La cartera de productos **ACR** suma más de 4.500 referencias en recambio para climatización, entre ellas, compresores, electroventiladores y turbinas, termostatos, reóstatos, evaporadores, filtros de habitáculo, deshidratadores y acumuladores, actuadores de vacío, grifos de calefacción, interruptores o válvulas de expansión

ANGLÍ INDUSTRIAS: Caldes de Montbui (Barcelona). Fabricante de componentes electrónicos y eléctricos para diversos sectores, en materia de componentes térmicos y de termocontrol propone un catálogo 2010 que recopila 466 referencias en termostatos y 73 en tapones de radiador. La gama **Anglí** al respecto tiene como destino los parques de turismos, vehículo industrial y agrícola. Desde Anglí Industrias recuerdan que sus termostatos consiguen, a través de un sensor y un actuador, una transformación rápida y precisa de la energía calorífica del fluido refrigerante en energía mecánica. En cuanto a la gama de tapones de radiador, estos tapones, a

través de sus válvulas de presión y depresión, regulan la presión interna del circuito de refrigeración.

CLIMAUTO: Getafe (Madrid). Delegación en Barcelona. Firma fabricante y distribuidora de equipos y componentes de climatización bajo marca registrada **Fricars** aunque también distribuye otras marcas como, por ejemplo, **Sanden**. Su oferta en recambios de climatización incluye componentes de termocontrol como compresores, evaporadores, condensadores, ventiladores, recambios de compresor, presostatos, termostatos, filtros y válvulas de expansión.

CLIMCAR: Madrid. También especialista en climatización, su negocio se divide en dos áreas, la importación, venta y distribución de equipos y recambios de aire acondicionado para vehículos y la venta y distribución de máquinas y herramientas de aire acondicionado. A través de la primera actividad propone componentes térmicos de climatización como compresores originales y estándar, evaporadores, turbinas, válvulas de expansión, condensadores, ventiladores, filtros, racores, juntas tóricas, termostatos, presostatos, interruptores, etc.

DENSO AFTERMARKET IBERICA:

San Fernando de Henares (Madrid). La gigante japonesa opera en España con delegación propia desde principios de año (ver entrevista a sus responsables en el número 337 correspondiente a mayo). Su oferta, marca **Denso**, en componentes térmicos y de termocontrol es muy amplia. En térmico climatización cuenta con compresores, filtros deshidratadores, válvulas de expansión, presostatos, evaporadores, sondas, ventiladores de habitáculo, resistencias, actuadores, electrónica de control y filtros de habitáculo. La oferta en térmico



Catálogo Denso 2010/2011 de térmico motor. Denso Aftermarket Ibérica ha entrado con fuerza en este mercado, ofreciendo una amplia gama de más de 3.600 referencias ante térmico motor y climatización.



Compresor Diavia. Es una de las doce familias de productos de termocontrol de esta marca de referencia en el mercado de climatización.

ANGLÍ
Termostato



Termostatos Anglí. Este fabricante propone 466 referencias de este componente.

Mercado

mico motor no le anda a la zaga proponiendo radiadores de refrigeración, calefacción y aceite, condensadores, ventiladores de refrigeración e intercoolers. En total, las referencias en componentes térmicos de climatización ascienden a 2.116 mientras que son 1.587 las que pone a disposición de la posventa en térmico motor. El catálogo de climatización lo editó el pasado mes de abril y el de térmico motor es de este mismo mes de septiembre por lo que es su novedad reciente más destacada. Esta obra, planteada, al igual que el de climatización, como una herramienta para sus distribuidores, ha crecido en 300 nuevas referencias e incorpora nuevas aplicaciones para referencias ha presentes en el catálogo anterior lo que se traduce en un aumento considerable de la cobertura del parque. Desde Denso no destacan una línea o producto "estrella", hablan del "concepto" Thermal Management" como lo más importante de su oferta. Se refiere a la gestión integral de todos los circuitos termodinámicos optimizando, no solo las prestaciones del líquido de refrigeración (radiador de refrigeración motor) sino las de todos los fluidos presentes en los sistemas térmicos del vehículo, el gas refrigerante (condensador), el aire (intercooler), el aceite (refrigerador de aceite), etc.

DIAVIA AIRE: San Fernando de Henares (Madrid). **Diavia** es una marca de referencia en climatización. Su oferta en componentes térmicos y de termocontrol se reparte en doce familias de producto: compresores, condensadores, evaporadores, filtros deshidratadores, filtros de habitáculo, válvulas de expansión, presostatos, tuberías, calefactores, juntas, racores y productos químicos como aceites y aditivos. Las 4.990 referencias disponibles cubren las necesidades de aproximadamente el 95% del parque rodante de turismos incluidos los de mayor rotación. También pone a disposición de la rama del vehículo industrial varias referencias cuyo destino son modelos de furgones y camiones de las



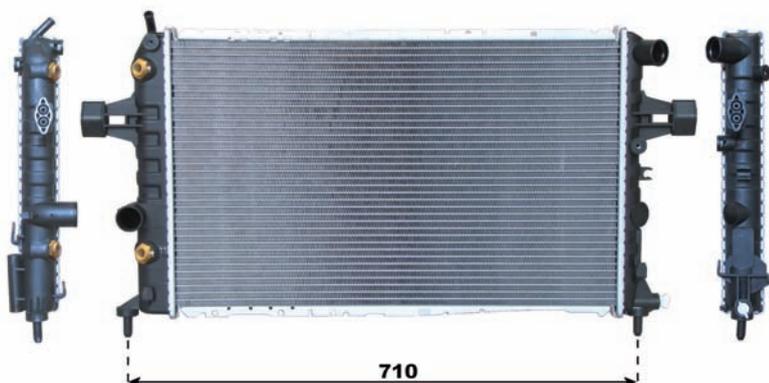
Grovisa es el distribuidor de la marca **Wahler**. A través de ella proporciona termostatos, termocontactos y válvulas EGR.

marcas más relevantes. Varios son los catálogos disponibles: el europeo en versión papel, que incluye las familias de mayor rotación y tiene fecha de edición 2011; el de equipamiento de taller 2011 y el electrónico, que se erige como el más completo y que, además de incluir toda la oferta, se actualiza diariamente. Entre la gran variedad de componentes de termocontrol, los grandes protagonistas son los compresores. Diavia ofrece el mismo producto de origen montado por los fabricantes y, para las referencias de mayor rotación, también cuenta con productos alternativos. Recordemos que el compresor es el componente que más se sustituye en los circuitos de refrigeración y también es el más costoso. Su último lanzamiento ha sido una gama de turbinas interiores con la misma calidad y proceso de fabricación que las que montan de origen los fabricantes de vehículos.

FRIG AIR IBERIA:

Alcalá de Henares (Madrid). La sucursal española del fabricante italiano **Frig Air** opera en el mercado posventa de componentes térmicos y de termocontrol con las marcas Frig Air y Japanparts. A través de ellas ofrece tanto componentes térmicos de motor como de climatización. Concretamente, su cartera de productos se

Radiador Frig Air. Frig Air Iberia también comercializa termostatos, compresores, condensadores, electroventiladores o intercoolers.



Piezas de refrigeración Behr Hella Service. Marca de referencia, por ejemplo su oferta en radiadores supera el 90% de cobertura del parque.



La gama de componentes térmicos Imprefil supera las 2.600 referencias.

compone de radiadores, termostatos, compresores, condensadores, electroventiladores, calefactores e intercoolers. De todos estos componentes cuenta con un amplio número de referencias y la prueba es que el número total de las mismas asciende a 28.000 con las que cubre la mayor parte de la demanda de turismos y vehículos industriales que circulan por nuestras carreteras. Todas ellas están recopiladas en un catálogo editado el mes pasado, en septiembre. De entre toda esta gama, desta-

El catálogo de sistemas térmicos **Magneti Marelli** se ampliará próximamente con treinta nuevas referencias y nuevos intercoolers.



can los radiadores y los intercoolers originales para vehículo industrial. Como novedad, Frig Air Iberia ha lanzado recientemente unos nuevos paneles originales para vehículo industrial.

GROVISA: L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Delegaciones en Madrid, Valencia, Bilbao, Málaga y Murcia. El portfolio de producto de esta firma distribuidora incluye los termostatos, termocontactos y válvulas EGR de la marca **Wahler**. Un flamante catálogo editado el mes pasado suma 405 referencias en termostatos, 25 en termocontactos y 37 en válvulas EGR para turismos. Precisamente las válvulas EGR han sido las últimas en llegar. Éstas, regulan la cantidad de gas de escape recirculada mediante la apertura o cierre de la válvula con el par motor. Grovisa dispone de válvulas EGR con control electrónico y con solo el sensor de posición. La oferta en termostatos también merece especial mención ya que cuenta con variantes convencionales y termostatos calentados eléctricamente. Entre los termostatos convencionales encontramos termostatos de plato, de corredera anular, integrados y reguladores de la temperatura del aceite. En cuanto a los termostatos calentados eléctricamente Wahler, proporcionan un tiempo de reacción más rápido con control de la temperatura por ECU o regulador electrónico integrado y reducen el consumo de combustible.

HELLA ESPAÑA: Tres Cantos (Madrid). El fabricante y distribuidor de origen alemán es un referente en el área de termocontrol gracias a la gama **Behr Hella Service** de la cual subraya la calidad de fabricación de todos los componentes que la conforman. A través de ella ofrece más de 6.000 referencias en radiadores, intercoolers, filtros deshidratantes, ventiladores, evaporadores, etc. Este elevado número de referencias se traduce en una gran cobertura del parque, tanto en refrigeración del motor como del sistema de climatización. Así, su elenco de radiadores supera el 90% de cobertura y el de condensadores y compresores, el 85%. Las más de 6.000 referencias se reparten en tres catálogos, el de Refrigeración Turismos y Furgonetas 2010-2011, el de Climatización Turismos y Furgonetas 2011-2012 y el de Refrigeración Vehículos Industriales 2010-2011. La última novedad lanzada al mercado de recambio por Hella en materia de termocontrol es un refrigerador de aceite para retardadores hidrodinámicos (los frenos auxiliares de los vehículos industriales). Se trata de un refrigerador fabricado íntegramente en aluminio cuyo diseño específico para



NRF España cuenta con una amplia gama de térmico entre la que destacan los radiadores y condensadores NRF.



ESTADO DEL MERCADO

Aunque no existe unanimidad en el sector a la hora de valorarlo ya que son muchos los proveedores que suministran distintos productos, buena parte de ellos consideran que las **ventas de componentes térmicos** se comportaron de forma **estable** en el último **ejercicio 2010**. No obstante, conviene hacer matices, de las fuentes consultadas la conclusión es que las ventas de **térmico de climatización están más al alza** que las de **térmico motor** que, incluso, han dado **síntomas de estancamiento**. Influye en ello que los vehículos con sistema de aire acondicionado ya se han generalizado y que cambiar componentes térmicos de motor como un radiador ha dejado de ser una prioridad para muchos conductores que ven como la situación económica actual les pasa factura.

Las **opiniones** de los **proveedores** nos ayudan a conocer el contexto en el que se mueven. Un proveedor de componentes térmicos de **climatización** refleja lo anteriormente comentado: *"las ventas de componentes térmicos tuvieron un crecimiento considerable el pasado año. Es complicado determinar el motivo ya que en la climatización influyen numerosos factores y, particularmente, el tiempo (el pasado verano fue muy caluroso). Por otra parte, ha habido empresas que han reducido su presencia en España y creemos que hemos captado parte de sus ventas. En definitiva, el mercado se ha mantenido estable en términos comparables aunque la temporada actual presenta un estancamiento respecto a 2010"*. Los que trabajan la parte térmica del **motor** no son tan optimistas. Uno de ellos explica: *"la crisis, sin duda, ha golpeado muy fuerte a empresas del sector. Sobre todo a aquellas que prácticamente trabajan solo este campo"*. Las que operan tanto con motor como con clima tiene quizás la mejor perspectiva del mercado según se desprende de la siguiente valoración: *"las ventas en sistemas térmicos durante el año 2010 siguieron la misma tendencia que el mercado de recambio en general. En este sector se han dejado sentir las consecuencias de la crisis económica debido al retraso en las reparaciones y, en concreto, por el menor uso del automóvil, tanto para uso particular como profesional. No obstante, esta bajada se ha visto compensada de algún modo por la renovación del parque automovilístico en los últimos años, que lo ha dotado de un mayor número de coches con aire acondicionado. En relación a la venta de radiadores, se he dejado sentir la bajada en los índices de siniestralidad, principal causa que motiva su venta"*. Sobre la **situación económica actual** ahonda un destacado fabricante: *"con la crisis actual, es más frecuente que los conductores pidan varios presupuestos a distintos talleres y busquen las soluciones más económicas para reparar sus vehículos, sin dudar a recurrir a productos no originales, de segunda mano y/o del desguace. La capacidad de adaptación a esta nueva situación de mercado será determinante en el desarrollo de las ventas en los próximos años"*.

OPINIÓN

Desarrollar una marca premium en un contexto de crisis

Pablo Rodríguez
Director de marketing de
Denso Aftermarket Iberia

Ese es el gran desafío que nos planteó la multinacional **Denso Corporation**, a **Miguel Portolés** y a **Pablo Rodríguez** a finales del año pasado. Ambos respondimos **Sí** a ese reto y unos meses después estamos más convencidos que nunca de poder lograrlo.

Es claro que la situación económica en general y la del sector de la posventa independiente en particular, ha hecho que el factor precio se haya convertido en uno de los más importantes a la hora de la decisión de compra, robando mucho peso a los factores tradicionales calidad, gama y servicio.

Sin embargo, existen varios motivos que nos llevan a este optimismo. En primer lugar, la privilegiada posición que ocupa hoy Denso Corporation como proveedor de **sistemas térmicos** de los principales fabricantes de automóviles a nivel mundial. Nuestras cuotas de participación aumentan año tras año gracias a los nuevos contratos conseguidos, este desarrollo es especialmente espectacular en Europa.

Otro motivo que invita al optimismo es el **reglamento CE 1400/2002**, que en primer lugar busca permitir que el sector de la posventa independiente pueda competir en igualdad de condiciones con el canal marquista. En segundo lugar, se especifica que las reparaciones pueden, y deben, hacerse con productos de calidad OE o calidad equivalente. Denso, empresa cuyo lema es **"Driven by Quality"**, comercializa únicamente productos englobados dentro de estas dos categorías, lo que permite al reparador estar 100% seguro de que está realizando una reparación de calidad que contribuye a aumentar el prestigio de su negocio.

La evolución tecnológica, es el otro factor que juega un papel fundamental a favor de **Denso**, empresa que **invierte** cada año en torno a un **8% de su facturación en I+D**, lo que le permite estar **a la vanguardia tecnológica**. Los exigentes requisitos fijados por el Protocolo de Kyoto sobre la reducción de emisiones de CO₂ hacen que, especialmente en lo que respecta a la gestión térmica, solo las empresas punteras puedan fabricar los productos que cumplen con estos requerimientos.

Denso aterriza en el **mercado de la posventa independiente español en 2011** con una clara **vocación de servicio al cliente** para ofrecer, además de **productos de primera calidad** y a la vanguardia tecnológica, **servicios** que aporten **valor añadido**. Se presenta con un nuevo **catálogo Septiembre 2011**, con una gran ampliación de gama y de fácil consulta para localizar la pieza buscada, un **packaging** específico que evita las roturas de las tomas del radiador, un amplio horario de atención al cliente hasta las 19:00 horas, y un ágil servicio logístico que permite tener en 24 horas en cualquier punto de España un producto Denso.

camiones y trailers le permite soportar temperaturas y cargas extremas. El lanzamiento de este producto es una muestra de la apuesta de Hella por la división de vehículo industrial.

IMPREFIL DISTRIBUCIONES: Tres Cantos (Madrid). Delegación en Barcelona (**Ibarfil**). Esta firma importadora y distribuidora pone a disposición de la posventa española una amplia gama de componentes térmicos al ser especialista en esta línea de producto. Así, bajo marca propia **Imprefil** suma más de 2.600 referencias en radiadores, condensadores, calefactores, intercoolers, refrigeradores de aceite (para turismo e industria) o panales de cobre y aluminio para agua, aceite y aire. Toda esta oferta tiene como destino los turis-

mos, el vehículo industrial y agrícola o la maquinaria y está recopilada en un catálogo de edición 2009 pero que está plenamente al día porque la versión on-line se actualiza permanentemente. Buena prueba de ello es que se acaban de incorporar este verano más de 300 nuevas referencias en radiadores, condensadores, calefactores, intercoolers, etc. Su componente más destacado, por importancia, amplitud de gama y demanda del mercado, es el radiador. La gama Imprefil de radiadores es muy amplia y cubre buena parte de las necesidades de los parques de turismo y vehículo industrial.

MAGNETI MARELLI AFTERMARKET: Llinars del Vallès (Barcelona). Fabricante, importador y distribuidor, este importante empresa de la posventa también participa en el mercado de

termocontrol. Concretamente, bajo marca **Magneti Marelli**, comercializa radiadores de motor y de calefacción, condensadores y electroventiladores. Este elenco de componentes suman un total de 1.200 referencias de las cuales un 11% tienen como destino el parque de vehículos industriales. El resto son aplicaciones para turismo. Aunque el Catálogo de Sistemas Térmicos se editó en 2007, este 2011 ha recibido una importante actualización. De hecho, el pasado mes de junio la firma de origen italiano incorporó a su oferta 67 nuevos códigos para satisfacer las necesidades "térmicas" de los vehículos de nueva generación. Además, desde Magneti Marelli nos han avanzado que antes de finalizar el presente año lanzará treinta nuevas referencias así como una extensa gama de intercoolers con la completará la familia de producto de termocontrol. El componente "estrella" de esta gama es el radiador ya que copa el 70% de facturación de la línea de componentes térmicos Magneti Marelli.

NRF ESPAÑA: Peligros (Granada). Delegaciones en Sedaví (Valencia) y L'Hospitalet (Barcelona). Fabricante y distribuidor, su cartera de productos incluye varias marcas de térmico y termocontrol: **NRF** (marca propia), **Denso**, **Sanden**, **Harrison**, **Calsonic**, **Seiko Seiki**, **TGK**, **Ranco**, **Santech**, etc. A través de ellas dispone de radiadores, condensadores, calefactores, intercoolers, electroventiladores, compresores, filtros, etc. El número de referencias asciende a 5.750 de las que unas 2.100 son componentes térmicos para el sistema de climatización. Mención especial merecen las líneas de condensadores y radiadores de la marca NRF, las más amplias del mercado según la firma Elcome y su herramienta de análisis de gama Ras. Para que la gama de condensadores y radiadores NRF sea una referencia del mercado, ésta se actualiza prácticamente cada semana. Así, por ejemplo, hace unas semanas se introdujo en la familia de condensadores la referencia 35910 de aplicación en los Audi A4, A5, Q5, S4 y S5. Toda la gama NRF es nueva y cuenta con una gama de producto original y otra con copias de calidad similar a la de equipo original. En cualquier caso, teniendo en cuenta que la gama de condensadores NRF es de las más importantes del panorama europeo, la calidad de esta gama está más que garantizada.

RADIADORES NISSENS: Alfajarín (Zaragoza). Delegación en Sevilla. Como el propio nombre de la empresa indica, suministra al mercado la gama de radiadores **Nissens** la cual alcanza las 12.500 referencias, cifra que le permite

Proteger el motor

Los anticongelantes y refrigerantes tienen una vital importancia en la buena salud del motor. Tras jugar un papel clave evitando calentones en las fechas estivales que acabamos de pasar, ahora pasan a actuar disminuyendo el punto de congelación para evitar convertirse en hielo en las frías jornadas invernales. Veamos cuáles son las principales características que debe cumplir un líquido refrigerante y los principales tipos que podemos encontrar en el mercado.

Todos conocemos la función del **líquido anticongelante/refrigerante** pero no está de más que el echemos un vistazo al diccionario. El **Diccionario de Automoción** editado por **Parainfo** define **anticongelante** como: solución química añadida al refrigerante (agua) para evitar que se congele; suele ser etilenglicol o agentes químicos anticorrosión.

La definición que da este mismo diccionario de **refrigerante** está muy en línea con la anterior: líquido formado por una mezcla de agua y anticongelante que circula a través del sistema de refrigeración distribuido por las partes calientes del motor cuyo objeto es eliminar el exceso térmico y evitar los perjuicios que se le asociarían.

Por tanto, los líquidos anticongelantes/refrigerantes cumplen ambas funciones, es decir, bajan la temperatura de congelación por debajo de los 0 grados y elevan la temperatura de ebullición por encima de los 100 grados.

lada, uno de los principales proveedores de este mercado, recuerda que el agua es, a priori, el mejor

refrigerante que existe dada su extraordinaria capacidad calorífica pero se tiene que tener en cuenta lo comentado anteriormente, hierve a los 100 grados y se congela por debajo de los 0 grados. Además, corroe los metales.

Teniendo en cuenta estos factores, se utiliza monoetilenglicol, también llamado MEG, que diluido en el agua, consigue disminuir el punto de congelación y aumentar el punto de ebullición. Según la proporción utilizada en la disolución, hablaremos de anticongelantes al 20%, 30%, 50%, etc.

Para resolver el problema de la corrosión, se usan inhibidores que protegen los componentes del circuito de refrigeración. En aras de dicha protección, el anticongelante debería sustituirse de forma periódica cada 20.000 o 30.000 kilómetros.

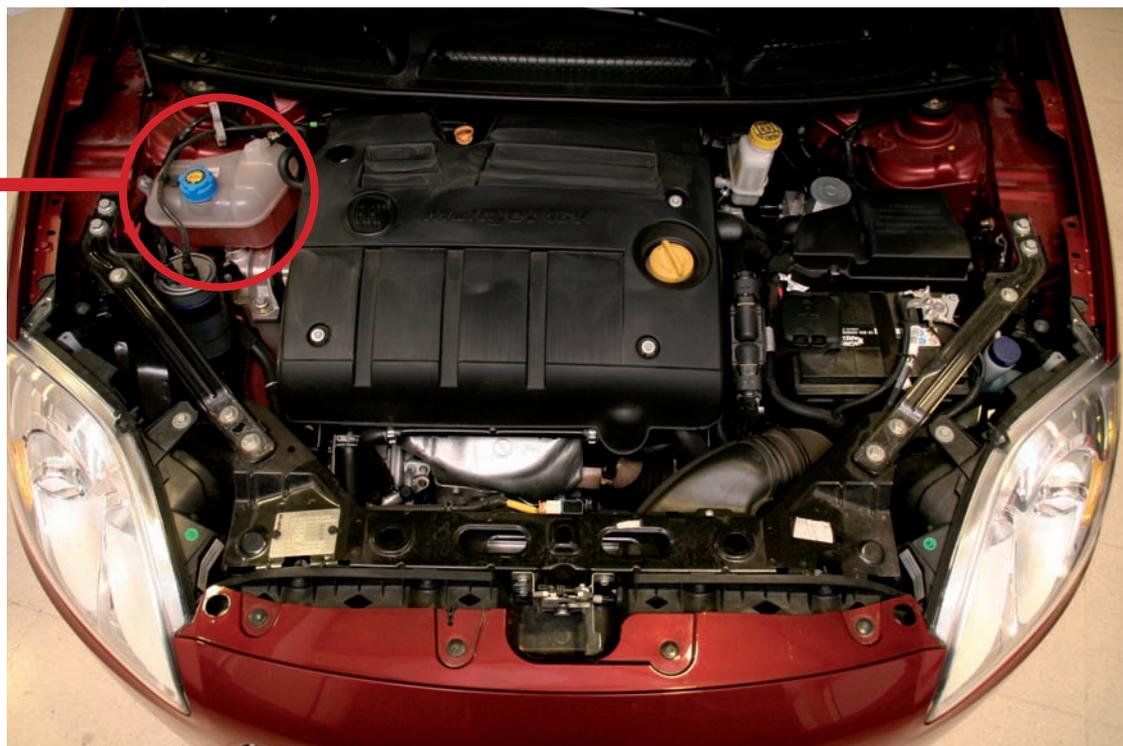
Características del líquido refrigerante

Las explica lada en su página web www.iada.es. Son aquellos parámetros que permiten identificar la calidad del fluido. Estos parámetros están defini-

dos en la norma UNE-26-361 y son los siguientes:

- 01 Contenido en glicoles.** Debe expresarse en % en peso.
- 02 Densidad.** Expresada en gr/cm³. Es un indicativo de la concentración del fluido refrigerante.
- 03 pH.** Este parámetro no tiene unidades. Se trata de un valor que debe estar controlado para asegurar una correcta protección a los metales de circuito de refrigeración.
- 04 Reserva alcalina.** Expresada en ml. HCl 0,1M. Indica la cantidad de inhibidores alcalinos presentes en el refrigerante. Su mayor o menor valor no es indicativo de la mayor o menor calidad del refrigerante ni de su mayor o menor durabilidad.
- 05 Punto de congelación.** Expresado en °C. Para cada concentración de refrigerante existe un determinado punto de congelación con una variación del +/- 1°C. Este valor va ligado al contenido en glicoles en peso.
- 06 Corrosión a los metales.** Expresado en mgr/cm². Define la variación de peso sufrida

El anticongelante-refrigerante juega un papel clave en la protección del motor al subir el punto de ebullición y bajar el de congelación del líquido del sistema de refrigeración del motor. La flecha indica la ubicación del depósito del líquido refrigerante.



por los distintos metales. Éstos son: cobre, soldadura, latón, acero, fundición o aluminio. Los valores máximos aceptados son: +/- 0,4 mgr/cm² para todos los metales a excepción de la soldadura que es 0,6 mgr/cm².

07 Formación de espuma. Expresada en ml. y segundos. Indica el tiempo en que debe desaparecer la espuma formada. El máximo permitido es de 5 segundos y un volumen máximo de 50 ml.

08 Cenizas. Expresado en %. Indica el máximo de residuo permitido.

09 Manchado de pinturas. No debe observarse ninguna decoloración.

10 Contenido en cloruros. No debe haber precipitados.

11 Ataque al caucho. No debe existir ataque.

12 Estabilidad al almacenamiento. Lo exigido es mínimo un año en el envase original entre -18°C y +50°C.

Todos estos parámetros deben ser controlados siguiendo la norma correspondiente de la UNE.

Orgánicos vs. inorgánicos

En aras de obtener una mayor protección del motor, se están imponiendo en el mercado los **anticongelantes orgánicos** cuyas formulaciones incluyen **aditivos orgánicos** que mejoran la protección y previenen la corrosión del motor y de sus componentes, ya sean de aluminio o aleaciones y nuevos materiales (cerámica, plásticos, etc.).

Los fluidos de refrigeración de tecnología orgánica proporcionan otra importante ventaja: permiten alcanzar intervalos de cambio de hasta 60.000 kilómetros/año frente a los inorgánicos, que no superan

los 30.000 kilómetros/año.

Conviene hacer una advertencia importante, **no deben mezclarse refrigerantes orgánicos e inorgánicos.**

Los refrigerantes orgánicos contienen inhibidores orgánicos basado en la tecnología de los carboxilatos, especialmente eficaces en los ataques corrosivos de los metales ligeros como el aluminio y sus aleaciones, cada vez más presentes en los motores de última generación. Gracias a estos inhibidores, los anticongelantes orgánicos ofrecen un mayor rendimiento que los inorgánicos. **lada** enumera las **ventajas de los orgánicos frente a los inorgánicos:**

01 No se degradan. No se consumen cuando actúan por lo que una de sus virtudes son los mayores intervalos de sustitución.

02 Son menos agresivos para el medio ambiente.

03 No contienen nitratos, nitritos ni aminas.

04 No contienen silicatos.

05 No contienen boratos, benzoatos ni fosfatos.

06 Alteran menos la transmisión de calor. Al generar menos depósitos, mejora la transmisión térmica.

07 Baja conductividad eléctrica.

08 Mayor protección frente a la cavitación.

09 Mejor protección contra la corrosión de los distintos metales o aleaciones que se pueden hallar en el circuito de refrigeración. Especialmente del aluminio.



Anticongelante Glycogel Organic 50% de lada. Gracias a sus aditivos orgánicos, satisface las necesidades de protección de los motores de última generación y alcanza los -34°C de punto de congelación.

Directorio web de los principales proveedores

www.adparts.com
www.adr98.com
www.agerauto.es
www.autobrill.com
www.bardahl.es
www.castrol.com
www.cecauto.com
www.cepsa.com
www.davasa.es
www.dipart.es
www.dynamic-brugarolas.com
www.eniiberia.com
www.es.total.com/es
www.fuchs.es
www.galpennergia.com
www.gecorusa.com
www.groupautounion.com
www.grunosur.com
www.grupauto.es
www.grupobelloc.com
www.gsautobat.com
www.gulf.es
www.iada.es
www.ibercompound.com
www.impormovil.eu
www.karkimic.com
www.krafft.es
www.liv-indurain.com
www.lubricantes-sash.com/es
www.lubricantes.elf.com/es
www.motul.fr/es
www.olipes.com
www.petroline.es
www.proquimetal.es
www.proquisur.com
www.repsol.com
www.serca.es
www.texaco.es
www.trusaco.es
www.vitess.es

La gama lada de anticongelantes-refrigerantes

lada es un fabricante de productos químicos de Vilobí del Penedès (Barcelona) cuya amplia cartera de productos abarca líquido de frenos y de servodirección, aceites de motor, de engranajes y valvulinas, hidráulicos y agrícolas, productos de mantenimiento y de limpieza, grasas, aditivos, etc. y, como no, **líquidos anticongelante-refrigerante.**

Su gama es amplia y cubre prácticamente todas las necesidades del parque de turismos y vehículo industrial. Así, propone **variantes para circuito cerrado al 5, 10, 20 y 30%** o un **anticongelante concentrado universal** cuya formulación con aditivos antiespumantes y anticálceos proporciona una gran protección contra la corrosión del motor, del radiador, de la bomba de agua y del circuito de refrigeración. La línea más destacada de su oferta, sin embargo, es la **Glycogel Organic**, anticongelantes orgánicos que se presentan en varias formulaciones: al **20, 30, 50% y concentrado.** Además de una excelentes prestaciones (puntos de congelación de hasta -34°C en el caso del Organic 50%), son de larga duración. La gama lada se completa con dos variantes orgánicas para grandes motores de vehículo industrial, los **Glyco-Truck Organic 50%** y **Glyco-Truck Organic concentrado.**



Diagnosis

LA NUEVA ETAPA DE LA AUTODIAGNOSIS DE MAGNETI MARELLI EMPIEZA CON EL SMART Y EL VISION



Magneti Marelli dispone de una larga tradición como suministrador de recambios y equipamiento para el taller. Fabricados por la propia compañía o por proveedores de primer nivel, el catálogo de la división posventa multi-marca del Grupo Fiat es extenso y exhaustivo y engloba desde pastillas de freno hasta elevadores, pasando por navegadores multimedia, detectores de radar como el Coyote o equipos de diagnosis como los que vemos hoy aquí. Los nuevos Tester Smart y Tester Vision vienen a renovar a fondo la gama de equipos pensados para el taller electromecánico. Dotados con una importante base de datos con prácticamente todas las marcas comercializadas en Europa, incorporan funciones realmente novedosas que aportan valor añadido a estos equipos. Por ejemplo, las funciones OK, con las que en lugar de acceder a sistemas concretos podremos realizar operaciones sin tener que conocer exactamente cuáles son las centralitas o sistemas implicados. O también la interesante opción del módulo endoscópico que nos permite ver lugares escondidos del motor del vehículo mediante una microcámara montada en un brazo telescópico junto a una pequeña luz led. Los nuevos Smart y Vision están ya disponibles en la red de distribución de Magneti Marelli. ●

www.magnetimarelli-checkstar.es

Visión práctica

Magneti Marelli dispone de un nuevo 'socio' en su gama de equipos de autodiagnosis. La firma italiana del grupo Fiat trabaja ahora con Tecnomotor para ofrecer al mercado soluciones de diagnosis potentes y adaptadas a las necesidades del taller. Hoy hemos visto sus dos incorporaciones más recientes: un equipo de ataque cómodo y sencillo y otro equipo completo, potente, táctil, con una enorme pantalla que facilita la 'visión' de todas las informaciones del vehículo. Son el Smart y el Vision, respectivamente, las nuevas herramientas para el taller electromecánico, que junto con el Logic para PC conforman una oferta global en autodiagnosis para el reparador del automóvil.

Vision de cerca



01

La gran pantalla a todo color de 8" y manejo táctil del Tester Vision de Magneti Marelli hace mucho más cómodo el trabajo. Puesto que incorpora batería, no necesita estar conectado al coche para funcionar.



02

Empezamos la diagnosis, como es lógico, escogiendo el vehículo sobre el que vamos a trabajar. En el menú principal de la imagen anterior habremos seleccionado el tipo de vehículo, en este caso, un turismo.



03

Desplegando las sucesivas opciones de la jerarquía vertical en el menú de selección de vehículo, llegamos al punto en que tenemos que seleccionar el sistema sobre el que vamos a trabajar.



Tester Smart y Tester Vision, las nuevas armas de Magneti Marelli para la autodiagnos de automóviles, motocicletas, comerciales ligeros, vehículos industriales, autobuses y remolques. Mientras el Smart es un equipo simple y manejable, el Vision ofrece potencia y comodidad gráfica y de manejo gracias a su generosa pantalla de 8" táctil. Cuenta además con conexión a internet vía WiFi integrada en el propio equipo.



El Vision es una herramienta de autodiagnos muy potente basada en un PC táctil. Además de incorporar osciloscopio de 4 canales y multímetro, se caracteriza por disponer opcionalmente de un módulo endoscópico con una cánula con microcámara y luz integradas que permite visualizar lugares recónditos en el motor y que puede sacar de más de un apuro al taller.



Magneti Marelli dota al Tester Vision de un completo equipamiento que satisface las necesidades de la mayoría de sus usuarios y una base de datos que incluye automóviles, camiones y motos. En cualquier caso, se ofrecen opcionalmente, a parte del endoscopio, un kit de pruebas para vehículos movidos por LPG o CNG y una base de carga para el equipo.



El nuevo Vision cuenta con un osciloscopio de cuatro canales y un multímetro integrados. Ambas utilidades hoy en día parecen prescindibles para el taller electromecánico pero bien aprovechadas e interpretando adecuadamente sus lecturas son en realidad la clave de la gran mayoría de averías eléctricas y electrónicas del automóvil. El Vision, además, combina la lectura de parámetros eléctricos con la autodiagnos para permitir al taller investigar a fondo el origen de las averías más complejas.

Siguiendo la moda de los más modernos dispositivos de comunicación personal, el Vision puede funcionar en modo apaisado o vertical, como es el caso de esta imagen. En cualquier caso, y para evitar devaneos a la hora de leer datos o realizar operaciones complicadas, el cambio de uno a otro modo se realiza por el menú de configuración y solo es efectivo tras reiniciar el equipo.



Un modo muy interesante de trabajar con la autodiagnos del Vision (y también del Smart) son las funciones OK, en las que no seleccionamos sistemas a diagnosticar sino operaciones a realizar. Así es el equipo el que nos va guiando paso a paso, de modo que no es necesario conocer cuál es la UCE que controla este u otro sistema. Magneti Marelli añade además su saber hacer como desarrollador de primer equipo para potenciar aún más la opción de las funciones OK. Éstas facilitan enormemente el trabajo del mecánico puesto que ahorra paseos por menús y pantallas varias sin encontrar respuesta con la consiguiente pérdida de tiempo.



04

Escogido el sistema, el Vision nos indica gráficamente dónde se encuentra el conector de diagnóstico del vehículo así como el adaptador que vamos a tener que utilizar.



05

Una vez hemos conectado con la UCE del vehículo, ya podemos seleccionar las opciones de diagnóstico. La primera se refiere a los parámetros en tiempo real leídos de la UCE.



06

Para facilitar la lectura y agilizar la transferencia de datos desde el vehículo, podremos seleccionar los parámetros que nos interese consultar en función de la avería que pretendamos aislar.

Diagnosis



07

Podemos también activar determinados componentes de forma remota desde el Vision para poder aislar fallos en la UCE o en el cableado. Si activamos las luces de carretera...



10

Obviamente, vamos a poder leer y borrar averías. En el caso del Lancia Delta que estamos diagnosticando aquí, vamos a provocarle un código de error desconectando el caudalímetro...



13

También tendremos la posibilidad de seleccionar las opciones de diagnosis accediendo al historial de las últimas operaciones realizadas.



08

...en el grupo óptico delantero del Lancia Delta se enciende la bombilla de las largas. Esto nos permite comprobar que el circuito eléctrico está continuado, por lo que en caso de fallo habría que investigar en otra parte.



09

Además de activar ciertos componentes, podremos codificar ciertas UCE para asignarles valores determinados. El ejemplo más típico es el de codificación de llaves para el inmovilizador o la regulación de la válvula EGR.



11

...y casi de forma inmediata podemos ver ya en el Vision cuál es el componente que falla. Seleccionando el botón en la parte inferior borraremos la memoria de averías.



12

En cualquier momento, podremos acceder al desplegable de la zona derecha de la pantalla para saber sobre qué centralita estamos diagnosticando.



Sin la inestimable ayuda de Saturnino Catarineu de Tallers Catarineu (en las imágenes, corporativamente vestido de Checkstar) este reportaje no habría sido posible. Saturnino es un clásico de la comarca del Vallès Oriental, con una dilatada experiencia de servicio que se remonta a hace más de 33 años, cuando empezó con su primer taller en Linars del Vallès, después de otra larga etapa como trabajador en la fábrica Master.

Hoy por hoy, Tallers Catarineu aún conserva la imagen clásica de los Servicios Oficiales Magneti Marelli, aunque desde hace unos meses es ya un taller Checkstar y la señalética propia de esta red de talleres dominará muy pronto en su establecimiento de la calle Josep Argila, 10. En estas imágenes, le acompañan Javier Marín, responsable técnico de Magneti Marelli Aftermarket (con corbata), y Juan Moreno, responsable del Call Center de Magneti Marelli.

Fácil y rápido



14

El Tester Smart nos permite realizar tareas de autodiagnosis complejas de forma fácil y sencilla. El control por botones hace más inequívocas las órdenes a la hora de manejarlo.



15

Como en el Vision, disponemos también de las funciones OK. Tratándose de este equipo, los talleres de reparación rápida o los de carrocería podrán sacar especial jugo de esta característica.



16

Aunque el Smart sea un equipo de acceso no por ello renuncia a la potencia necesaria. Como puede verse en la imagen, es capaz de realizar la calibración de una dirección asistida eléctrica, por ejemplo, entre otras operaciones de envergadura.



www.condecoche.com

- 47 Noticias:** Volkswagen, Opel, FACONAUTO, Mercedes Benz
- 48 Actualidad:** Saab Automobile España, al margen de la suspensión de pagos de su matriz
- 49 Técnica:** Tour "El Futuro de las Tecnologías de Seguridad en Ford"
- 50 Contacto:** Citroën C4 CMP Start&Stop, Piaggio Beverly 125 i.e., Aprilia Shiver 750, Vespa PX 125

CHEQUES GRATUITOS Y REVISIONES A PRECIOS MUY COMPETITIVOS OFERTAS DE MANTENIMIENTO VOLKSWAGEN SERVICE



➔ Volkswagen Service quiere impulsar su actividad posventa y para ello hasta final de año va a lanzar paquetes promocionales para que los clientes de la marca accedan a sus operaciones de mantenimiento de la forma más asequible posible. Una de estas acciones es un **chequeo de cortesía** totalmente gratuito a los compradores de un Polo, un Golf o un Passat. Se trata de la primera revisión de los principales puntos de desgaste realizada a los 15.000 kilómetros o al cabo de un año de la compra del vehículo. Para el **cambio de aceite** ha pensado una **oferta especial**. Esta operación tiene ahora un precio muy competitivo y se extiende, tanto al aceite convencional como al **Long-Life** de mayor calidad y que amplía el periodo de mantenimiento así como al cambio de aceite DSG o 4Motion, exclusivo para modelos con este cambio o sistema de tracción. La **revisión de las pastillas de freno** también se beneficia de un **precio más competitivo**. El programa de mantenimiento de Volkswagen Service contempla revisiones completas a los 30.000 y los 60.000 kilómetros en las que se realizan todas las operaciones obligatorias y recomendadas por el fabricante. En la operación de los 30.000 kilómetros se cambia el aceite del motor, se renuevan los líquidos limpiaparabrisas, refrigerante y anticongelante y se verifica el estado de los neumáticos, la batería y los frenos. A los 60.000 kilómetros, a estos servicios se le añade la sustitución de las bujías en los vehículos gasolina y la del filtro de combustible en los diésel. **C**

www.volkswagen.es

LA POSVENTA OCUPA UN LUGAR DESTACADO OPEL LANZA UNA WEB PARA EL CLIENTE

➔ La marca alemana Opel ha puesto en marcha la web **www.miopel.es**, un portal pensado para dar servicio a sus clientes. Cuatro secciones conforman la página. En **"Mi cuenta"**, introduciendo los datos relativos al vehículo, el cliente tiene acceso a las promociones

específicas que realiza la web y el usuario registrado recibirá alertas con las fechas de las revisiones así como información detallada del estado de la operación que sobre su vehículo se realice en el taller oficial. La sección **"Ventajas"** reúne información de interés para los clientes Opel recopiladas en temas como Mantenimiento, Promociones de posventa, Consejos de conducción ecológica o Información de accesorios. **"Opel+"** es un apartado mucho más lúdico, incluye información de los modelos actuales, la historia de Opel, de las tecnologías de última generación, etc. Más lúdico e interactivo es el espacio **"Experiencias"** donde los propietarios de un Opel pueden compartir sus experiencias con su coche, sus viajes, sus momentos inolvidables, anécdotas, etc. **C**

www.miopel.es / www.opel.es



FACONAUTO insta a revitalizar el sector de la automoción

➔ La Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (**FACONAUTO**) ha lanzado un mensaje claro a las formaciones políticas de cara a las elecciones generales del 20 de noviembre: sus programas electorales deben incorporar **medidas urgentes para revitalizar el sector de la automoción en España**, país, recuerda FACONAUTO, que soporta la mayor carga fiscal de entre los cinco primeros mercados europeos. Las cifras de ventas (el mercado sigue en volúmenes de los más bajos de la historia) constatan que el sector de los concesionarios está en serio peligro y FACONAUTO subraya que éste genera muchos puestos de trabajo así como una gran aportación económica, vía tributos, a los erarios públicos. Según la patronal de concesionarios, las primeras medidas se deberían centrar en la aprobación final de la **Ley de Contratos de Distribución Comercial**, cuyo anteproyecto está ya en el Congreso, y en el **impulso de la demanda**. Sobre la primera cuestión, **Antonio Romero-Haupold**, presidente de FACONAUTO, explica: *"puede ocurrir que, cuando el mercado vuelva a crecer, casi no haya puntos de venta. Las marcas han iniciado claramente una reestructuración de sus redes y necesitamos ya esta Ley que regule estos procesos, ante los que las pymes concesionarias siguen indefensas a a día de hoy"*. En cuanto al impulso de la demanda, FACONAUTO considera que se debería llevar a cabo acciones como planes de rejuvenecimiento del parque o facilitar el acceso al crédito para que se dinamicen las ventas de automóviles. **C**

www.faconauto.com



El concesionario oficial **Mercedes-Benz Cars Barcelona** de la ciudad condal entregó a **Artenginy**, empresa especializada en servicios de ingeniería civil, el primer Mercedes 100% eléctrico, concretamente un **Clase A E-Cell**. Este modelo monta un motor eléctrico de 70 kW (90CV) y dos baterías de ión litio de gran capacidad que le permiten alcanzar los 250 kilómetros de autonomía. Estas baterías se recargan en un enchufe doméstico de 220v. En el acto de entrega, realizado el pasado 22 de julio, estuvieron presentes **Josep Bou Termens**, presidente de **AEGroup** y fundador de Artenginy; **Agustí Payá Pérez**, director general de AEGGroup y **Laureano Ollé** y **Félix de la Fuente**, director comercial y comercial de Cars Barcelona respectivamente. Cars Barcelona es un concesionario propiedad de **Grupo Quadis**. **C**

www.quadis.es / www.cars.mercedes-benz.es



LOS MOVIMIENTOS NO AFECTAN NI A SAAB PARTS, NI A LA ESTRUCTURA ESPAÑOLA

SAAB: segunda suspensión de pagos

La empresa propiedad de Swedish Automobile (antigua Spyker) presentó la solicitud de "reorganización voluntaria", una figura legal en Suecia algo diversa a nuestro concurso voluntario de acreedores, por no poder hacer frente a sus obligaciones de pago.

➔ A principios del pasado mes de septiembre, y por segunda vez desde 2009, el constructor sueco **Saab** presentó ante la justicia una "reorganización voluntaria" una figura singular en la legislación sueca que afecta tan solo a **Saab Automobile AB**, **Saab Automobile Powertrain AB** y **Saab Tools AB**, quedando excluidas la división posventa **Saab Parts** y todas las divisiones en el extranjero, incluida **Saab Automobile Spain**, quien gestiona la venta y posventa de la marca en nuestro país. Pero no se aprobó

Apoyo legal para continuar

Esta acción supuso, precisamente, asegurar su estabilidad a corto plazo permitiendo protegerla de los acreedores para lograr su continuidad; está muy lejos de la bancarrota ya que suponía aplicar la garantía salarial sueca para los empleados mientras llega la nueva financiación de sus inversores chinos **Pang Da** y **Youngman** con el nombramiento de un gestor por parte de la justicia sueca para que ayude al presidente **Victor Muller** y a su equipo a salir de esta situación. La firma propuso al abogado **Guy Lofalk** como administrador concursal, quien ya gestionó el proceso de tutela judicial que se produjo en 2009. El proceso del plan de reorganización, incluía una serie de aspectos dirigidos a reducir sus costes fijos y la creación de una organización viable, competitiva e independiente, y debería haber sido presentado a los acreedores inicialmente tres sema-

nas después de la aprobación por parte del tribunal teniendo una duración de unos tres meses prorrogable durante tres trimestres hasta un máximo de un año.

En él, se mantenían elementos clave de la estrategia general incluidos la puesta en marcha de una gama de producto totalmente renovada, en base los acuerdos con los inversores chinos y acceder rápidamente a los mercados de mayor volumen y crecimiento mundial.

Más intentos

Pero el *Tribunal de Distrito de Vänersborg* lo rechazó, provocando una apelación por parte de la firma sueca entregando una nueva documentación que incluía una solicitud de patente relativa a tecnología de propulsión de autonomía extendida (EREV), para reducir el consumo de combustible en la próxima generación de vehículos Saab, así como la arquitectura modular del vehículo desarrollada también por la firma; mientras, se negociaba para obtener de forma inmediata fondos adicionales (245 millones de Euros de los inversores chinos).

Esta apelación fue aprobada el pasado 21 de septiembre, tras el estudio de la nueva documentación por parte de la justicia sueca, ya que se considera que la reorganización voluntaria puede lograrse con éxito, con lo que, como consecuencia de esta sentencia lograda en el Tribunal de Apelación, la firma solicita cancelar las peticiones de bancarrota realizadas

por los sindicatos *IF Metall*, *Unionen* y *Ledarna*.

Recambios y estructura española, a salvo

Si bien las problemáticas de la firma afectan al apartado de fabricación y a las herramientas, el apartado de recambios resulta ajeno a las dificultades económicas. La posventa (al menos una parte relevante de ella, los recambios) es, en estos tiempos de dificultad económica en Europa, la que salva los resultados a muchos constructores (no hablemos ya de los concesionarios) y desde luego esa división de Saab no tiene problemas; desde la filial española informan que el funcionamiento en cuanto a solicitud y abastecimiento de recambios no sufre ninguna variación, algo importante cuando el parque español está envejeciendo a marchas forzadas llegando a una edad media de diez años de las más altas de la Unión Europea (un colectivo que, según ANFAC, podría llegar al millón de unidades en los próximos años).

Además, es relevante que las estructuras extranjeras, y por supuesto, la española, **Saab Automobile Spain, SL** estén totalmente al margen, lo cual indica que realizan su trabajo bien, pese a las escasas ventas en muchos países (en España, septiembre cierra con un -1,3% en turismos). Las matriculaciones de Saab en España han llegado, de enero a septiembre de este año, a las 400 unidades. **C**

www.saab-spain.com
www.saab.com

“EL FUTURO DE LAS TECNOLOGÍAS DE SEGURIDAD EN FORD”

El mañana se hace hoy

El tour “El Futuro de las Tecnologías de Seguridad en Ford” a través del cual la marca del óvalo ha recorrido treinta ciudades de trece países europeos explicando sus últimas innovaciones pasó el pasado mes de julio por Barcelona. Allí estuvimos para conocer los cinturones traseros inflables, el sistema de prevención de choques a baja velocidad Active City Stop o el asistente de aparcamiento Active Park Assist.



Cerca del estadio de Montjuïc, Ford montó una pista de prueba donde pudimos probar sus últimas tecnologías de seguridad y asistencia al conductor y a la conducción.

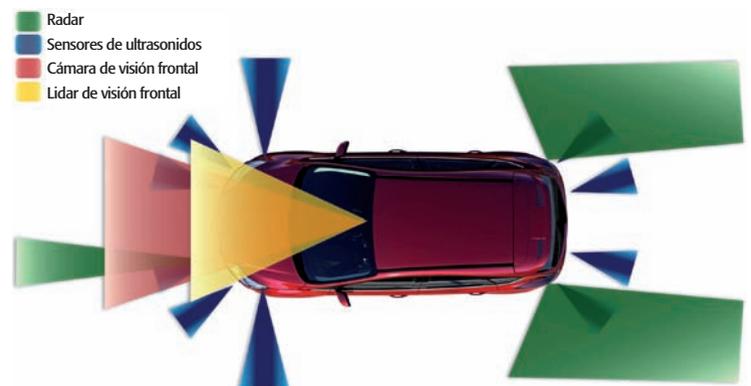
Ford mostró recientemente en Barcelona su *savoir faire* en materia de **tecnología**, soluciones de la que se benefician modelos como el nuevo Focus pero también el C-Max, el Grand C-Max o el Mondeo. La innovación más novedosa y exclusiva de la marca del óvalo presentada en este tour fueron los **cinturones traseros inflables**. Éstos, combinan un cinturón de seguridad y un airbag integrado en el mismo que se despliega en 40 milisegundos en caso de choque minimizando las lesiones en cabeza, cuello o tórax que puedan sufrir los pasajeros de las plazas traseras.

Control total

La mayoría de soluciones presentadas tienen como objetivo ayudar al conductor a tener una mayor control durante la conducción y asistirle durante la misma. Ejemplo de ello es el **Active City Stop**, sistema cuyo objetivo es evitar colisiones a baja velocidad con vehículos parados delante o que se mueven despacio. Un haz de luz y un sensor de alcance montado en el parabrisas que ha sido diseñado para identificar superficies reflectantes (matrículas) hasta 12 metros por delante del vehículo. Al detectar el objeto, calcula 50 veces por segundo la fuerza de frenado necesaria para evitar la colisión. Cuando el conductor no reacciona (por despiste o por no cumplir con la distancia de seguridad) ante el tráfico lento o parado y el **Active City Stop** detecta que el accidente es inminente, reduce la potencia del motor, frena a fondo, cala el motor y activa las luces de emergencia posteriores. Este sistema funciona solo a velocidades inferiores a 30 km/h y lo ha estrenado el nuevo Focus. También el Focus de última generación así como el C-Max y Grand C-Max pueden equiparse con el **Active Park Assist**, un sistema de aparcamiento de última generación que utiliza sensores ultrasónicos para identificar las plazas de aparcamiento adecuadas (mínimo 1,2 veces la longitud del coche) y, posteriormente aparcar de forma automática. La dirección asistida opera sola y el conductor solo tiene que controlar el freno y el embrague. El **Monitor de Conducción Segura** es otro claro ejemplo de tecnología de control. Es un dispositivo que analiza la atención al volante de los conductores y les avisa cuando detecta que sus niveles de concentración decaen. Para ello usa una tecnología de cámara avanzada y sensores de a bordo. El sistema monitoriza la posición del vehículo en relación a las líneas de carril mediante una cámara instalada en el parabrisas enfocada hacia el frente. Así mismo, se comunica con el sensor de giro del coche para detectar movimientos erráticos. El monitor calcula constantemente el nivel de atención del conductor y le evalúa mediante una pantalla en el cuadro de mandos. Si detecta



El Active City Stop puede evitar un buen número de los típicos pequeños choques a baja velocidad que se producen en las zonas urbanas, ya sea por despistes, frenazos bruscos del de delante, etc



Elementos que conforman el Monitor de Conducción Segura.

que están fatigados y necesitan descansar, les alerta, primero con un aviso suave y, posteriormente, con uno más fuerte. El Mondeo 2010 ya estrenó el Monitor de Conducción Segura que ya está disponible en el Focus, el S-Max y el Galaxy.

Otras tecnologías que explicó Ford a su paso por Barcelona fueron las ya conocidas **Sistema de Reconocimiento de Señales de Tráfico** o el **Detector de Ángulos Muertos (BLIS)**. www.ford.es

PROBAMOS EL CITROËN C4 1.6 HDI
CMP START&STOP

Ahorro pilotado

➔ A la comodidad de un cambio automático, **Citroën** le ha sumado el sistema de parada y arranque Start&Stop para reducir el consumo de combustible. El resultado es el **C4 HDi CMP** que pasó por nuestras manos y que mejora las cifras de consumo de su hermano de cambio manual. La versión automática gasta 4 litros cada 100 kilómetros en ciclo combinado y emite 104 gramos de CO₂ por kilómetro recorrido mientras que la versión manual tiene un consumo de 4,6 litros y unas emisiones de 119 gramos. Ya no hay excusas para pasarse al cambio automático, bueno sí, solo una, los mil euros de diferencia entre ambas versiones. No obstante, conviene hacer alguna consideración sobre este cambio. Los que piensen que puede crear problemas mecánicos porque los automáticos son más complejos, que se olviden de esta excusa. Este cambio de Citroën es Manual Pilotado; para que todos lo entiendan, es un cambio manual convencional pero robotizado en el que se prescinde del pedal del embrague en aras de obtener una mayor comodidad. Como contrapartida, no tiene la precisión ni la rapidez de otros cambios automáticos puros. En aparcamientos o en rampas, cuesta encontrarle el punto al acelerador por lo que se tiene que tener mucho tacto a la hora de pisarlo. En cuanto al sistema de parada y arranque Start&Stop, poco que decir, es rápido de actuación y colabora en la reducción del consumo de combustible y de las emisiones. En ciudad, es una verdadera maravilla porque se nota claramente que este C4 gasta mucho menos que las versiones sin este sistema. Estos dos elementos van vinculados al conocido motor 1.6 HDi de 110 CV que ha recibido algunos retoques para mejorar aún más su acreditada eficacia. El C4 es un compacto académico que, por la habitual buena relación precio-



equipamiento de la marca francesa, es un súper-ventas de nuestro mercado. Pero esta última generación ofrece mucho más que el primer C4 (y éste ya supuso un importante salto cualitativo frente al Xsara): acabados son de calidad, buen comportamiento dinámico y una habitabilidad y maletero mejorados. **C**
www.citroen.es

PROBAMOS LA NUEVA PIAGGIO BEVERLY EN SU VERSIÓN 125 I.E.

Capaz de todo

➔ La nueva generación del gran escúter de rueda alta Beverly salida de Pontedera tiene poco que ver con la anterior, básicamente porque, aunque el concepto permanece, ha cambiado tanto que la comparanza sería injusto para ambas. Piaggio ha construido una moto con forma de escúter primando el comportamiento, el aplomo de conducción y la comodidad, al tiempo que ha refinado el funcionamiento general y la estética.

A los mandos, el nuevo Beverly da la sensación de poder con todo, sean los desplazamientos urbanos, sea la conexión con el extrarradio, aunque en este caso sería preferible escoger la versión de 300 cm³, puesto que esta 125, aunque muy voluntariosa, queda corta para las largas distancias y el viaje a dúo.

Especialmente remarcable es la frenada, tanto delantera como trasera, que detienen al vehículo en muy pocos metros y con la máxima precisión aunque la velocidad sea

alta o aunque viajemos con paquete. Con menos bastidor, el anterior Beverly llegó a montar un motor de 500 cm³. No debería resultarles difícil a Piaggio hacer lo propio con éste.

En lo estético, la renovación es evidente. Se ha tendido a purificar líneas y hacerlas más armoniosas, probablemente para intentar gustar un poco más al público femenino, para el que el Beverly nunca había sido una primera opción. Lo único que sigue siendo un tanto chocante es la forma del faro delantero, quizás demasiado abultado y poco integrado en el carenado del manillar. Las llantas, por cierto, nos han parecido pre-



ciosas por lo simple y refinado al mismo tiempo. La nueva gama de colores, en la que destaca el toffee metalizado de la unidad probada, demuestra el giro hacia el concepto retro-chic.

El aspecto que menos ha cambiado y que sigue siendo su asignatura pendiente es la practicidad. La rigidez estructural que demuestra el Beverly tiene un precio: el arco central elevado en el espacio para las piernas. Igualmente, el espacio bajo el asiento sólo nos permite dejar dos cascos si éstos son tipo jet; un integral casi no cabe (menos aún dos).

El nuevo Piaggio Beverly 125 está disponible en el mercado por 3.559 €, lo que lo sitúa en el tramo medio-alto del segmento, por encima del XCity de Yamaha (3.499 €) y del Geopolis de Peugeot (3.349 €), sus dos rivales más directos. **C**

es.piaggio.com



LA SHIVER 750, LA PESO MEDIO DE APRILIA, SE VUELVE MÁS RACING

Posturas radicales

➔ Por un lado, los que creíamos que la Shiver ya era una de las mejores naked de gama media del mercado por su polivalencia, su aporte tecnológico, sus prestaciones y su precio, nos vemos ligeramente decepcionados por el salto que Aprilia ha querido imprimírle convirtiéndola en una moto más deportiva que turística. Por otro lado, ahora las diferencias entre las versiones desnudas y las GT con semicarenado, más orientadas a los medios y largos rangos, son más evidentes y por tanto facilitan el encaje en el mercado (o la muerte prematura de las segundas, quién sabe).

La Shiver 2011 llega con nueva careta frontal, nuevos estribos metálicos más altos y retrasados (los traseros ahora penden del colín y no del cuadro principal como antes), discos de freno lobulados delante y detrás, asiento más estrecho en la zona del piloto y nueva gama de colores sólidos, confinando los metalizados a las versiones GT supuestamente más burguesas. Todos estos cambios han convertido una excelente moto polivalente apta para todos los públicos en una moto más pensada para la conducción deportiva de fin de semana y en solitario, aunque en realidad el motor y el bastidor no han recibido cambios remarcables y por tanto siguen siendo tan buenos como en la anterior generación.

Mención a parte merecen los estribos totalmente metálicos, el punto en el que la generación 2010 retrocede respecto a la anterior. Son más estrechos y sin partes de goma, lo que probablemente en conducción deportiva sea muy adecuado para deslizar la bota entre la punta y el puente del pie. Pero en el día a día, estos estribos son poco adherentes y es fácil que el pie se nos escurra de ellos, sobre todo si no llevamos calzado específico de moto. Quitando este cambio de orientación del modelo, la Aprilia Shiver (cuya primera versión probamos aquí) sigue siendo una moto espléndida en cuanto a prestaciones y comportamiento en carretera. El motor es dócil y enérgico al mismo tiempo, con una buena entrega de bajos y aún mejor en regímenes medios y altos. A partir de las 6.000 rpm es un tiro y empuja endiabladamente, lo cual se acentúa si escogemos la cartografía de encendido Sport —gracias al Ride-by-wire tenemos tres disponibles, Rain, Touring y Sport—, con la que la respuesta del acelerador es más brusca y directa y el motor entrega sus 95 CV enteritos... La nueva Shiver tiene un precio realmente atractivo, si tenemos en cuenta el conglomerado de tecnología, diseño, prestaciones y comportamiento que ofrece. 7.274 € cuesta la versión base y 550 € más si la queremos con ABS, como la versión probada aquí. Estos precios la sitúan perfectamente en línea con su competencia japonesa, superándola por debajo en muchos casos. En cuanto a las versiones GT, que de momento no han registrado cambios, cuestan ahora 8.312 € u 8.917€ con ABS. 

www.aprilia.es



QUÉ TIEMPOS AQUELLOS QUE ACABAN DE VOLVER... CON LA VESPA PX 125

Retroauténtica

➔ *Ma quanto è bello andare in giro con le ali sotto i piedi se è una Vespa Special che ti toglie i problemi...* El grupo adolescente italiano Lunapop rompieron las listas de éxitos veraniegas en mayo de 1999 con su tema 50 Special, una canción optimista y fácil que transporta al placer de conducir una Vespa en verano en Bolonia (y en realidad, en cualquier lado). Hoy en día, Piaggio nos ha ofrecido un montón de opciones para disfrutar de una Vespa, desde los 50 a los 300 cc, con imagen clásica, deportiva, chic, moderna... Pero nunca nada hubiera podido reemplazar la Vespa de toda la vida. ¿Nada? Bueno, nada excepto la Vespa de toda la vida, la PX. Así que en Pontedera decidieron que no podían seguir sin este clásico y lo han reeditado, actualizando lo mínimo para poder superar las normativas Euro 3 sobre emisiones, pero dejándola prácticamente tal como estaba, a excepción del disco de freno delantero (imprescindible hoy día) y de la mezcla separada de gasolina y aceite. Lo demás, es pura esencia, puras *Vacaciones en Roma*, pura Vespa. Y así la hemos probado, enroscando el puño izquierdo para cambiar entre las 4 marchas de su impreciso cambio y frenando la rueda trasera con el pie derecho, arrancando a patada y cerrando el grifo de la gasolina cuando aparcamos por la noche, con esas tan características vibraciones debajo del culo cuando estamos parados en un semáforo el ralenti de su incombustible motor dos tiempos monocilíndrico montado sobre el basculante trasero y refrigerado (cómo no) por aire. No hay mucho más que contar sobre la Vespa, la clásica, la de toda la vida, que no se sepa ya. No corre mucho, no gasta poco (aunque menos que antes), no alardea de tecnología, ni de ergonomía, ni de estabilidad, ni de frenada. Pero puede alardear de ser robusta e indestructible, de haber definido una estética imitada y perseguida hasta la saciedad y de haber sido emblema de la moto urbana desde su nacimiento en la posguerra italiana de los años 1950 y durante décadas. Hoy en día, quien quiera tener algo así entre las piernas, puede. Por 3.099€ tiene una Vespa PX 125. Y revivir sus días felices de juventud si nació hace mucho... Y si fue no hace tanto, poder ser el más retroauténtico del barrio. Estará comprando una leyenda.

www.vespa.es

Teroson

Relax...

Teroson es garantía de seguridad.



Seguro al cabo de 4 h
Resiste el test de impacto
frontal Euro NCAP

Nuevo Terostat 8597 HMLC

- Seguro al cabo de 4 horas
- Resiste el test de impacto frontal Euro NCAP

Para más información: www.Teroson.es/8597



Excellence is our Passion