

345

marzo 2012

www.mryt.es

ESPECIAL EXPOMÓVIL COMERCIAL

EXPOMÓVIL COMERCIAL

“Visítenos en EXPOMÓVIL COMERCIAL Palacio 1, Calle F, Stand 135”

BRAIN BEE
Impulso experto.

PNEU EXPO 2012
Visitamos la primera edición.

SUPLEMENTOS

PENMASCARADO
TRACCIÓN INTEGRAL MERCEDES

mundo recambio y taller

mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

Tecnología de frenado Bosch.
Un equipo potente

Un equipo unido. Confíe en Bosch, especialmente cuando sustituya las pastillas y los discos de freno al mismo tiempo. Bosch le ofrece unos productos que, combinados, funcionan a la perfección en todos los turismos, y una gama completa de componentes que le garantizan una instalación rápida y sencilla, con un encaje perfecto. De esta forma, sus clientes se beneficiarán de unos resultados excelentes desde el primer momento, logrando una frenada sin ruidos ni vibraciones, y una estabilidad excepcional incluso en las situaciones más exigentes. Equipos, piezas y servicios: sólo es posible con Bosch.

BOSCH
Innovación para tu vida

www.bosch-automotive.es

ADEMÁS

Neumáticos Soledad Hankook Masters
Setauto, convencido usuario de los productos Meyle
Motortec A.I., pisando fuerte
Delphi: grandes proyectos
CSS: Cloud Computing

Dayco.

The original **power** in motion



DAYCO[®]
MARKIV
Automotive

www.dayco.com

®



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
95 € (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.

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

Actividad

La actividad es directamente proporcional a los tiempos que vivimos.

Y estos son unos tiempos de cambios, que generan incertidumbres y mueven a los empresarios a analizar con microscopio sus compañías, sus objetivos, sus clientes, con el fin de poder precisar con más claridad lo que se necesita para fortalecerse en un mercado económicamente inestable.

Hay fabricantes que optan por postularse como la alternativa por calidad y por prestigio ante otras opciones que, o no cumplen con los requisitos de los más altos estándares valorados en el mercado, o, directamente, no gozan de las más mínimas homologaciones como para jugar en la misma liga.

Hay otros fabricantes que siguen sus propios recorridos de análisis y cristalización de acciones, y defienden un producto solvente para que sea elegido por los clientes.

Hay Grupos que, en un mercado tradicionalmente atomizado, apelan al *vis unita fortior* (la unión hace la fuerza) y entran en contacto con quien, hasta la fecha, era un concurrente, si no directo, al menos lateral.

Hay distribuidores que optan por visibilizarse al máximo, generando reuniones, microeventos (que arrastran a sus proveedores fabricantes y a las que convocan a sus clientes reparadores), trasladando programas de apoyo a la gestión del negocio y herramientas para facilitarles la vida a los clientes.

Hay otros distribuidores que se integran en una entidad que le proporcione parte de esos apoyos que trasladar al mercado, incluso variando drásticamente su trayectoria, saltando de una estructura a otra por mayor conveniencia.

Renacen ferias que pretenden dotar al sector de una plataforma más en la que mostrarse al mercado, adecuándose a las circunstancias económicas.

Hasta en el sector de la prensa han existido movimientos, porque somos tan parte del sector como cualquier otro.

Y eso no es malo.

Es lo natural.

Ya dijo Heráclito que lo único invariable es el cambio continuo.

La cuestión es que sea cual sea la actividad que se desempeñe, se haga desde la proactividad y no la reacción, porque ello implica análisis y decisión.

Así es que, sea cual sea su opción, que sea meditada, y que sea para bien.



marzo 2012



Actualidad

06 NOTICIAS

Nuestra selección de este mes, aunque tenemos más información en www.mryt.es

09 FABRICANTES

Proyectos ambiciosos

La apuesta de Delphi por la posventa, cada vez más definida...

10 TALLERES

Setauto confía en Meyle

Cientes del distribuidor Autorizado de Meycar, Recauto, un convencido de los productos de la marca.

12 EVENTOS

Motortec Automechanika Ibérica: suma y sigue

El "motor de negocios" 2013 ha desplegado ya la maquinaria para hacer de esta edición un éxito. Diversas firmas confirman su participación y nos lo cuentan...

16 DISTRIBUCIÓN

Confort Auto asume la red oficial Hankook

El primer Confort Auto Hankook Masters, se inauguraba en Ribarroja del Turia (Valencia).

26 ENTREVISTA

"El distribuidor debe sentirse muy respaldado por Brain Bee"

Hablamos con el nuevo director comercial de la filial española del fabricante de equipos de taller italiano.

46 EVENTOS

Lyon Capital del neumático

Pneu Expo 2012 se celebró por primera vez con buenos resultados.

48 FABRICANTES CSS

CSS: viviendo en la nube.

Presentaron el concepto Cloud Computing.



Suplementos





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.

REGALA IPADS 2, TABLETS Y SUSCRIPCIONES A LOS ESI[TRONIC]-B Y M

Bosch promociona la gama de diagnosis KTS

Bosch, a través de su división de posventa **Automotive Aftermarket**, ha puesto en marcha una **campana promocional** a través de la cual obsequia con diversos regalos a aquellos profesionales que adquieran un equipo de diagnosis **KTS 540** o **KTS 570**.

Por la compra de un KTS 540, el regalo es un **tablet Acer Iconia A100** de 8 GB o una suscripción hasta final de año al software **ESI[tronic]-B**, un complemento adicional con información sobre los tiempos de reparación. En el caso de optar por el equipo de diagnosis KTS 570 el obsequio es un **Ipad 2 Wifi** (16GB) o una suscripción hasta fin de año al **ESI[tronic]-M**, que proporciona información complementaria sobre planes de mantenimiento y revisión, correas de distribución, etc. La promoción finaliza el 30 de abril.

La familia KTS de Bosch proporciona un diagnóstico rápido y fiable de los módulos electrónicos del automóvil. Los modelos KTS 540 y 570 integran una solución de interfaces con vistas a futuras ampliaciones a través del adaptador ISO/CAN lo que hace que su uso sea más flexible y proporcionen un mayor número de funciones. En ambos se han instalado interfaces para el cableado de diagnóstico, multímetros de un canal o bicanales, interfaces USB y una fuente de alimentación. Así mismo, la transmisión de datos con el PC se efectúa de forma inalámbrica según el estándar Bluetooth. En el KTS 570, además, se ha instalado una técnica de medición más potente, el multímetro es de dos canales y cuenta con un osciloscopio bicanal para la búsqueda de fallos que permite analizar las señales de los conductores de diagnóstico. La adaptación se realiza mediante un conector de diagnóstico. ●

www.bosch-automotive.es



EL SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

El stand de Mann-Filter, protagonista en FIMA 2012



Mann+Hummel Ibérica participó como expositor en la trigésimo séptima edición de **FIMA 2012**, el Salón Internacional de Maquinaria Agrícola, que se celebró recientemente en Zaragoza.

Su stand despertó la atención de multitud de visitantes por las novedades allí presentadas, la serie de ventilación del cárter **ProVent**, que incluye cinco tamaños y abarca un rango de potencia de motores de 10 a 1.250 kW y la nueva generación de filtros de aire **Entaron** para maquinaria de construcción, agrícola y compresores, capaz de abarcar regímenes de flujo nominal de 2 a 60 metros cúbicos por minuto y referencia en rendimiento en términos de eficiencia de separación, vida útil, flexibilidad, facilidad de mantenimiento, economía u optimización del espacio en la instalación.

Mann+Hummel Ibérica también dio a conocer la ampliación de la serie **PreLine** de prefiltros de combustible para motores diésel o los nuevos elementos filtrantes **Europición** cuyo elemento principal con sellado radial y estabilización de pliegues especial permite lograr una eficiencia superior al 99,95%. La gama para el recambio Mann, compuesta por filtros de aire, aceite, combustible y habitáculo fue expuesta por todo su amplio stand. ●

www.mann-hummel.com/mhes

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



Driven by performance



TRÍPTICO QUE FACILITA A LOS CLIENTES LA SELECCIÓN Y COMPRA DEL PRODUCTO



febi a la carta

febi bilstein ha lanzado un tríptico que muestra, en una visión de conjunto, su programa de recambio original. Dividido en los apartados de turismo y vehículo industrial, el menú de recambio original febi permite elegir entre los siguientes quince "platos": dirección, goma metal, distribución del motor, partes eléctricas, soportes de moto, frenos, filtros, refrigeración, ruedas y ejes, suspensión, motor, líquidos, carrocería y accesorios, transmisión y embrague, combustible y gases de escape.

El objetivo del tríptico "febi a la carta" es facilitar la selección y la compra del producto. Con él, el distribuidor puede mezclar y combinar y construir su propio rango de productos febi, lo que le facilitará su trabajo y le permitirá ofrecer a sus clientes exactamente lo que quieren. Por otra parte, es una herramienta útil para el personal de ventas por teléfono y en el mostrador, porque les permite tener una visión general de la amplia gama de piezas disponible y dar así respuesta inmediata a las dudas de sus clientes. ●

www.febi.com

Gates ha introducido **quince nuevas referencias** a su gama de **termostatos** que ahora es capaz de alcanzar el 93% de cobertura del parque automovilístico europeo. El destino de estos termostatos son modelos como los BMW Serie 1 y Serie 3, el Fiat Punto, el Ford Mondeo, el Mazda 5, el Opel Astra o el Volvo S40. Técnicamente, las referencias más destacadas son los termostatos controlados por mapa. En ellos, el sistema de gestión del motor regula una resistencia de calentamiento situada en el elemento de cera del termostato. Esta regulación permite un



calentamiento más preciso del motor y un ajuste continuo de la temperatura del refrigerante a la situación de conducción del momento para obtener menos consumos y emisiones. ●

calentamiento más preciso del motor y un ajuste continuo de la temperatura del refrigerante a la situación de conducción del momento para obtener menos consumos y emisiones. ●

www.gates.com

Los **brazos estabilizadores** y los **tirantes de suspensión** de doble chapa metálica soldada

Moog han mejorado su resistencia al ser sometidos a una **nueva tecnología de protección por cataforesis**. Gracias a este tratamiento, aumenta la resistencia a la oxidación (por agua, sal o nieve) y a los impactos que se producen durante la conducción (impactos de grava, por ejemplo). Moog es una marca fabricada por **Federal-Mogul**. ●

www.federalmogul.com



Delphi ha sido elegida por **Grupo Peña Automoción Proveedor del Año 2011**. La multinacional de origen estadounidense recibió el galardón en el acto final de la celebración del 40º aniversario de Grupo Peña al que asistieron más de 400 invitados. Delphi se ha impuesto al resto de proveedores tras culminar un proceso de evaluación en el que se han valorado aspectos como la inversión en I+D+i, apoyo al canal de distribución tradicional, precisión en la entrega, porcentaje de cierre de órdenes de servicio, catálogos y materiales de marketing, apoyo promocional, volumen de negocios y el servicio de atención a clientes profesionales. ●

www.delphi.com / www.gpautomocion.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



Por discrepancias en la forma de dirigir la empresa

Rafael Gabriel deja Impormóvil

El pasado 6 de enero se desvinculó de forma oficial de **Impormóvil**, su socio y director comercial de Venta Distribución Profesional (VDP), **Rafael Gabriel**. La cara más conocida de la firma distribuidora ha explicado a *MRYT* los motivos de su salida: "estoy algo desubicado estos días. Son muchos años en los que he puesto todo mi empeño en ayudas a desarrollar un proyecto, desde una estructura muy pequeña porque al principio no teníamos ni oficina. Sin embargo, últimamente había diferencias en la visión de las cosas. Y aportaba una visión muy real, desde la calle, y soy un firme convencido de que en época de crisis es cuando más oportunidades se crean pero cuando ves que no se sigue esa idea y se empieza a escorar hacia el conservadurismo, no me sentía a gusto, así que mejor dejarlo. He cumplido una etapa".

Rafael Gabriel se ha desvinculado como empleado y ha vendido su participación accionarial en Impormóvil porque "podía haber dejado de ser empleado y mantener las acciones pero no me parecía ético". De momento no tiene decidido su futuro. ●

www.impormovil.es

Está en Valencia y suministra los componentes Meyle y Meyle HD

Nuevo almacén de Meycar Automotive

En Valencia opera desde principios de febrero el segundo almacén de **Meycar Automotive**, la sucursal española de **Wulf Gaertner Autoparts**, firma alemana fabricante de la marca de componentes **Meyle** y **Meyle HD**. Dicho almacén, de 400 metros cuadrados, está localizado en el número 21 de la calle Profesor Ángel Lacalle de Valencia capital y suministra todo el surtido de piezas Meyle y Meyle HD a las provincias de Castellón, Valencia y Alicante en menos de doce horas. En la capital del Turia, las tiendas de recambio clientes de Meycar Automotive pueden recoger sus pedidos desde las ocho y media de la mañana hasta las siete y media de la tarde. La elección de Valencia para implantar el segundo almacén Meycar ha estado motivada por la alta demanda de los clientes de la zona y la aceptación de las gamas de componentes Meyle y Meyle HD en la Comunidad Valenciana.

Con las marcas Meyle y Meyle HD, Meycar Automotive pone a disposición de la

posventa española piezas de recambio como componentes de suspensión y dirección, piezas de goma-metal, frenos, filtros, amortiguadores, bombas de agua, juegos de juntas homocinéticas o componentes eléctricos como relés, sensores o módulos de encendido. ●

www.meyle.com/es



El socio almeriense (Vera) de **Grupo Serca Automoción, Auto Recambios Vera**, ya tiene **página web**. Muy intuitiva, permite conocer lo que esta firma distribuidora ofrece a sus clientes (neumáticos, baterías, filtros, lubricantes, etc.) y les mantiene al día de las promociones que está realizando. Así mismo, permite realizar pedidos on-line y cuenta con perfil de Facebook. Sin duda, se trata de un buen ejemplo de adaptación a las nuevas tecnologías. ●

www.arvera.es



El pasado 28 de enero **Autorecambios TP** celebró con más de 200 clientes su **décimo aniversario**. Recambista de Torre Pacheco (Murcia) socio de **Grupauto**, su área de influencia es la zona del Mar Menor y el sur de Murcia a cuyos talleres ofrece una amplia gama de componentes. En esta celebración, su fundador y máximo responsable, **José Benzal**, explicó que han logrado ser una empresa sólida a base de trabajo y tesón y subrayó que Autorecambios TP trabaja con las mejores marcas del mercado posventa. ●

www.autorecambiosTP.com



Lee al minuto estas noticias y muchas más en



- Eurofren presenta su nuevo equipo directivo
- Continental presentará tres nuevos neumáticos en el Salón del Automóvil de Ginebra
- "Juntos Podemos", lema del Congreso de la red de talleres multimarca Claxon
- Se cumplen 20 años de Schaeffler Automotive Aftermarket en España
- Delphi, en el Salón del Automóvil de Ginebra con Franco Sbarro
- Filtros Cartés: Wix y Purflux cambian de tarifas el próximo 5 de marzo
- AERCE organiza el I Encuentro Nacional de Compras en el Sector Automoción para crear un clúster de compras sectorial
- Midas: cuarto centro en Sevilla

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



François Balland, director de ventas en España y Portugal de Delphi.

Delphi tiene grandes planes para 2012 en el mercado posventa español: lanzar un nuevo programa de reparación diésel, ampliar sus líneas de productos de recambio, potenciar el área de diagnóstico multimarca y estrechar las relaciones con los distribuidores y grupos de compra, tanto a nivel de productos como de servicios.

LA APUESTA DE DELPHI POR LA POSVENTA, CADA VEZ MÁS DEFINIDA

Proyectos ambiciosos

La multinacional **Delphi** está ampliando su volumen de negocio y participación en la posventa del automóvil. El ser proveedor de referencia en equipamiento original le proporciona un potencial que están aprovechando al máximo tal como confirma **François Balland**, director de ventas en España y Portugal de Delphi: *“la cantidad de nuevos contratos de equipo original que Delphi firmó el año pasado es impresionante, con un valor de 23.000 millones de dólares, de los cuales un tercio se suscribieron en Europa. Ejemplo de ello es el sistema common rail diésel Multec que hemos desarrollado para reducir emisiones de CO2 y que permite al Volkswagen Polo BlueMotion de tres cilindros emitir solo 87 gr/km de CO2 con un consumo de 3,3 l/100 km. Delphi Product & Service Solutions proporciona todos estos programas al recambio independiente”*.

Delphi en España

La gigante de origen estadounidense tiene planes ambiciosos en nuestro país. Balland los concreta: *“lanzar nuevos programas de reparación diésel, ampliar nuestras gamas de frenado, suspensión y dirección y gestión electrónica del motor y potenciar la diagnosis multimarca Delphi”*. Y añade: *“además de productos, estamos desarrollando un programa de formación y atención telefónica, servicios indispensables para que el recambio independiente español pueda aprovecharse del gran volumen de negocio que ello conlleva”*.

Otro de los objetivos es que el mercado tenga más acceso a los productos y servicios Delphi. Para ello, tal como explica Balland: *“se va a estrechar la colaboración con distribuidores y grupos de compra, tanto a nivel de productos como de servicios posventa. En el entorno actual, el mercado reconoce inmediatamente qué producto y qué propuesta destacan lo que permite a distribuidores y a talleres diferenciarse y lograr la mejor rentabilidad. El mercado de recambio actual no deja espacio a ofertas poco diferenciadas. En este sentido, 2011 ha sido un año clave y muy positivo en el desarrollo de nuestras más importantes familias de producto: inyección diésel, aire acondicionado, suspensión y dirección, frenos y gestión electrónica del motor. Además, hacía diez años que no instalábamos tantos bancos de prueba Hartridge como en 2011 con lo que se ha mejorado el equipamiento de nuestra red de Servicios Oficiales de reparación diésel”*.

Calidad de equipo original, el ADN de Delphi

Uno de los grandes argumentos de Delphi en el mercado posventa es su cartera de productos, un referente por calidad y oferta disponible. La destacada presencia de la marca estadounidense en primer equipo (suministra componentes y sistemas a 25 fabricantes automovilísticos) avala la elevada calidad de sus productos de posventa que se reparten en cinco grandes familias: **chasis, diagnóstico, diésel, sistemas térmicos y electrónica del vehículo**.

A través de ellas propone al mercado de reposición un amplio elenco de componentes como rótulas de dirección, silent blocks, discos, pastillas, tambores y zapatas de freno, brazos de control de tracción, equipos de diagnóstico, máquinas de recarga de gas del aire acondicionado, compresores, condensadores, evaporadores, radiadores, bombas y módulos de combustible, todo tipo de sensores, válvulas EGR, bobinas de encendido, etc. ●

am-es.delphi.com/



Algunos de los muchos componentes que Delphi propone al mercado posventa.



ESTE TALLER DE XÀTIVA VALORA LA CALIDAD DE ESTA GAMA DE COMPONENTES

SSANGYONG



De izquierda a derecha, Juan Soriano, directivo de Meycar; Paco Vidal, socio de Setauto; Francisco Javier Soro, gerente de Recauto, y Alberto Castro, directivo de Meycar.

Setauto es un taller multimarca y agente oficial SsangYong de la localidad valenciana de Xàtiva.

Setauto confía en Meyle

Paco Vidal, socio de Setauto, tiene claro que los componentes Meyle duran más y son más fiables. Este taller de Xàtiva (Valencia) ha apostado por la calidad de la marca alemana cuya cartera de productos incluye componentes de suspensión, dirección y frenado o filtros y éstos llegan de la mano de Meycar Automoción, el distribuidor en España de Meyle.



Desde su entrada en España de la mano de Meycar Automotive, Setauto ha adquirido componentes Meyle.

La calidad de los componentes **Meyle**, superior incluso a la de equipo original, es el principal argumento de ventas de **Meycar Automotive**, firma de Colmenar Viejo (Madrid) que distribuye en exclusiva en España los productos de la marca alemana.

Quisimos saber si está justificado este prestigio y nos desplazamos hasta la localidad valenciana de **Xàtiva** donde está emplazado un buen cliente de Meyle, el taller de reparación multimarca **Setauto**. Nos acompañó personal de Meycar Automotive y de **Recauto**, uno de los diez distribuidores que Meycar tiene reparados en España.

Confirmado

El número 4 de la calle Braçal del Roncador del Polígono Industrial C acoge a Setauto, taller de reparación de automóviles multimarca fundada en 1997. Desde hace cinco años es servicio oficial **SsangYong** y desde febrero de 2011 también vende los modelos de la marca coreana.

Charlamos con uno de los dos socios de Setauto, **Paco Vidal**, sobre la relación entre su empresa y Meyle y la conclusión es que son un matrimonio bien avenido.

Vidal explicó que desde el principio de la entrada de la marca en España en 2005 de la mano de **Meycar Automotive** han apostado por Meyle. Aunque la gama de productos es amplia, Setauto compra sobre todo, componentes de dirección y suspensión y en particular, barras de dirección y bieletas. ¿El motivo? Los componentes **Meyle HD** gozan de una alta calidad lo que se traduce en un mayor rendimiento y, sobre todo, una mayor duración. Vidal se muestra convencido de que los componentes Meyle HD duran más que los de otras marcas. Además, subraya Vidal, muchos de estos componentes se deben cambiar y en Setauto insisten en ello porque, a causa de pisar bordillos, baches o circular sin cambiar las piezas de suspensión y dirección durante años, se detectan vibraciones en el volante, holguras, el vehículo al acelerar se desplaza hacia la derecha o hacia la izquierda, etc.

La apuesta por Meyle reporta resultados, quizás no es la pieza más barata pero sí la de mayor calidad, cualidad que acaban agradeciendo los clientes. Cuando se instala una pieza Meyle en el vehículo, ésta dura más y proporciona una excelente fiabilidad y rendimiento, factores que acaban siendo valorados por los conductores. He aquí los resultados, la satisfacción del cliente es el factor clave de la fidelización. ●

www.meycar.es

Las piezas Meyle que más instala Setauto son componentes de suspensión y dirección.

Paco Vidal, socio de Setauto, procede a montar un filtro Meyle.



EXPOMÓVIL COMERCIAL

Visítenos en:

Pabellón 1 Nivel 0 Stand C114

Por falta de tiempo.



Madura.



MEYLE-HD. Sencillamente dura más.

Con frecuencia, ¿por qué son claramente mejores las soluciones MEYLE-HD que las piezas originales? Porque nuestros ingenieros expertos comprueban permanentemente los puntos débiles de las piezas de desgaste. En ese caso se desarrollan soluciones que son

más innovadoras, robustas y refinadas, en colaboración con famosos institutos de investigación y socios tecnológicos. El resultado es convincente – una vida útil claramente mayor.

www.meycar.es

MEYCAR Automotive S.L. • C/ Cobalto nº 21 • Polígono Industrial Sur
28770 Colmenar Viejo (Madrid) • ventas@meycar.es • Tel.: +34 918 467 256





FIRMAS COMO BERTON Y LIZARTE YA HAN CONFIRMADO SU PRESENCIA

MOTORTEC A.I. 2013 SUMA Y SIGUE

El salón madrileño sigue trabajando a pleno rendimiento para consolidarse el año que viene como la gran cita de la posventa del sur de Europa. Sus adeptos cada vez son más, Berton ha confirmado que repite participación y Lizarte debutará como expositor.

Motortec Automechanika Ibérica 2013 no para y eso se nota. A falta de un año para que se celebre la Feria Internacional de Componentes, Equipos y Servicios para la Automoción, la firma catalana **Berton** y la navarra **Lizarte** han confirmado su participación. Berton ya expuso en 2011 y Lizarte, tras constatar el éxito de la edición bajo la marca de Automechanika, ha decidido subirse al carro y se estrenará como expositor en 2013.

Berton

El fabricante de **equipos de diagnosis** tiene clara su apuesta por Motortec Automechanika Ibérica. **Roberto Lama**, máximo responsable de Berton, lo tiene claro: "Automechanika es una garantía y da gusto exponer en sus certámenes" (en referencia a que también expone en Automechanika Frankfurt. Y añade: "nos decidimos a participar porque estamos muy decepcionados con el trato que nos ha dispensado Fira de Barcelona. Solo se han dignado a comunicarse con nosotros a partir del pasado mes de noviembre. Antes no nos había llegado ni publicidad, ni ningún correo electrónico que nos animara a participar en Expomóvil Comercial. Por tal motivo, nos volcaremos a nivel nacional en Motortec Automechanika Madrid con todo nuestro entusiasmo".

Un aval para Berton es su exitosa participación en 2011. Tal como recuerda Lama: "hacia mucho tiempo que no asistíamos a una feria nacional en la que se generaran tantas ventas directas y a posteriori". Además, quedó muy satisfecho de la afluencia de visitantes y del buen gusto en la reali-

zación general. A nivel organizativo, el máximo responsable de Berton valora la transparencia de la organización y la comunicación fluida que se establece entre Motortec Automechanika Ibérica y las empresas participantes subrayando que "gracias a la organización de la Feria y su promoción también pudimos invitar a clientes internacionales".

Lizarte

Con cuartel general Pamplona, esta firma de referencia en **recambio refabricado** ya había participado años antes en Motortec pero dejó de participar y tampoco lo hizo ya con la marca de Automechanika 2011. Sin embargo, las buenas sensaciones que en la posventa dejó la última edición las ha animado a volver a exponer en Madrid. Lo explica su gerente, **Óscar Huarte**: "Lizarte llevaba varias ediciones sin exponer en Motortec porque no recuperaba en absoluto la inversión. Recuerdo que el primer año que decidí no exponer lo hice con dudas pero el tiempo me demostró que nuestros clientes no habían echado de menos la presencia de Lizarte en la feria, lo que me animó a seguir sin exponer durante varias ediciones. Reconozco, no obstante, que acudí a todas ellas como visitante. En la edición 2011 aprecié un cambio favorable de ambiente, de las visitas, en los expositores. Me quedé con tan buen sabor de boca que pensé en contactar con los organizadores para hablar sobre la edición 2013".

Tras conversar con **Raúl Calleja** y **Alberto Leal**, responsables de Motortec Automechanika Ibérica, en el pasado congreso de Grupo Serca



Roberto Lama, gerente de Berton, en el stand que el fabricante del Terminal de Diagnosis Universal montó en Motortec Automechanika Ibérica 2011.



El éxito de la edición 2011 ha animado a Lizarte a participar el año que viene en Motortec Automechanika Ibérica. En la imagen, Óscar Huarte, gerente de Lizarte.

motortec automechanika IBÉRICA

Feria Internacional de Componentes, Equipos y Servicios para la Automoción
13 - 16 Marzo, 2013. Madrid



Arranca tu motor de negocios

motortec-automechanika-iberica.com

Con Licencia de:



messe frankfurt



IFEMA
Feria de
Madrid

Raúl Calleja
 Director de Motortec
 Automechanika
 Ibérica 2013



Sobre Motortec Automechanika Ibérica y como calcular el "ROI" en la gran fiesta del sector de la posventa

La frase "cada uno cuenta la feria como le va" es tan antigua como su propia existencia, la de las ferias. Hoy, 3.000 años después, en un mercado mucho más complejo, competitivo, agresivo, globalizado y profesionalizado, cada uno sigue contando la feria como le va, tanto si expone como si no. Como le vaya a cada uno en la feria, en muchas ocasiones es puro olfato comercial de profesionales que llevan años y años en este mercado, y que han visto nacer y morir infinidad de proyectos.

Reconozco que, aunque tuve y tengo la fortuna de tener unos padres que ahorraron para poder pagarme mis estudios, lo que mejor me funciona es el olfato, la intuición, para la que no he encontrado jamás ningún curso, y menos mal, porque habría que enviar a esa escuela a la cárcel, por timar. Quiero decir con esto que, aunque nos exijamos cada vez más poder obtener el **ROI** de cada euro invertido por nuestra empresa, no nos engañemos, muchas veces nos movemos por otras variables de menos "excel", y de más "ummmmm.....lo veo". Somos muy emocionales. Imagino que la clave está en la "ROIntuición". Y mi "ROIntuición" me dice que en el 2013, **Motortec**

Automechanika Ibérica, va a ser un año de oportunidades comerciales para las empresas.

Hablo a diario con empresas que me hablan del ROI de la feria, de que no hay ROI. Es normal que piensen eso, cuando el propio organizador ferial no lo ofrece como parte de su servicio. Quisiera aprovechar este espacio permanente que nos brindan nuestros amigos de **Mundo Recambio y Taller**, para periódicamente mostrar la reorientación de las herramientas de Motortec 2013, para precisamente calcular el "ROI".

La fórmula mágica, **ROI = inversión/valoración económica de los beneficios**. Que no de los ingresos, porque hay que tener como valor el ahorro (ejemplo, gracias a mi participación en Motortec, cuántas veces ha salido en los medios en los 365 días previos, sin coste.)

Por ello, parte de la clave del éxito de la última edición de Motortec, ha sido potenciar los recursos destinados de la organización de la feria en todas aquellas variables que pueden POTENCIAR EL "ROI" de cada empresa expositora, bajo el concepto de *feria a medida*.

Cada empresa expositora debe exigir a Motortec aquellas herramientas que pueden potenciar su "ROI". No hablaré en esta ocasión del coste/inversión (hay una herramienta de presupuestación en nuestra web) pero enumero las variables a tener en cuenta para calcular y valorar económicamente lo que podemos obtener.

Solo hay que poner estas variables en un Excel, y a operar, porque es la suma de todas:

- 1/ Contactos con clara orientación a la venta (insisto, hay muchas empresas que no venden en feria, porque no vienen orientados a vender, solo a exponer sin haber hecho el trabajo de prospección y comunicación comercial previa). Centrarse en este perfil de cliente es básico.
- 2/ Oportunidades de venta tras contactos de venta.
- 3/ Mayor conocimiento y reputación de la marca, impresiones e impactos de marca/producto estimadas (mucho marca en stand, que se vea que es nuestra sede durante la celebración de la fiesta del sector).
- 4/ Cantidad de clientes potenciales en la exposición (rondas de negocios, programa de invitados, convocatoria a medida por necesidades de cada cliente, zonas específicas de exposición.... participa y aprovéchaté de todas las herramientas que ponemos a tu disposición).
- 5/ Número de visitantes a feria y número de visitantes que visitaron el stand. Anuncia por todas las vías posibles tu presencia en la feria y forma parte del recorrido predefinido por muchos visitantes que vienen con el tiempo justo. No es lo mismo 3.000 visitantes que 50.000 visitantes. Calcula el ratio entre el número de expositores de la feria. Sé un "must" (que feo; sé un Imprescindible, y eso solo o puedes hacer antes).
- 6/ Posicionamiento como expertos y parte del sector (Relaciones Públicas).
- 7/ Cobertura en prensa sectorial o generalista, impactos,....
- 8/ Mejor situación y posicionamiento dentro del sector de la posventa.
- 9/ Impacto de liderazgo de opinión

Cosas no cuantificables: desarrollo de relaciones con clientes actuales, calidad de reuniones con clientes, percepción de los colegas sobre la gestión de productos/Investigación del mercado... OLFATO. ¿Cuánto cuesta participar, y además cuatro días de oportunidades comerciales? Cuidado, que se te dispara el "ROI".

Se parte de la gran fiesta del sector de la posventa. Solo cada dos años.

Automoción, Alberto Leal se desplazó a Pamplona y convención a Óscar Huarte, tal como explica este último: "Leal me dio información detallada sobre cuáles serán los medios empleados por Motortec para atraer a visitantes profesionales y el enfoque me pareció muy profesional. Los expositores no solo queremos saludar a los clientes y a amigos, aspiramos a conocer clientes potenciales del extranjero, a una feria internacional que sea de interés, no solo para Sudamérica sino también para los profesionales de países europeos. Doy por hecho que de Portugal vendrán bas-

tantes visitantes y también de Francia, en ambos casos por la proximidad pero estoy seguro de que con los métodos de Automechanika llegarán compradores de países del centro y del norte de Europa lo que será un valor añadido para el certamen". ●

📍 www.motortec-automechanika-iberica.com
www.messefrankfurt.com
www.berton.es
www.lizarte.com



La bujía nº

en el mundo

NGK es Equipo Original en: Alfa Romeo . Aston Martin . Audi
Bentley . BMW . Bugatti . Chrysler . Citroën . Daewoo . Daihatsu
Ferrari . Fiat . Ford . General Motors . Honda . Hyundai . Isuzu . Jaguar
Kia . Lancia . Land Rover . Lexus . Mazda . Mercedes . Mitsubishi .
Nissan . Opel . Peugeot . Porsche . Renault . Rolls Royce . Saab . Seat
Skoda . Smart . Subaru . Suzuki . Toyota . Volkswagen . Volvo

El primer Confort Auto Hankook Masters de la Península Ibérica está localizado en Ribarroja del Turia (Valencia).



La red Confort Auto Hankook Masters se puso en marcha en España el pasado 31 de enero con la inauguración del primero de estos centros que operarán como red oficial de la marca de neumáticos. La red de talleres Confort Auto se encargará de gestionar los 700 puntos que se prevén implantar en toda la Península Ibérica.

EN RIBARROJA DEL TURIA (VALENCIA) INAUGURÓ EL PRIMERO DE ESTOS TALLERES

Confort Auto asume la red oficial Hankook

Grupo Soledad y Hankook Tire alcanzaron un acuerdo a través del cual la red de talleres **Confort Auto** (impulsada por Grupo Soledad) se ha convertido en la **red oficial de los neumáticos Hankook en España y Portugal** tomó forma el pasado 31 de enero con la inauguración oficial del primero de estos centros, un **Confort Auto Hankook Masters** situado en la localidad valenciana de Ribarroja del Turia. Este es el primer centro de los más de 700 que se prevé abrir a lo largo y ancho de la Península Ibérica.

Concepto internacional

La importancia de este proyecto fue confirmada por directivos de ambas firmas durante la inauguración. El señor **Choi**, CEO de **Hankook Tire Europa**, recordó que "desde 1994, el Grupo Soledad -al que pertenece la red de talleres Confort Auto-, distribuidor de neumáticos líder en España y Portugal, es para nosotros un socio estratégico muy importante en Europa. Durante los últimos 18 años, tanto Hankook como el Grupo Soledad han ampliado progresivamente su presencia en el mercado español". Sobre la red Confort Auto Hankook Masters, Choi explicó: "nuestra larga y exitosa colaboración ha dado como resultado el lanzamien-

to del proyecto Confort Auto Hankook Masters, que continuará originando sinergias entre ambas compañías. Hankook y el Grupo Soledad no solo colaborarán en el área de ventas sino también en el de marketing a fin de proporcionar el mejor servicio posible a nuestros clientes ofreciéndoles la máxima calidad en neumáticos y su experiencia en talleres. Para ello, el proyecto Hankook Masters estará disponible en más de 700 centros Confort Auto en España y Portugal. Este proyecto conjunto ayudará a continuar aumentando el reconocimiento de nuestras marcas por parte de nuestros clientes ofreciéndoles un moderno servicio de neumáticos y, por lo tanto, un servicio eficaz también a nuestros socios comerciales".

Juan Ramón Pérez, presidente de Confort Auto, también se refirió al proyecto puesto en marcha: "Hankook Masters es un concepto internacional que trata de aportar valor añadido y reconocimiento del mercado hacia la Calidad Total en los centros que trabajan estrechamente con la marca de neumáticos Hankook en el mundo y que en España y Portugal lo implantamos en Confort Auto como un paso adelante en mejorar y avanzar con la misma ilusión que lo hicimos cuando empezamos hace cerca de 20 años".

Espectaculares instalaciones

La elección de este taller de Ribarroja del Turia para estrenar la red Confort Auto Hankook Masters en la Península no es casual. Es **uno de los talleres más grandes de Europa** y representa el espíritu de este proyecto: ofrecer un gran **servicio Premium de mecánica del automóvil** y la **experiencia** por parte de **Hankook** en la fabricación de neumáticos hechos a la medida de las necesidades de los turismos y de las flotas de camiones.

Tal como explicó Juan Ramón Pérez en su intervención, la red Confort Auto Hankook Masters contempla varias fases de implantación que van desde la incorporación del logotipo específico que distingue a los Confort Auto como Hankook Masters, hasta la realización de cursos de formación o la puesta en marcha de planes de marketing y de comunicación. ●

📍 www.confortauto.com
www.gruposoledad.com
www.hankooktire-eu.com

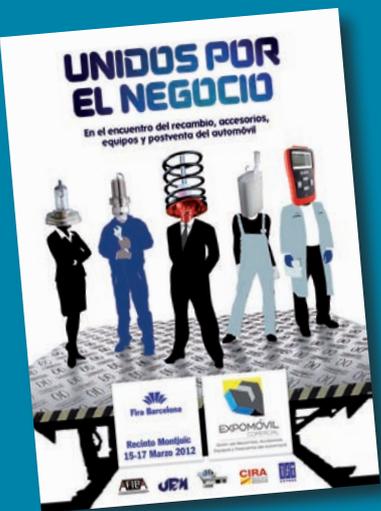


El presidente de Confort Auto, Juan Ramón Pérez, y el CEO de Hankook Tire Europa, Choi, en el tradicional corte de la cinta inaugural.



El primer taller de la red oficial Hankook es impresionante, tanto por tamaño como por equipamiento y capacidad de servicio.





ESPECIAL EXPOMÓVIL COMERCIAL

Informe Novedades Eventos paralelos Expositores Entrevista

Toda la información que necesitas para sacarle el máximo rendimiento a tu visita



“Visítenos en
EXPOMÓVIL
COMERCIAL
Palacio 1, Calle F,
Stand 135”



EXPOMÓVIL
COMERCIAL



“Vis Unita Fortior”

La unión hace la fuerza. Un sector unido es sinónimo de un sector potente y capaz a la hora de defender los derechos de los profesionales de la distribución de los recambios y accesorios de automoción.

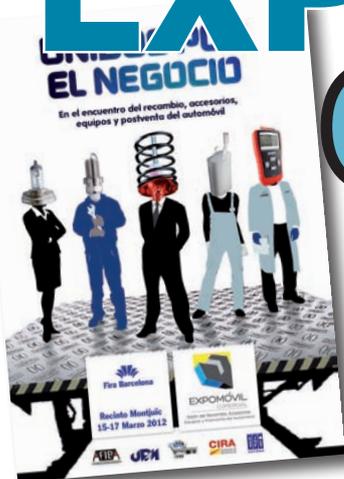
Los recambistas unidos en una asociación que trabaja con entusiasmo para apoyar a sus miembros es garantía de logros para afrontar el futuro con seguridad.



CIRA-Associació Catalana de Recanvistes
Josep Anselm Clavé, 2 - 2^{on} - 08002 BARCELONA
Tel (+34) 933 186 783 - Fax (+34) 934 121 038
www.cira.es

TODO A PUNTO PARA CELEBRAR LA PRIMERA EDICIÓN DE UNA FERIA QUE QUIERE POSICIONARSE CON CONTINUIDAD EN EL PANORAMA FERIAL DE LA POSVENTA EN ESPAÑA

EXPOMÓVIL COM CONTRA VIENTO



La muestra, que va a celebrarse del 15 al 17 de marzo, ha realizado un esfuerzo para lanzar su propuesta en unos momentos complejos; apoyada por las principales asociaciones sectoriales, plantean una propuesta low cost, pero no low quality, que ha convencido a unos y ha despertado la curiosidad de otros.

La feria se ha ido fraguando desde 2010, con cambios en sus fechas, hasta llegar a proporcionar una oferta que, como nos indica su director **José Miguel Guirado** pretende ofertar el máximo de servicios a la posventa, con la mínima inversión, por parte de una entidad experta como Fira de Barcelona.

Expositores, creciendo poco a poco

Tras un primer listado, ofrecido en la reunión informativa que tuvo lugar en la sede de ANCERA a finales del pasado enero, los nombres de fabricantes de recambios y miembros de la distribución provenientes de *España, Portugal, Italia, Alemania, Holanda, Francia y Polonia*, aparecían en ella, aunque reconocían que la contratación estaba siendo algo más lenta de lo que en principio se esperaba.

Si bien en su cartera disponían de 400 empresas candidatas a confirmar su participación, el goteo de nuevos expositores se realizaba casi en oleadas, ya que muchos se decidían a última hora; otros, por el contrario, se bajaban del carro en el que (en un principio) se les había posicionado (*Manad, Phira, Gaudí, Henkel*), si bien se han ido cerrando solicitudes esperándose que a la muestra acudan unas 130 en total.

Campaña de visitantes

La feria pretende posicionarse como un evento de comercio al que acuden fundamentalmente, entre otros profesionales, talleres de toda España, para lo que se ha trabajado en contacto con las patronales sectoriales *UPM (Unión Patronal Metalúrgica)*, distribución (*ANCERA y CIRA*) de reparación (*FECATRA, CONEPA, FENACOR, CETRAA*) poniendo a su disposición autocares para llevarles a la muestra, así como la organización, de la mano de las asociaciones provinciales, de *Road Shows* en diferentes puntos de la península.

La feria convoca a los reparadores de la zona para explicarles los contenidos de esta exposición y la oportunidad que supone de entrar en contacto con la oferta de actualidad en productos y servicios, importante para su evolución.

Gracias al acuerdo alcanzado con las principales asociaciones, la totalidad de los talleres españoles recibirá toda la información acerca de esta feria y de las jornadas profesionales que se celebrarán, así como el código de acreditación gratuita para acceder al salón.

Visitantes previstos

Asimismo, la organización ha enviado más de 10.000 invitaciones personalizadas por correo postal a los talleres y concesionarios de nuestro país, lo que se complementará con acciones de e-mailing y de seguimiento telefónico para reforzar así la campaña de promoción de visitantes de Expomóvil. Con toda esta serie de acciones, la dirección de la feria espera alcanzar así la cifra prevista de 9.000 visitantes.

Programa de Compradores

Expomóvil Comercial dispone para esta edición de un Programa de Compradores (**VIP Buyers**) por el que el salón, invitará a 300 profesionales de toda España y de otros países como Italia (para lo que se basan en su acuerdo con *Autopromotec*, la feria de Bolonia), Portugal (*ANECRA*) y Marruecos (apoyándose, además, en una misión comercial en Túnez y Argelia liderada por la Generalitat de Catalunya a celebrar a finales de febrero), que tendrán una atención personalizada (y se les ofrece estancia en seis hoteles-sede, para lo que ya se han bloqueado más de 3.000 noches de hotel), con el

JOSÉ MIGUEL GARCÍA GUIRADO DIRECTOR DE EXPOMÓVIL COMERCIAL

Satisfacción y continuidad

A quince días de la apertura, quisimos que su director nos comentara su experiencia, sus sensaciones y sus objetivos para esta primera edición de un proyecto que va a tener continuidad.

Quisimos pulsar las impresiones de **José Miguel García Guirado** a quince días de la apertura de puertas de esta primera edición de **Expomóvil Comercial** que organiza **Fira de Barcelona... A 15 días de la celebración de la feria... ¿nervios?**

Bueno, antes de abrir las puertas siempre existe esa inquietud sobre qué acogida va a tener la feria en el mercado, pero nuestras expectativas son muy buenas: tenemos más de 3000 acreditados *online* esta semana hemos superado los 100 expositores, así que estamos muy satisfechos y nos permite



ERCIAL, Y MAREA

fin de que puedan establecer contactos de negocio con las empresas que participan como expositoras en el certamen. Con este programa, la dirección de Expomóvil asegura a los expositores la presencia de un nutrido número de visitantes que acuden con la firme intención de establecer acuerdos de negocio.

En este sentido, el director del certamen ha mostrado su confianza en que las empresas que participan en la feria se puedan beneficiar de esta iniciativa. Esta iniciativa se enmarca dentro de la nueva línea estratégica adoptada por Fira de Barcelona en los últimos años con el objetivo de dar respuesta a las necesidades de los sectores profesionales con los que tiene vinculación.

Sectorización

Por ahora, los sectores que tendrán representación en la feria son el de **recambios y componentes, equipos de taller y garaje, equipos de estación de servicio y lavado, pintura, neumáticos, nuevas tecnologías, servicios y formación**, asociaciones y prensa técnica.

Jornadas y otras actividades

Existe un amplio programa de jornadas técnicas y actividades que se desarrollarán a lo largo de los tres días de celebración del salón y que dan valor añadido a Expomóvil Comercial.

Como preámbulo, el **Club Automoción ESADE Alumni** ha convocado la III Jornada de la Posventa con el título "*Horizontes de futuro para los profesionales y empresas del sector. Escenarios por pensar, cosas por hacer*", que tendrá lugar el día 14 de marzo por la tarde en la sede de la prestigiosa escuela de negocios barcelonesa. Diversos representantes del colectivo de talleres, distribuidores de recambios, aseguradoras, fabricantes de automóviles y empresas de análisis de mercado tomarán parte en este encuentro.

Reuniones de patronales

Expomóvil Comercial será, asimismo, la sede de las reuniones de las *juntas directivas* de **ANCERA, CONEPA, CETRAA, FECATRA** y la **Unión Patronal Metalúrgica (UPM)** y la **European Garage Equipment Association (EGEA)**, que reunirá a sus *Board Meeting, General Assembly* y *WG8 Meeting* durante los tres días de feria, mientras que **CETRAA** congregará a los presidentes de sus asociaciones provinciales y a sus secretarios generales a la *asamblea general extraordinaria*.

La *exposición* que presenta **TNU** sobre el *reciclado de neumáticos fuera de uso* Expomóvil Comercial 2012.

albergar muchas expectativas de cara a la continuidad y las próximas ediciones.

Porque se confirma la continuidad de próximas ediciones...

Sin lugar a dudas. Esa es la mejor noticia: va a tener continuidad y volveremos en 2014, con la experiencia de la primera edición, y el bagaje de poder mostrar que se ha sido capaz de crear ésta en unas circunstancias complicadas. Esperamos que la segunda edición se desarrolle en un contexto mejor a nivel económico, con lo que el reflejo en la muestra sea favorable.

Será en marzo, tres días de exposición en función de las fechas festivas (Fallas, Semana Santa) y nuestros calendarios feriales internos (Alimentaria, por ejemplo).

¿Habéis tenido la sensación de que, contexto aparte (económica y de cambio

político), os han puesto las cosas más difíciles para llevar a cabo este proyecto y esta primera edición?

Lo que está claro es que Fira de Barcelona es un competidor potente, y cuando lanza un proyecto nos toman en serio y, sin menospreciar a nadie, dentro de las reglas del juego, se nos ha puesto lo más difícil posible; pero la parte positiva es que la competencia es sana y útil y el sector va a tener una buena feria todos los años.

¿Creéis que el mensaje de vuestra propuesta ha llegado con precisión al sector, en unos momentos de contexto complejo, de multiplicidad de propuestas feriales?

Siempre te gustaría haber hecho una visita más, una reunión más un viaje más... siempre te quedas con la sensación de que si hubieras tenido más

(sigue en la pág. 18)

EXPOSITORES

Abinca Pneumática
 Alientech Ibérica
 Arcom
 Asogardep
 ATT de Italia
 Automatic Choice
 Autoplanet Transmission
 Bosma Lamp
 Brainkat
 CBF Balducci
 Central del Recambio Original y Automoción-CRO
 Copresores Josval
 DIESSA
 Eco-Car
 Ecomatricula
 EEC France
 Enco Tecnic
 Engar Serveis i Recanvis Auto
 Equipataller
 Establecimientos Coll (GAUE)
 EuroTyre
 Euromontyres
 Expo Einess
 Faseba Suministros
 Fral-Oksys
 Future Extraction
 Gammplast
 Geicos Spain
 Grem Maquinaria Industrial
 Group Auto Union España/EuroTaller/Top Truck
 Grupo Brain
 Grupo Soledad
 GT Motive
 I.B.S. de Italia
 Impor AM Galicia
 Industrias Conesa-Heco
 Industrias Rogen
 Industrias Sardañes
 Inform Risk
 Innovación de Útiles
 ISI Condal
 ITP
 Launch Ibérica
 Miac
 Motor Dimsport
 Navisson
 Neumáticos Andrés
 Neumaticos Txepetxa
 Norwoil
 Olicat
 Opuspain
 Pavimentos Industriales Traffic Line
 Peimer
 Pemebla
 Pinturas y Suministros Montcada
 PSJC Rosava
 Plata Hermanos 94
 Plus Europaint Color España
 Promotec
 QueTalleres
 Recambios AutoDiesel-Radsa
 Recambios Ribot (Grupo Serca Automoción)
 Remolcs Cortés
 Representaciones Personal Service
 Safame Comercial
 Samoa Industrial
 SDR Automotive
 Secure Lights
 Sernesa
 Spin
 TAB Batteries
 TallerPro
 Tec-Auto SBD
 Tratamientos Neumáticos Usados-TNU
 Valur-Van Autoparts
 Velyen Elevación y engrases
 VTEQ
 Wulf Gaertner Autoparts-Meyle

ASOCIACIONES

AEACA
 AFIBA
 UMC
 FENACOR
 ANCERA
 APTA
 CIRA
 CONEPA
 FECATRA
 GVVM
 CETRAA

EXPOMÓVIL
 COMERCIAL

"Visítenos en
 EXPOMÓVIL
 COMERCIAL
 Palacio 1, Calle F,
 Stand 135"

(ACTUALIZADO A 5/03/12)

(viene de la pág. 17)

tiempo y los expositores no hubieran tenido un día a día tan intenso, y prioritario, habrían tenido el producto 'feria' en otro escalón de prioridades. Lo que está claro es que la marca *Expomóvil* ha vuelto, nos hemos dado a conocer de la mejor manera posible, que podría mejorarse, pero en 2014 ya habrá dos años para ello, porque si bien es verdad que llevaba fraguándose en bastidores casi tres años, la puesta en el mercado no ha llegado al año; tendremos más conocimiento del *quien es quien* en el sector, sus entresijos, como se mueve, y será muy importante para reenfocar el producto (porque siempre hay que hacer ajustes) y mejorarlo en 2014. **¿Qué has aprendido del sector en este tiempo? ¿cuál era la percepción inicial y cuál es ahora, tras haber trabajado con ellos?**



Fira Barcelona

Es un sector complejo, tiene un entramado y una estructura en la que la distribución es fundamental para llegar al taller; esa complejidad ha supuesto que nos haya costado retomarlo después de tantos años, pero es verdad que es un sector muy agradecido, al que si le presentan propuestas, te las valoran.

Creo que para el sector hemos acertado con el enfoque: proyectos llaves en mano, paquetización, poner las cosas fáciles para la participación, buscar amoldarse a los ajustes presupuestarios, buscar la rentabilidad de las empresas.

También el habernos enfocado en la Distribución en Catalunya, cuya respuesta ha sido muy buena y que encaja en nuestra voluntad de ser fuertes en Catalunya, luego en el resto de España, que es lo que ha cristalizado en esta primera edición, junto con una presencia de empresas internacionales que son un excelente caldo de cultivo para la siguiente edición; esperamos que se corrobore con la presencia de visitantes del taller (cosa que el ritmo de acreditaciones nos indica); al fin y al cabo, los proveedores del taller son los distribuidores, no las marcas.

Hablas de la participación de la Distribución, pero ¿echas de menos la participación de los Grupos o que alguno de ellos, como Serca, haya decidido finalmente no estar como tal?

Está claro que los Grupos tienen un gran poder de convocatoria y unas infraestructuras de marketing que permiten stands más grandes y que haya reuniones de más asociados, etc. unos valores que son interesantes para la feria. Sí que nos gustaría que hubieran venido más (y a ver si hay sorpresas de aquí al final de la comercialización el sábado 10 de marzo), pero es una pena que se incorpore tan tarde, porque no habrá podido beneficiarse de muchas otras cosas, ni aparecer en el catálogo y suelen ser empresas que luego no aprecian la feria como tan satisfactoria.

Contamos con Group Auto Union, que hacía tiempo que no participaba en ferias, Serca apoyará a su socio con su infraestructura de red, etc. También es verdad que la situación de los grupos ha sido muy convulsa en los últimos tiempos, y la de algunos distribuidores también, cambiando de un grupo a otro; eso, aunque no debe sonar como excusa, ha sido un factor significativo. Estamos tranquilos con la labor realizada, porque las cen-

trales conocen el proyecto y esperamos que el feed back sea positivo de cara a la participación de los Grupos en nuevas ediciones.

Independientemente de la presencia de la distribución, ¿quizá la presencia del fabricante de recambios es un tema que hay que reforzar de cara a la edición 2014, para tener representada a la totalidad del sector?

Por un lado hay que conocer de primera mano de las marcas cuáles son las necesidades concretas de las marcas, que en esta edición van a estar de la mano de la distribución, porque es una realidad del mercado, los fabricantes y sus marcas colaboran con sus clientes para llegar al taller; los fabricantes de equipos estarán directamente, ya que durante la feria se pueden hacer pedidos con las promociones de feria, pero sí es verdad que queremos potenciar la participación de los fabricantes de recambio y, para ello, queremos conocer si el formato ferial que les proponemos les sigue siendo útil y que podemos hacer para que así sea.

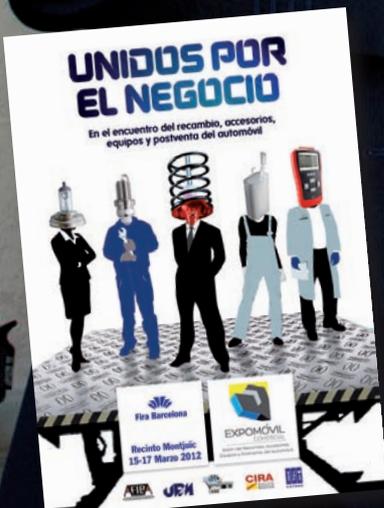
¿Hasta qué punto las ferias de los distribuidores puede reducir la presencia de los fabricantes de recambios en una feria como Expomóvil Comercial?

Creo que distorsiona un poco la imagen de lo que es una feria. Con todos mis respetos, esos eventos no son ferias, son microreuniones zonales, y supone optar a los mismos presupuestos de marketing, por eso creo que es básico sentarse con los fabricantes de recambios de cara a una siguiente edición.

¿Cambiarías algo de la labor promotora de la feria en el mercado?

Me hubiera gustado iniciar la comercialización en el mercado con más tiempo, porque las ferias son flexibles y en función de cómo evolucionan, se adaptan. En ese sentido creo que Fira de Barcelona ha sido muy flexible, ya que se ha adaptado tras un primer posicionamiento y ello ha supuesto que a última hora hayan sido muchas las compañías que han decidido participar, porque han confiado en la coherencia y confianza del mensaje. A estos expositores les nombraremos *Founder Members* y tendrán unos valores añadidos y unas contraprestaciones por haber confiado en esta primera edición; eso Fira de Barcelona lo sabe agradecer.

También hubiéramos sido más agresivos en la política comercial desde un principio: apuntarse a



(sigue en la pág. 24)

Webs hay muchas, como **linkneumaticos.com** ninguna

Date de alta en nuestro B2B, realiza una primera compra y si lo encuentras más barato*

Te devolvemos la diferencia

3 VECES

Ten el máximo beneficio en los neumáticos que montas



De profesional a profesional
linkneumaticos.com
976 144 791

* Válido sólo para comparativa con proveedores nacionales, para neumáticos de turismo pedidos en el mismo periodo de tiempo y con el mismo plazo de entrega que Link Neumáticos (del 15 de marzo hasta el 5 de abril de 2012)



NOVEDADES

Equipataller: Distribuidor de *Hanatech* en España presenta las últimas herramientas de diagnóstico electrónico como equipos de diagnosis, osciloscopios, analizadores de gases, multímetros y comprobadores de bobinas. Entre las novedades que presenta, destacan *Hana70* (interface para PC vía Bluetooth), *Hana10* (equipo de diagnosis sobre Tablet vía Bluetooth), *Hana11* (equipo de diagnosis, osciloscopio de 4 canales, simulador de sensores y generador de señales sobre Tablet vía Bluetooth) y *HanaScope 801* (osciloscopio de 4 canales para PC con software de automoción incorporado y 20 megas reales de ancho de banda).

Tab Spain: presenta, su nueva gama *NANO*, primera batería del mercado que aplica la nanotecnología al mundo del acumulador.

Así mismo, la esperada gama para vehículos *Start-Stop*, será presentada oficialmente en éste evento.

Por otro lado, la consolidación de su gama *OCEAN*, especialmente diseñada para aplicaciones náuticas, tendrá una presencia destacada en el stand del fabricante esloveno.

Estas dos novedades acompañarán el resto de la extensa gama producida por TAB, desde *arranque* hasta *tracción* pasando por baterías *estacionarias* o *AGM*.



Faseba: Empresa 100% española que, en 2003, estaba dedicada a los sistemas de seguridad, presenta su exclusiva gama de leds para 24 voltios de la marca *Lampa*. Además, muestra su gran oferta de accesorios para turismo y vehículo industrial desde portaequipajes, asientos, fundas y sonido hasta productos de limpieza.

InformRisk.Juridic: Compañía especialista en prevención de riesgos comerciales y su vigilancia activa presenta sus soluciones para recuperar los efectos impagados y evaluar los riesgos de cualquier cliente.

Pemebla: El especialista en recambios para vehículos asiáticos avanza el lanzamiento de su nuevo *catálogo de espejos 2012* para coches de marcas como Toyota, Hyundai, Kia, Honda o Mazda, entre otros.

Gammplast: La compañía presentará un producto denominado *DayBlock Service* que permite la detección inmediata, incluso en un sitio amplio, de los trabajos y controles a efectuar a los coches y así mejorar la comunicación entre los reparadores al igual que la capacidad de gestionar, con diferentes colores, las intervenciones en base a sus prioridades (operaciones en el motor, el sistema eléctrico o en la carrocería). Con ello se mejora la buena organización interna, con enfoque profesional y de acuerdo con procedimientos internos eficaces, capaces de garantizar la aplicación efectiva de los trabajos de reparación. Está compuesto por un panel redondo en metal, con un compartimento para guardar las llaves de los coches, con 30 bloques multicolores.

Disponible en dos versiones:

- Panel con bloques magnéticos. Dotados de fuerte anclaje magnético, pueden ser posicionados en todas partes metálicas de los coches
- Panel con bloques magnéticos mas ventosa. Doble sistema de anclaje universal, muy estables y con alta adherencia, aplicable a todo tipo de superficies: metal, aluminio, vidrio y materiales compuestos.



DAY BLOCK SERVICE



TallerPro: Los profesionales del taller disponen de un programa de gestión del día a día de su actividad con un software creado a partir de las experiencias reales que se registran en un centro de reparaciones.

SupremeFloors: Esta empresa presenta su oferta de suelo macizo para tráfico intenso (*Traficline*), capaz de soportar una presión de 50 toneladas por metro cuadrado y de reproducir todo tipo de imágenes. Este suelo está recubierto con el sistema de protección antimanchas *Stainproof*, lo que facilita su mantenimiento y limpieza, aumentando así el grado de higiene en el taller.

VTEQ: Especializada en maquinaria para la Inspección Técnica de Vehículos, presenta su nuevo banco de suspensiones *DCS 300*, que calcula de manera más exacta el coeficiente de amortiguación de los vehículos. Este sistema ha sido desarrollado en colaboración con la Universidad Carlos III de Madrid y las asociaciones AFIBA y EGEA.

MIAC: El especialista en diagnosis electrónica MIAC conmemora en el marco del salón su 40 aniversario y para celebrarlo lanzará diversas promociones especiales que se podrán consultar en su stand.

MIAC 40 años

Plata Hermanos: El distribuidor de pintura y productos para automoción, decoración, industria y maquinaria dará a conocer las últimas novedades de las marcas que conforman su catálogo, como *DuPont*, *Standex*, *Sprint* y *caarQ*, así como la variada oferta de servicios que siempre ha ofrecido a los talleres de chapa y pintura.

Launch Ibérica: El proveedor de equipamiento para talleres presentará, en primicia, el alineador de direcciones *3D X-712* o el nuevo equipo de diagnosis *X-431 GDS* así como el *Launch CResetter*, un pequeño equipo de trabajo para los profesionales de la mecánica rápida que permite, entre otras cuestiones, restablecer el testigo de aceite o el de las pastillas de freno.

DimSport: La compañía aprovechará la feria para presentar el kit de modificación de centralitas vía serial y Bdm, bajo el nombre de *New Genius*.

Grupo BRAIN: El especialista en sistemas de escapes Grupo Brain presenta su línea de catalizadores que se ajustan a la normativa Euro 5 y su extensa gama de filtros antipartículas que se pueden instalar en un gran número de vehículos.

Establecimientos Coll: El socio de GAUE realizará en su stand varias presentaciones el 15 y 16 de marzo a las 11:30h y las 15:30h; se hablará de la compañía y de las *ventajas de las herramientas online (WebShop & Vivid)* de que disponen los talleres, a cargo de Marc Blanco. *Optimización de recursos frente nuevas estrategias de reparación* será una intervención a cargo de Autotècnic. Y el *futuro ARMI, la solución completa para una gestión eficiente* una ponencia a cargo de Carlos Calleja de GAUE.



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

ACTIVIDADES PARALELAS



Expomóvil Comercial

La feria, con el apoyo de ANCERA, organiza un *Partido de Fútbol* entre miembros del sector presentes en la feria.

- Jueves 15 de marzo, a las 19h -Estadio Olímpico de Montjuïc.

Confederación Española de Talleres de Reparación de Automóviles y Afines (CETRAA).

Organizarán dentro del salón unas *Jornadas de actualización para los profesionales del taller con contenidos técnicos y empresariales*.

- Jueves 15 de marzo, de 17:00 a 18:30- Palacio 1 zona Ágora
Ponencias: “El acceso a la información técnica”, “Reformas de importancia: nueva regulación y su problemática”- Ponente **Andrés Rojas Martínez** ingeniero técnico industrial especialista en automoción
- Viernes 16 de marzo, de 17:00 a 18h30. Palacio 1 zona Ágora
Ponencias. “presente y futuro del sector posventa”- Ponente **José Luís Gata**, responsable de Ventas, Fabricantes y Asociaciones de Audatex

“Cómo gestionar en época de incertidumbre”- Ponente: **Beatriz Martínez**, consultora

Federación Catalana de Talleres de Reparación de Automóviles (FECATRA)

Workshop técnico, y servicios de asesoramiento a todos los reparadores que acudan a su stand.

- Jueves, 15 de marzo de 11h00 a 12:00- Palacio 1 Zona Ágora
Ponencias: “Transmisión automática: los secretos de su mantenimiento”, “Gases fluorados: convalidación de la Certificación obligatoria”, “Acciones en defensa del taller en Catalunya: oportunidades de mejor servicio al cliente”, “Organización del taller con tecnología moderna”

Asociación Nacional de Empresas de Comercio y Reparación del Automóvil de Portugal (ANECRA)

Organizará una jornada titulada “*El mercado portugués de la posventa: un gran desconocido*”

- Viernes 16 de marzo de 11:30 a 12:30- Palacio 1 zona Ágora
Ponencias: “El mercado posventa en Portugal: principales indicadores”. Ponente: **Guillermo de Liera**, director general de IF4
“El mercado posventa en Portugal: una inversión con retorno”. Ponente: **Aníbal Gonçalves**, vicepresidente de la Asociación Nacional de las Empresas de Comercio y de la Reparación del Automóvil (ANECRA)
“Portugal, un mercado atractivo para invertir”. Ponente: **Manuel Martínez**, director de la Agencia para la Inversión y el Comercio Exterior de Portugal (AICEP) en Barcelona

Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción, CONEPA

Celebrará el primer *Foro de Innovación*: mesa redonda de intercambio de opiniones entre profesionales de la reparación y el mantenimiento de vehículos de diferentes comunidades autónomas. La reunión contará con la presencia de representantes de las asociaciones de CONEPA que harán llegar las experiencias de sus asociados sobre una serie de temas de especial relevancia. La representación más numerosa en cuanto a número de talleres la aportarán las dos asociaciones catalanas integradas en la federación, la **Unió d'Empresaris d'Automoció de Catalunya** y la **Unió d'Empresaris d'Automoció del Vallès, Osona i Maresme**.

- Jueves 15 de marzo a las 17:30 a 19h30 Palacio 1 - Zona Ágora
El moderador, de la propia entidad, basándose en el análisis de coyuntura realizado por CONEPA sobre la situación de los talleres a finales de 2011, se irá deteniendo en cada uno de los siguientes temas para ir recogiendo las experiencias de los participantes en sus respectivos ámbitos territoriales:

“Influencia de la coyuntura económica en el sector de la reparación y mantenimiento de vehículos.”

“Incidencias de impagos de facturas, retrasos en la recogida de los vehículos y abandono de coches en el taller.”

“El grave problema del intrusismo: talleres ilegales, reparaciones en las calles y en locales privados y alquiler de instalaciones para reparar(boxes), aumento de la demanda de recambios en los desguaces por parte de los usuarios.”

“Las relaciones con las compañías de seguros.”

“Las cargas burocráticas del taller.”

“El futuro a medio plazo del taller: la renovación tecnológica y la evolución del parque y su influencia en las empresas del sector.”

(viene de la pág. 20)

primera hora con más beneficios que a última hora, porque es mejor para la planificación y organización; en Fira hemos ido marcando un ritmo, aunque es cierto que nos ha dado sus frutos positivos. Pero eso se debe mejorar de cara a la segunda edición y permitirá dar una mejor atención a los expositores.

Su el proyecto lleva gestándose desde hace dos años, ¿Por qué no ha arrancado antes?

Porque las asociaciones del sector nos guiaron en el momento y forma; hemos hecho mucho caso al sector en detrimento del producto...ahora, con nuestra experiencia podemos tomar decisiones sin depender tanto de lo que digan otros. No quiere decir que no queramos escuchar, que lo hicimos (y más en una primera edición) y lo haremos, pero al final la decisión la tomaremos nosotros: la mejor para el sector y para el producto que estamos liderando.

¿Por qué expositores que estaban en los listados de repente han desaparecido?

Ley de vida ferial. A la hora de enviar una solicitud

hay poco compromiso, hasta que no se firma el contrato no se fija. Entendemos que enviar esa solicitud supone éticamente iniciar el proceso, pero también sabemos cómo está la ética y la seriedad en estos tiempos.

Si se recibe una solicitud y vemos que no hay más noticias, en casa del expositor han podido pasar muchas cosas: que finalmente crean que la feria no interesa, o porque las ventas no están yendo como se esperaba y hay que reajustar los presupuestos de marketing.

El problema es que nos deja en mal lugar, porque parece que la información que trasladamos no es la correcta. Es verdad que hemos intentado comunicar esas bajas, como lo es que seguimos negociando con ese cliente por ver los motivos, si hay alguna posibilidad, etc.

Es una falta de seriedad, porque para ferias en el extranjero, esto no ocurre, pero también es cierto que la flexibilidad que tenemos supone actuar con benevolencia y dejar tiempo que implica beneficiarse de una comunicación que en otras ferias

(Alemania, por ejemplo) no ocurre.

¿Cómo está el tema de invitados de empresas que quieren hacer negocio?

Está casi cubierto el cupo. Participamos en la misión comercial, de la Generalitat de Catalunya en Marruecos y hay expositores que están interesados; en Portugal e Italia (gracias a AICA y AIRP) ha ido muy bien.

El tema de autocares está un poco demodé, son las empresas individuales las que lo hacen, pero están a disposición.

¿Qué te gustaría que se valorara de esta primera edición?

Quizá sea un poco naïf, pero quisiera que se valorara que se ha puesto en marcha una herramienta para aportar apoyo al sector con mucho trabajo y profesionalidad en un contexto muy adverso: no seremos la feria más grande, pero es un primer paso firme y unos cimientos sólidos para futuras ediciones; si se tiene en cuenta todo en conjunto, se podrá criticar, pero con otra perspectiva. ●

 www.expomovilcomercial.com

El futuro es presente



Investigación, Desarrollo e Innovación: tres palabras clave en el día a día de UFI FILTERS. El futuro es presente en los laboratorios de UFI FILTERS. Nuestros ingenieros simulan y proyectan sistemas de filtración de última generación con la tecnología más avanzada. La reducción de consumo de carburante y emisiones contaminantes, el aumento de prestaciones y seguridad, es la exigencia y tendencia del sector automovilístico a la que UFI FILTERS ha sabido avanzar y proponer al constructor soluciones tecnológicamente vanguardistas.

UFI FILTERS, la experiencia del primer equipo al servicio del aftermarket que elige para el automovilista, la calidad total del filtro original. Avanzate al futuro con UFI FILTERS y nuestra gama completa de filtración de aceite, carburante, aire, habitáculo, GPL y metano.



INNOVATOR

UFI FILTERS IBÉRICA sI

Av. Corts Catalanes 9-11/5D Edificio Trade Center 08173 Sant Cugat del Vallés (BCN) España
Tel +34 93 553 08 78 Fax +34 93 553 08 79 info@ufifilters.es www.ufifilters.com

JAVIER MARÍN,
DIRECTOR DE VENTAS DE
BRAIN BEE EN ESPAÑA

“El distribuidor debe sentirse muy respaldado por Brain Bee”

A finales del pasado año Javier Marín desembarcó en Brain Bee. Después de tres meses en los que le habrá dado tiempo para conocer la estructura de esta firma italiana en nuestro país, nos fuimos a visitarlo para que nos contara cuáles son sus planes y objetivos desde su posición de director de ventas.



El pasado mes de diciembre publicamos que **Javier Marín González-Agüero** dejaba **Magneti Marelli Aftermarket** para "fichar" por otra italiana, la fabricante de soluciones de diagnóstico y equipamiento para taller **Brain Bee**. Marín ha asumido la **dirección de ventas nacional** de la división para **España** y Portugal que, recordemos, la dirige **Santiago Malbrán**.

Por su experiencia, formación y criterio, tiene mucho que aportar a su nueva compañía y quisimos que nos lo explicara.

La primera pregunta es obligada. Tras casi diez años en Magneti Marelli Aftermarket, ¿por qué el cambio de compañía?

Llevaba casi una década en **Magneti Marelli Aftermarket** y estaba muy bien allí era todo muy seguro y yo quería hacer algo diferente, con más proyectos y con un fabricante totalmente enfocado en el área que yo me responsabilizaba en Magneti Marelli. Asistí a **Motortec Automechanika Ibérica** y allí conocí a **Santiago (Malbrán)** en una visita a su stand pero solo para ver que equipos mostraba **Brain Bee**. Más tarde me hicieron la propuesta y acepté. De Brain Bee me sorprendió que, a pesar de las actuales dificultades económicas, no ha dejado de invertir en innovación y ello se ha plasmado en un equipo como el B-Touch ST-9000, una referencia a nivel de innovación y tecnología, no solo a nivel de hardware sino sobre todo de software con funciones avanzadas como la *Intelligence* o la función guiada. También en Climatización crearon una división propia y ya han desarrollado hasta un estación homologada por Mercedes-Benz. En definitiva, aunque estaba muy bien en Magneti Marelli y he dejado grandes amigos, estoy muy satisfecho con el cambio. Y eso que acabo de aterrizar y estoy en proceso de adaptación. La idea y los proyectos de Brain Bee son ambiciosos y es una empresa joven lo que le da un empuje extra. Esta firma se está adaptando bien al contexto actual, a las necesidades de un mercado que está parado por la difícil situación económica.

¿Qué planes tiene para España?

Brain Bee mantiene su cartera de clientes pero se quiere expandir y no solo en España porque en Alemania también ha habido una nueva incorporación que gestionará la división en ese país. Mi objetivo es que Brain Bee se acerque al taller y para ello vamos a reforzar la red de distribución preparando y formando mejor a nuestros distribuidores porque sin ellos no podemos hacer nada. Por tanto, las primeras acciones se van a orientar a dar más fuerza al distribuidor para que aporten su profesionalidad al taller, factor que debe incrementar las ventas pero, sobre todo, la fidelización del cliente. Brain Bee va a operar bajo el objetivo de acercarse al distribuidor y al taller.

¿Cómo está estructurada la red de distribución de Brain Bee en España y qué cambios quiere introducir?

La línea de trabajo debe ser la tradicional Brain Bee-distribuidor-taller. La red de distribución está estructurada en tres grandes áreas: norte, centro y sur. Las dos últimas están muy bien cubiertas pero debemos reforzar la norte. No obstante, estamos presentes en prácticamente

todas las provincias de España a través de nuestros ochenta distribuidores. El objetivo no es tener más distribuidores o menos, es que éstos tengan capacidad para transmitir los enormes recursos que pone Brain Bee a los talleres y que sean capaces de dar cobertura geográfica a toda la Península. No vamos a realizar cambios drásticos a nivel de distribución porque el punto de partida es bueno y el contexto económico es el que es.

Por otra parte, vamos a apostar por la línea de Climatización y a la distribución se le van a ofrecer nuevas oportunidades de negocio como, por ejemplo, un equipo de diagnóstico exclusivo comercializado bajo la fórmula de un renting a tres años para incentivar las ventas. "Casco" se denomina este producto Premium pero asequible al taller gracias a la facilidad de pago. Brain Bee lo ha ideado para que el distribuidor tenga riesgo cero y al que incluso se le avanza el pago. Al taller también se lo pone muy fácil ya que puede usarlo pagando una cuota mensual y al cabo de tres años lo puede adquirir a un precio asequible. Este tipo de iniciativa tiene como objetivo que el distribuidor y el taller se sientan respaldados por Brain Bee.

¿Esta política de acercamiento a los talleres implica la participación en ferias y salones?, ¿quizás en ferias locales organizadas por algunos distribuidores?

Yo siempre he creído que las ferias tienen un sentido y funcionan porque el taller apoya a su distribuidor. No participamos en **Motortec Automechanika Ibérica** porque suponen un gran coste para los fabricantes y tampoco participaremos en **Expomóvil Comercial**. A nivel ibérico no haremos nada este año pero sí estaremos presentes en **Automechanika Frankfurt**. Sí que nos estamos planteando estar presentes en ferias de carácter más local para presentar a los talleres las nuevas funciones de diagnóstico que vamos lanzando y las nuevas posibilidades que les abrimos en este campo como la *diagnóstico Intelligent* que no solo diagnostica sino que ayuda a encontrar la avería o la función *Ford Speciallist* que hemos implementado a los equipos para dar cobertura de diagnóstico a alguna particularidades de Ford como el filtro de partículas o la codificación de inyectores. El objetivo es ayudar al taller a detectar el origen de la avería, algo cada vez más complicado dada la creciente dotación electrónica de los vehículos. El taller eléctrico se ha adaptado mejor a esta nueva situación pero al mecánico se le debe prestar apoyo al respecto y Brain Bee lo hace.

¿Cuáles son las principales líneas de producto de Brain Bee en España?

En materia de **diagnóstico** el equipo que marca la pauta es el B-Touch ST-9000. Se presenta con pantalla táctil, conexión directa al vehículo, es muy rápido, totalmente autónomo y con una batería que se alimenta del coche sobre el que se está diagnosticando. Ofrece avanzadas soluciones de diagnóstico como las comentadas anteriormente y, al ser Bluetooth, se le puede conectar el osciloscopio. El segundo gran producto es el F-Touch, equipo de diagnóstico conectable a PC y más económico.

“La idea y los proyectos de Brain Bee son ambiciosos y es una empresa joven lo que le da un empuje extra. Esta firma se está adaptando bien al contexto actual, a las necesidades de un mercado que está parado por la difícil situación económica”.





“El objetivo no es tener más distribuidores o menos, es que éstos tengan capacidad para transmitir los enormes recursos que pone Brain Bee a los talleres y que sean capaces de dar cobertura geográfica a toda la Península. No vamos a realizar cambios drásticos a nivel de distribución porque el punto de partida es bueno y el contexto económico es el que es”.

Por lo que respecta a la línea de **Climatización**, la gama también es muy amplia y se adapta a las necesidades de cualquier taller. La estación Clima 6000 es la básica pero a mi me gusta llamarle económica porque de básica no tiene nada, es una máquina automática, pequeña, con una completa base de datos y que proporciona la función para híbridos (estos coches tienen un aceite diferente). El siguiente escalón es la Clima 8500, también totalmente automática y que se diferencia de la 6000 en que se dota de un depósito de 20 kilos, de una impresora y balanzas en el depósito de aceite. El modelo más alto de gama es el Clima 9000 y que supone un paso adelante en comparación a lo que se ofrece en el mercado. La bomba de vacío es de diez litros (normalmente son de seis para los turismos y de ocho para los vehículos industriales) por lo que su capacidad de trabajo es impresionante. Los grifos y manetas han sido sustituidos por un display táctil. En definitiva, Brain Bee ha desarrollado un equipo Premium. A través de la gama P ofrece estaciones de aire acondicionado para camiones y autobuses y reseñar que Brain Bee ha patentado un sistema que reduce notablemente el tiempo de carga y ésta se realiza de forma muy precisa lo que da idea de la capacidad tecnológica de nuestra firma. También disponemos de la gama 1234 compatible con el nuevo gas refrigerante para la posventa, la estación 1234 homologada por Mercedes y la gama 1234 aconsejada por Opel lo que demuestra que Brain Bee está capacitada para desarrollar equipos y soluciones adaptadas a las demandas de los fabricantes de automóviles más punteros.

Volviendo al tema de las ferias, ¿tienen pensado acudir a Motortec Automechanika 2013?

Nos lo estamos pensando. La idea no es solo acudir al salón si no organizar alguna presentación con nuestros principales distribuidores. Además, coincide con la culminación de la primera nuestro proyecto por lo que Motortec Automechanika Ibérica entra en nuestros planes como plataforma para demostrarle a la distribución que estamos aquí y que Brain Bee va a tener continuidad.

Brain Bee va a tener continuidad pero en un contexto en que el taller padece la falta de liquidez, unos mantenimientos más prolongados y una menor facturación porque los conductores tienen poco dinero en los bolsillos...

Efectivamente todo lo que comenta afecta a su nivel de inversión. Al taller le cuesta más invertir pero la inversión es imprescindible ante la llegada a su negocio de vehículos de última generación. Si no invierte en equipamiento y utillaje sencillamente no podrá reparar los coches. ¡Ya en muchos modelos se requiere un equipo de diagnóstico para cambiar las pastillas de freno! Hoy en día no hay ningún taller que pueda trabajar sin un equipo de diagnóstico.

A causa de las dificultades de inversión, Brain Bee está al lado del taller y del distribuidor y le propone facilidades y fórmulas como el poder adquirir un equipo de diagnóstico mediante renting.

¿Está Brain Bee afiliada a AFIBA (Asociación de Fabricantes de Equipos) o a CAPA (Comisión Antipiratería en el Automóvil)?, ¿Qué opinión tiene sobre esta última cuestión?

Aún no pero queremos estar. Lo que pasa es que solo llevo dos meses y mi prioridad, de momento, han sido los talleres. El problema de la piratería está en la calle y no desde ahora. Pero aún es un problema más grave la entrada, sobre todo desde hace un año, de equipos de diagnóstico con costes irrisorios. Este ya no es solo un problema comercial porque un mal equipo de diagnóstico puede causar daños en el vehículo. Tampoco entiendo la facilidad con la que entran en España este tipo de equipos. Y el taller no tiene la culpa porque si se le ofrece algo barato, ¿por qué no va a probar?. **AFIBA** y **CAPA** luchan contra esto y contra la piratería y lo alabamos.

Por último, ¿qué va a aportar Javier Marín a Brain Bee?

Experiencia en el sector y en el producto. También intentaré aportar mi sensibilidad al servicio porque no basta con vender el producto, se le debe dar una continuidad y esta labor ya la he desempeñado antes. Yo he sido taller, delegado, formador, responsable de red y de equipamiento. Tengo una visión muy amplia y se ponerme en la situación de los talleres y distribuidores. Además, hablo italiano, lo que es una gran ventaja a nivel de comunicación con la matriz. Desde Brain Bee España, y junto con Santiago Malbrán –nexo de unión entre España e Italia- no queremos ser solo una división comercial sino prestar servicios al cuartel general. Y a ello voy a dedicar mis esfuerzos. ●

📞 www.brainbeeiberica.com

29

Noticias

32

Noticias CESVIMAP

34

Actualidad:
V Convención
proËcar

36

Actualidad:
Jornada técnica
de Spies Hecker
en Canarias

39

Informe:
productos de
enmascarado

42

Técnica CESVIMAP:
características y
peculiaridades en
la reparación del
Renault Twingo 2008

NOTICIAS

PROMOCIÓN SATA Y NUEVOS ARMARIOS Y
KITS DE MONTAJE Y DESMONTAJE

ALUVIÓN DE NOVEDADES REAUXI

La importadora y distribuidora de productos y equipos para el taller de chapa y pintura está llevando una intensa actividad comercial. El pasado 1 de marzo puso en marcha una campaña promocional por la compra de la pistola de pintura SATAjet 4000B y antes había lanzado nuevos armarios térmicos Thermocolor y kits de montaje y desmontaje para chapistas y mecánicos.

"Potencia XL", así ha bautizado SATA su promoción de primavera a través de la cual regala una linterna Maglite XL 100 LED a todos aquellos que adquieran una pistola SATAjet 4000 B "súper económica" HVLP o "súper rápida" con tecnología de alta presión RP optimizada, tanto en versión estándar como digital. Iniciada el 1 de marzo, esta campaña finaliza el 30 de abril o hasta agotar existencias. La linterna que se regala destaca por su robustez y gracias a la tecnología "Advanced Flashlight User Interface" la luminosidad y la velocidad de los destellos son generados por los propios movimientos del usuario. Recordemos que Reauxi es el importador de SATA, marca alemana fabricante de pistolas de pintura y una de las referencias de este mercado.

Dos son los nuevos modelos de armarios térmicos Thermocolor, el 980 y el Mini-Thermocolor 970. Ambos mantienen el punto óptimo de temperatura de las pinturas, barnices, catalizadores, sprays, aparejos o masillas para que est n en todo momento listos para su aplicación y evitando pérdidas de tiempo causadas por tener que atemperar los materiales. Funcionan con corriente eléctrica y al conservar los materiales en temperaturas medias tirando a calientes se necesita menos disolvente al ser la pintura más fluida y extenderse mejor. Por tanto, sobre todo en temporadas de frío, estos armarios permiten trabajar mejor y obtener mejores acabados gracias a que los materiales trabajan en la temperatura óptima.

Por lo que respecta a los kits de montaje, dos tienen como destino el chapista (las referencias 100800402 y 100800400) y un tercero, el mecánico (referencia 100800401). Entre ellos destacan el Extreme Edge y el kit de palanca. El Extreme Edge se compone de cuatro palancas de diferentes formas fabricadas con un material resistente especialmente indicado para rascar y pulir masillas, pegamentos, siliconas y para limpiar la guarnición de los cristales. El kit de palanca consta de dos elementos de grandes dimensiones para el montaje de paneles, extracción del parabrisas o para facilitar la separación de los cristales del sellador, combinado con un inductor, sierras, tijeras, etc. Otro kit incluye cinco palancas para el desmontaje de piezas y componentes siendo ideal para la extracción de piezas del tablero de instrumentos, molduras, interruptores, botones o tapones. ◀

 www.reauxi.com



VARIAS AUDITORÍAS HAN
AVALADO SU CALIDAD Y
COMPETENCIA TÉCNICA

LA RED AUTO CRISTAL RALARSA, CERTIFICADA POR CENTRO ZARAGOZA

El Instituto de Investigación sobre Reparación de Vehículos, Centro Zaragoza, ha reconocido a la red especialista en cristalería del automóvil Auto Cristal Ralarsa con la certificación "Red de Talleres Certificada Centro Zaragoza". Auto Cristal Ralarsa es la primera cadena de cristalería en España que obtiene esta certificación que avala su competencia técnica, calidad y voluntad de mejora continua. Para la obtención esta certificación, tanto la central de Auto Cristal Ralarsa como todos sus talleres han sido sometidos a auditorías las cuales han constatado que cumplen con los requisitos exigidos por Centro Zaragoza en los procesos de reparación de lunas y demás servicios ligados a esta actividad. 140 talleres especializados en la reparación y sustitución de lunas repartidos por toda España conforman la red de Auto Cristal Ralarsa, empresa con más de treinta años de experiencia. ◀

 www.ralarsa.com / www.centro-zaragoza.com

EL COV ANTIRRAYAS CC6300 DE DOS COMPONENTES

NUEVO BARNIZ DUPONT

Lo último de **DuPont Refinish** es el barniz **Protect VOC CC6300**, una formulación de dos componentes basada en una tecnología de resinas de alto espesor que proporciona una alta resistencia al rayado. Con él, los profesionales del repintado pueden conseguir un acabado duradero y de brillo intenso a la vez que cumplen con la normativa VOC.

El barniz CC6300 se puede emplear tanto en la reparación de paneles como en un repintado completo de un vehículo así como sobre cualquier base bicapa DuPont o sobre acabados de equipo original limpios y lijados. Por su flexibilidad, se puede aplicar en 1,5 manos con hasta tres minutos de evaporación intermedia o en dos manos con una evaporación intermedia de 10 minutos. La alta resistencia a los agentes químicos y atmosféricos es su principal virtud junto con su respeto por el medio ambiente. En este sentido, su valor VOC listo para usar es inferior a 420 g/l lo que significa que en el futuro seguirá cumpliendo la legislación VOC aunque ésta sea más exigente.

"El barniz **Protect VOC CC6300** se ha diseñado especialmente para reparar barnices OEM especiales ya que requieren una mayor resistencia a los arañazos. Nuestro departamento de I+D+i trabajó intensamente para conseguir un producto que cumpliera la legislación VOC sin perder sus propiedades de resistencia al rayado" ha explicado **Inge de Jonge**, training leader de Dupont para EMEA, sobre este nuevo barniz. ◀

www.dupontrefinish.es



LA MARCA DE BASF COATINGS TAMBIÉN HA RENOVADO TOTALMENTE SU WEB

EL COLOR EXPLORER ON-LINE DE R-M, EN EL SMARTPHONE

La herramienta de búsqueda de colores **Color Explorer On-line** de **R-M** ya está disponible en los **smartphones** gracias al lanzamiento de una nueva **aplicación** para ello. Con esta aplicación, desde su smartphone, el profesional del repintado puede indicar el código de color que aparece en el vehículo y obtiene una listas de variantes y referencias de tarjeta Colormaster. A partir de aquí, lo único que tiene que hacer es coger el conjunto de tarjetas Colormaster, seleccionar el color adecuado y ver la fórmula que aparece en pantalla. Con esta aplicación se pone fin a los paseos del vehículo a la oficina, a las listas a imprimir y a posibles errores por haber anotado mal la referencia. **Roland Ricard**, jefe de producto para sistemas de color en la sede de R-M de Clermont (Francia) subraya las virtudes de esta aplicación: "La aplicación **Color Explorer On-line** para smartphones ofrece las mismas funciones, el mismo volumen de datos y la frecuencia de actualizaciones que tenemos en un ordenador, y en más de treinta idiomas. Simplemente lo hemos adaptado para que su lectura en una pantalla pequeña sea más sencilla". Y añade: "esta movilidad supondrá un verdadero avance en el taller: menos desplazamientos innecesarios, menos errores y, en resumen, mayor productividad".

Prueba de que la marca de Basf Coatings da gran importancia a las nuevas tecnologías de la comunicación y la información es la completa **renovación** de su **página web**, que ahora se presenta con una imagen totalmente distinta e incluye la última versión de su logotipo. La dirección, www.rmpaint.com, se mantiene pero una vez dentro entramos en un portal totalmente diferente, más funcional y con más contenidos multimedia. Así mismo, los contenidos se han adaptado a las características de cada país. Cada mercado gestiona y actualiza sus propios contenidos específicos publicando, por ejemplo, noticias concretas sobre las actividades nacionales o locales o presentando colaboraciones y testimonios de profesionales de cada país. La web también incluye los programas y horarios de formación y los usuarios se pueden registrar a la misma enviando un mail. ◀

www.rmpaint.com



SE CONCRETARON LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES A DESARROLLAR EN 2012

MIRKA IBÉRICA, DE CONVENCIÓN

Barcelona acogió el pasado 26 de enero la **Convención Anual de Distribuidores de Automoción de Mirka Ibérica**. La reunión fue intensa ya que ya que en ella se fijaron las estrategias comerciales a seguir durante el presente ejercicio, se expusieron nuevas fórmulas de colaboración comercial para los distribuidores de Mirka y se anunció la actualización del sistema "Mirka Financiación". Así mismo, se proporcionó información sobre las últimas novedades de la marca como, por ejemplo, un block de lijado con formas o la lijadoras OS383 y sobre sus últimas líneas de trabajo e investigación.

La distribuidora de productos y utillaje para el taller de chapa y pintura también recordó a los asistentes que próximamente organizará unas jornadas formación y reciclaje, que se enmarcan en su apuesta por la formación continua de la red de distribución. En este sentido, los distribuidores Mirka tienen a su disposición un servicio continuo de asesoramiento y apoyo técnico. ◀

www.mirkaiberica.com

Glaserit demuestra su compromiso con la Formación Profesional volviendo a colaborar en las **Olimpiadas de Formación Profesional Spainskills**. La marca de **BASF Coatings** patrocina los perfiles de "Reparación de Carrocerías" y "Pintura del Automóvil". Cada Comunidad Autónoma celebra sus competiciones y los ganadores la representan en la final nacional. El pasado 18 de enero Andalucía inició este ciclo de competiciones cuyo objetivo es motivar a los estudiantes y apostar por las jóvenes promesas del mundo de la reparación y mantenimiento de automóviles. ◀

www.glaserit.com



Perito
de seguros

CENTRO ZARAGOZA

presenta 47 tipos de cursos de formación presenciales

Talleres

¿Qué curso necesitas?

En el Instituto de Investigación sobre reparación de vehículos, S.A., más conocido como CENTRO ZARAGOZA, trabajamos, entre otras acciones, para ofrecer los cursos de formación que todos los profesionales, relacionados con la reparación de los vehículos y con la seguridad vial, demandan.

Fruto de las sugerencias obtenidas de los más de 25.000 profesionales que se han formado en CENTRO ZARAGOZA y de nuestra experiencia en materia de formación, CENTRO ZARAGOZA presenta su nuevo y totalmente actualizado PROGRAMA DE CURSOS ABIERTOS PRESENCIALES DE FORMACIÓN, programados para el 1^{er} semestre de 2012.

Avance de los cursos presenciales que se impartirán en marzo, abril de 2012

DIAGNOSIS

CIRCUITOS Y SISTEMAS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS DEL AUTOMÓVIL

TECNOLOGÍA DEL AUTOMÓVIL

TÉCNICAS DE RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO (NIVEL INICIACIÓN)

REPARACIÓN DE CABINAS DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES

TECNOLOGÍA DEL AUTOMÓVIL (NIVEL INICIACIÓN)

SISTEMAS DE VALORACIÓN (BAREMOS)

DETECCIÓN DEL FRAUDE

PROCESOS DE SOLDADURA DE REPARACIÓN DE VEHÍCULOS

CONTROL DE COSTES DE DAÑOS MATERIALES DE VEHÍCULOS

RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO CON PEATONES (ATROPELLOS)

TECNOLOGÍA DEL AUTOMÓVIL (NIVEL MEDIO)

1 y 2 de marzo

6 y 7 de marzo
Del 12 al 16 de marzo

Del 19 al 22 de marzo
Del 26 al 28 de marzo
29 y 30 de marzo

Del 16 al 18 de abril
17 de abril

17 y 18 de abril
18 de abril

19 y 20 de abril
19 y 20 de abril

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

Más información:

CENTRO ZARAGOZA

Tel. 976 549 690

Fax. 976 615 679

cursos@centro-zaragoza.com

www.centro-zaragoza.com

CZ Pedrola

Ctra. Nacional, 232, Km 273
50690 Pedrola (Zaragoza)
ESPAÑA

CZ Alcañiz

Ctra. Nacional, 232, Km 141
Motorland-Technopark
44600 Alcañiz (Teruel)
ESPAÑA



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



5ª edición del Curso Superior Universitario de Peritación de Automóviles de CESVIMAP

Al perito de seguros se le demanda que dicte sobre las causas de siniestro, la valoración de los daños y otras circunstancias que influyen en la indemnización. Estos profesionales tienen que dominar la metodología de la peritación, los sistemas informatizados de valoración, la elaboración de informes periciales, las técnicas y métodos de reparación de vehículos...

El **Curso Superior Universitario de Peritación de Automóviles** de **CESVIMAP** proporciona al sector profesional métodos técnicos y teóricos de valoración. La parte on line capacita al alumno para acceder a responsabilidades profesionales, sin desplazamientos, ni horarios. La parte presencial, 20%, totalmente práctica, proporciona capacidades y herramientas para ejercer la profesión de perito con garantía. Está dirigido a titulados universitarios (especialmente ingenieros) o que actualmente cursen estos estudios, graduados en automoción (Grado Superior), profesionales que desarrollan su actividad laboral en el ámbito de la peritación o que deseen acceder y a todas aquellas personas que quieran dedicar su actividad profesional, como autoempleo, en el sector.

Asignaturas:

- Teoría del Seguro (1 ECTS)
- El seguro del automóvil (2 ECTS)
- Organismos y Convenios (2 ECTS)
- Aspectos judiciales y de la tramitación (2 ECTS)
- Reparación de automóviles: procesos de trabajo (3 ECTS)
- Otros Vehículos (2 ECTS)
- Técnica Pericial I (2 ECTS)
- Técnica pericial II (2 ECTS)
- Práctica pericial I (2 ECTS, presencial)
- Práctica Pericial II (2 ECTS, presencial)
- Conocimiento del taller como empresa (1 ECTS)

Esta 5ª edición tiene como promoción una

Tablet gratuita para quienes se inscriban con un único pago.

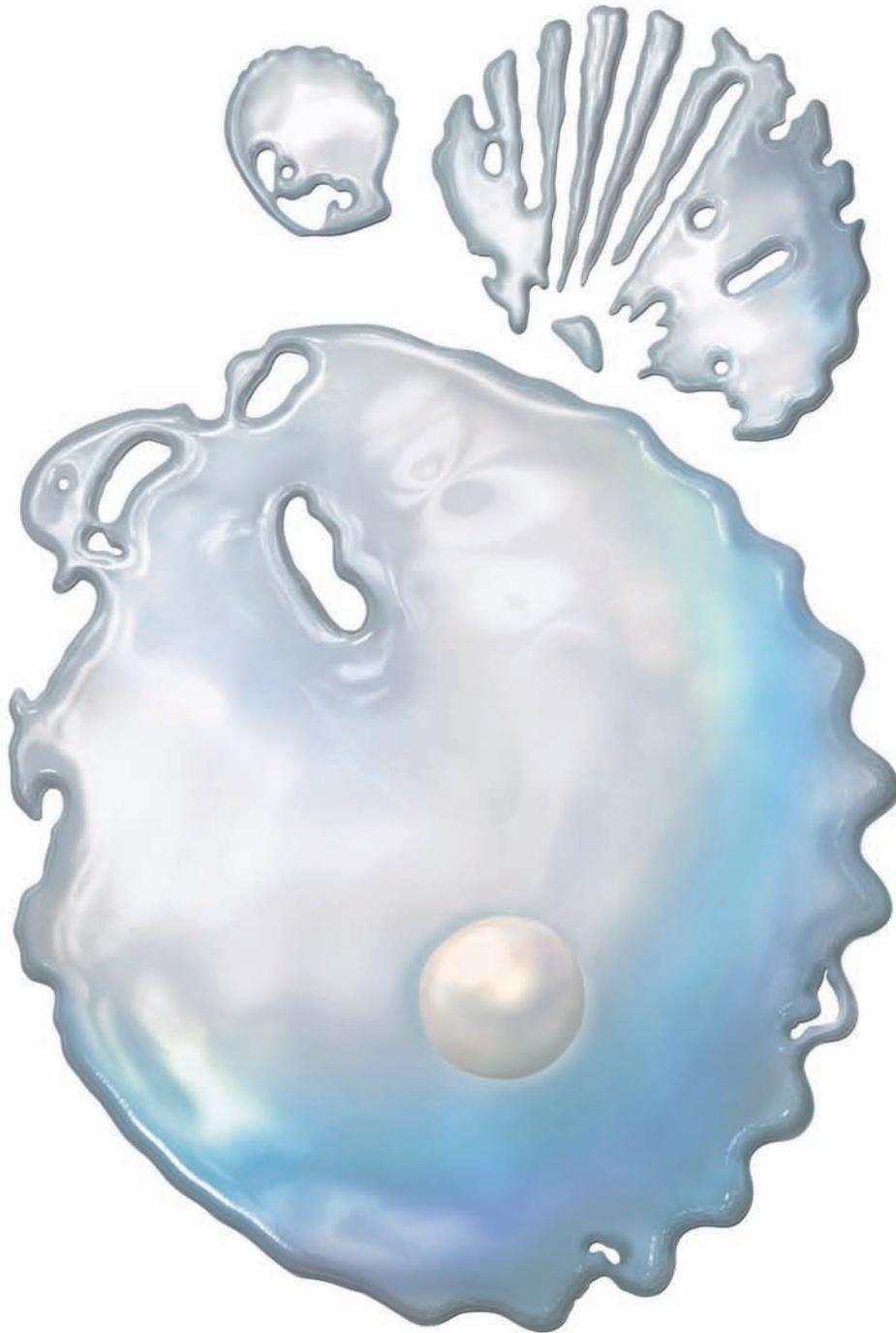
Avalado por la experiencia de CESVIMAP, es un título propio de la **Universidad Católica de Ávila** reconocido por la Asociación de Peritos y Comisarios de Averías, **APCAS**. Como afirma un antiguo alumno *"la formación de CESVIMAP agrupa la necesidad de una titulación con los contenidos teóricos y prácticos requeridos actualmente, es enormemente enriquecedor el aprendizaje conjunto entre personas de talleres, concesionarios, ingeniería, etc. Esta diversidad aporta prácticas con los distintos puntos de vista de las personas implicadas en una peritación, adelantándonos y preparándonos para la realidad de nuestro entorno laboral"*.



CESVIMAP

C/ Jorge Ruiz de Santayana, 05004 Ávila.
Tel: 920 206 300. Fax: 920 206 316
cesvimap@cesvimap.com www.cesvimap.com

EXCELENTES RESULTADOS DE COLOR.



Para un repintado rentable, elija Standox. Como líder europeo en tecnología de reparación de automóviles, Standox le ofrece una completa gama de productos innovadores, desde materiales de preparación fáciles de usar hasta la más avanzada tecnología de base bicapa. De este modo, le aportamos una sólida base para el éxito de su taller. Además, como nuestros productos ya cumplen los estándares futuros de calidad y protección medioambiental, Ud. puede mirar hacia el futuro con confianza. Cuando se trata de asegurar el éxito de su negocio, Standox le ofrece los mejores resultados. Más información en www.standox.es/standoblue

STANDOX
El arte del pintado.



LOS PASADOS 1 Y 2 DE MARZO TUVO LUGAR EN LA CALDERONA SPA SPORT & CLUB RESORT, EN LA CIUDAD DE BÉTERA (VALENCIA)

V Convención pro&car: "Más grupo que nunca"

Están a punto de lanzar una marca propia de pintura, crear un almacén regulador y les falta poco para cubrir toda España

La V Convención de pro&car, bajo el lema: "Más grupo que nunca" se llevó a cabo en el resort deportivo La Calderona de Bétera (Valencia), iniciándose con algo que empieza a cundir en los eventos del sector: el jueves día 1 se celebró un partido de fútbol entre los asociados de pro&car y los representantes de la prensa, el cual finalizó con empate que dejó más que satisfechos a los dos equipos. El viernes día 2, a partir de las 8.30 se inició la jornada de trabajo. Hasta las 11.30 de forma exclusiva para los asociados en la que se trasladó información interna a los integrantes del grupo.

Coherencia y compromiso

Pro&car, tal como informaba el gerente, Sergio Salinas, en su intervención en abierto, cuenta con 30 empresas, integrándose nuevas compañías este año, con un ámbito nacional (Cuenca, Ciudad Real, Albacete y Badajoz son las únicas plazas en las que no están presentes). A partir de este momento, se plantean consolidación, establecer una marca propia de pintura (algo que está en la fase final y que cristalizará en marzo-abril), crear un almacén regulador y luchar en el mercado. También se mencionó el fin de relaciones con 3M

España a favor de su propia marca. Salinas pidió a los asociados "coherencia en sus acciones y en su adscripción al grupo, y que sigan demostrando su compromiso"

Problemas del sector de la carrocería, vistos desde ARPA

Posteriormente, tuvieron lugar dos interesantes ponencias, la primera a cargo de Miguel Ángel Cuerno, presidente de ARPA, que dio a conocer a los asistentes los proyectos desarrollados por la asociación:

- **Importaciones paralelas:** frente común para informar a los fabricantes de pintura y poder competir, no rebajar el precio completo de todo el catálogo, sino analizar precios de los importadores y rebajar precios en los tramos o referencias más sensibles.
- **Compañías de seguros (AXA y Direct Seguros):** ARPA lucha por aliviar la presión de las aseguradoras sobre el taller de pintura. Propone reunirse con los fabricantes de pintura para hacer frente común contra las prácticas extorsionadoras aseguradoras. Informando de que en su reunión con el secretario de industria le confirmaba que no habrá ley de contratos de distribución, con la indefensión que eso supone para el sector de distribución en general y de pintura

en particular, animando a todos los presentes a participar más activamente de asociación para luchar por los intereses sectoriales.

Motivación, clave

La segunda ponencia corrió a cargo de Antonio Sánchez, director general del Grupo SEC, el cuál hizo una intervención que, basándose en imágenes del cine, la historia de Mario Capecchi, nobel de medicina pero mendigo en su infancia, que rezaba sobre la importancia de la motivación para la mejora del desempeño y del devenir de las empresas. Según Sánchez, hay que saber divertirse en lo que trabajamos. Humildad en lo que sabemos para seguir aprendiendo cada día, explicando algunos de los conceptos y formulando que Talento= competencia + compromiso.

Para Sánchez, Motivación es el valor que damos a las cosas por la expectativa que ocurran. Y no es nunca externa, siempre nace de nosotros.

Elementos básicos de la motivación:

- 1 Deseo de actividad, de hacer cosas
 - 2 Influencia positiva, capacidad de convertirse en un modelo
 - 3 Deseo de trabajar en equipo
 - 4 Deseo de hacer las cosas bien (empezar por buscar la excelencia en nosotros mismos y sólo así lograremos el reconocimiento de nuestro trabajo)
 - 5 Deseo de alcanzar logros, retos, superarse.
 - 6 Deseo de autorealizarse: todo lo que construimos en la vida sirve para algo.
- Y lanzó una propuesta fácil para cambiar las cosas: seguir siendo como niños.

Premios

Una vez finalizada la jornada, todos los asistentes pudieron degustar un almuerzo típico de la zona. Posteriormente, y para finalizar la V Convención se entregaron los siguientes reconocimientos:

Al compromiso: Vallesanauto

Ranking compras producto pro&car:

1º Clasificado: Recambios Segorbe

2º Clasificado: Perchán

3º Clasificado: Grupo Prasa



Foto de familia de los asistentes a la convención.



Antonio Sánchez, en su conferencia sobre motivación.



Sergio Salinas, gerente de proctcar.



Un aspecto de la sala durante la convención.



Miguel Ángel Cuerno, presidente de ARPA, dando a conocer las problemáticas del sector de la carrocería.



Vallesanauto, premio al compromiso.



Recambios Segorbe, premio al primer clasificado por compras.



Perchán, premio al segundo clasificado por compras.



Grupo Prasa, premio al tercer clasificado por compras.



El partido de fútbol, como previo a la convención.



Degustando la gastronomía de la zona en el almuerzo...

El sistema base agua *Permahyd Hi-TEC* de *Spies Hecker* es una novedad revolucionaria en términos de rendimiento y facilidad de uso. La marca alemana de repintado presentó estas elevadas prestaciones a un centenar de profesionales de chapa y pintura canarios en una jornada en la que colaboró *GB Herg*, distribuidor de *Spies Hecker* en Canarias, y la asociación de talleres *ASINTRA*.



Spies Hecker, GB Herg Canarias y ASINTRA organizaron una jornada para explicar a los talleres canarios las características y prestaciones del nuevo sistema base agua *Permahyd Hi-TEC*.

EN ELLA EXPLICÓ LA TECNOLOGÍA HI-TEC A MÁS DE CIEN TALLERES DE LAS ISLAS

Jornada técnica de Spies Hecker en Canarias

El recientemente inaugurado **Auditorio Adán Martín** de Tenerife (obra de Calatrava) acogió el pasado mes de enero una **jornada técnica** en la que **Spies Hecker** y su distribuidor en Canarias **GB Herg** dieron a conocer a un centenar de profesionales del repintado canarios las ventajas, prestaciones y modo de uso de su nuevo sistema base agua **Permahyd Hi-TEC**. Colaboró activamente en la organización de esta jornada **ASINTRA**, la Asociación Industrial de Talleres de Reparación de Automóviles de Santa Cruz de Tenerife.

Rendimiento sin parangón

Durante la jornada, los asistentes comprobaron las ventajas de la nueva tecnología **Permahyd Hi-TEC**, que facilita la aplicación manteniendo los resultados fiables que siempre han caracterizado a los productos y sistemas de **Spies Hecker**. El sistema base agua **Hi-TEC** ofrece, además, resultados fiables y ahorros, tanto en tiempo como en materiales y mejora la res puesta de color notablemente.

El sistema **Permahyd Hi-TEC** toma como base una **tecnología híbrida patentada de pintura bicapa al agua** que proporciona acabados óptimos con un efecto totalmente uniforme mientras que su alto contenido en pigmentos genera un alto poder cubriente. Los básicos **Hi-TEC** se pueden combinar con un nuevo endurecedor **Permahyd** obteniendo unos buenos acabados en el pintado de interiores y en sistemas multicapa.

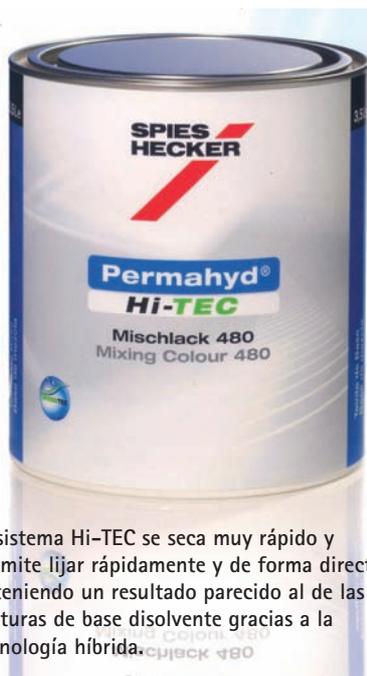
Como complemento a este sistema base agua, **Spies Hecker** ha lanzado un nuevo **aditivo**, el **WT6050/WT6051**. Éste, permite ajustar la viscosidad del **Permahyd Hi-TEC** en función de sus condiciones de trabajo para que la aplicación sea más fácil y rápida. La facilidad de aplicación y elevada fluidez son fruto de su gran extensibilidad mientras que la estabilidad sobre superficies verticales y la opacidad son otras de sus virtudes las cuales permiten que el sistema se aplique en una sola operación, sin necesidad de evaporación intermedia ni esperas innecesarias. Precisamente los técnicos de **Spies Hecker** han dado prioridad a la cuestión de la evaporación. El **Hi-TEC** se evapora rápidamente para poder seguir reparando. Después de la evaporación, el pintor ya puede limpiar

el objeto, eliminar las partículas de polvo o lijar la superficie con el consiguiente ahorro de tiempo.

El desarrollo de otros nuevos productos sirven para incrementar el rendimiento del **Permahyd Hi-TEC**. Un nuevo **aditivo**, el **1050**, se aplica sin diluir en la zona de transición y, acto seguido, se aplica la base bicapa **Hi-TEC** directamente sobre la película todavía húmeda del aditivo. El resultado es que se garantiza un acabado uniforme a la vez que se reduce la pulverización logrando así un acabado imperceptible. Por su parte, un **endurecedor**, el **3080**, permite reproducir de forma fiable cualquier color de origen y asegura un secado completo de la capa intermedia y una alta resistencia química y mecánica. **Spies Hecker** también ha desarrollado unos **pigmentos de aluminio** que crean un efecto uniforme en todos los colores metalizados y perlados. Los colores **Hi-TEC** se reproducen con exactitud obteniendo resultados idénticos al del patrón original, independientemente del tipo de pistola o técnica de aplicación utilizada.

Homologado por los principales fabricantes de automóviles

Sergi Blanc, director de **Spies Hecker** en España, explicó a los asistentes que "*la tecnología **Permahyd Hi-TEC** ya ha sido homologada por los principales fabricantes de automóviles y es el desarrollo más importante de **Spies Hecker** de los últimos tiempos ya que marca un antes y un después en nuestra oferta de productos base agua y es el pilar de nuestro éxito para la próxima década*". Este nuevo sistema base agua proporciona, aparte de un



El sistema **Hi-TEC** se seca muy rápido y permite lijar rápidamente y de forma directa obteniendo un resultado parecido al de las pinturas de base disolvente gracias a la tecnología híbrida.

Algunos pintores disfrutan ya de una nueva dimensión.



Permahyd®
HI-TEC

El nuevo sistema base agua de Spies Hecker Permahyd® Hi-TEC Serie 480 establece nuevos estándares de rapidez, facilidad de aplicación y versatilidad. Visítanos en www.spieshecker.es/Hi-TEC y conoce la nueva dimensión del repintado.



Spies Hecker – más cerca.



www.spieshecker.es/Hi-TEC



El Permahyd Hi-TEC saca el máximo partido en el laboratorio de color a herramientas Spies Hecker de última generación como el espectrofotómetro ColorDialog o el programa informático CR Plus.

óptimo acabado, ahorros notables en tiempo y en materiales y mejora la respuesta de color.

Por su parte, **Blas Hernández**, socio de GB Herg Canarias, confirmó la buena acogida del Permahyd Hi-TEC: *"el producto ha tenido una excelente acogida y posiciona a nuestros clientes a la vanguardia del sector"*. Así mismo mostró su satisfacción por cómo se desarrolló la jornada técnica: *"el acto ha sido todo un éxito de participación ya que contamos con la presencia de los principales talleres de la isla superando los cien invitados"*.

Las altas prestaciones y elevado rendimiento del sistema base agua Permahyd Hi-TEC confirma la capacidad de trabajo y desarrollo de Spies Hecker, actualmente uno de los proveedores líderes de soluciones de repintado del automóvil. Afincada en Colonia (Alemania) y con 125 años de experiencia, esta firma proporciona a sus clientes de más de sesenta países las últimas tendencias en tecnología del repintado y formación. ◀

www.spieshecker.es / www.gbherg.es



En la imagen, el equipo de Spies Hecker y GB Herg.



Más de cien profesionales canarios del repintado conocieron en profundidad el sistema base agua Permahyd Hi-TEC.

Los productos de enmascarado, por su condición de usar y tirar, se consumen mucho en los talleres de carrocería y pintura y en sus distintas variantes. Varios son los proveedores a pesar de que en los últimos tiempos ha disminuido su venta como consecuencia de que ha bajado la siniestralidad y muchos conductores, a causa de la crisis, no pueden acudir al taller a reparar los golpes de la carrocería de sus vehículos. Veamos qué proponen algunos de estos proveedores.

PRODUCTOS DE ENMASCARADO PARA EL TALLER DE CHAPA Y PINTURA

Catálogo 2012



3M ESPAÑA

Madrid. Delegación en Barcelona. Este fabricante conocido mundialmente proporciona una extensa gama de anexos para los talleres de chapa y pintura. En materia de productos de enmascarado, propone varias familias y sub-marcas como las cintas *Scotch* o el *Dirt Trap* pero todas bajo el paraguas de la marca *3M*. La gama 3M de enmascarado cubre cualquier tipo de necesidad, por citar algunos ejemplos, la cinta de enmascarar 2328 destaca por su adherencia, conformabilidad, limpieza y definición de los bordes y la de alto rendimiento 3434 aporta una excelente resistencia a disolventes y al agua, sin perder sus propiedades a alta temperatura (110°C). Otra cinta, la 06800 de transición suave permite pintar y aplicar barniz con un solo enmascarado atenuando el escalón y consiguiendo un borde prácticamente perfecto. En cuanto a burletes, los de 13 y 19 milímetros tienen gran aceptación en el mercado mientras que el nuevo burlete plus 50421 de 21 milímetros y diseño tubular aporta una versatilidad y capacidad superior. También merece especial mención el plástico de enmascarado en su versión con cinta incorporada o como funda completa, que es fácil de cortar y garantiza una absoluta estanqueidad. Dentro de esta línea destaca la funda "Premium" anti-humedad y con resistencias de hasta 120°C lanzada recientemente. Para las operaciones de soldadura, 3M propone un papel de enmascarado autoadhesivo que soporta impactos de partículas incandescentes sin arder y protege cristales y superficies verticales mientras que una manta de soldadura ignífuga ofrece una mayor protección incluso para tapicerías. Sus últimos lanzamientos son el atrapa partículas *Dirt Trap*, que protege la cabina de pulverizaciones y atrapa partículas y salpicaduras en el aire en aras

Vehículo protegido con soluciones de enmascarado 3M. Muchos son los productos de enmascarar propuestos por esta reputada marca, el último, el atrapa partículas *Dirt Trap*.

de un pintado más limpio y libre de motas y la cinta de enmascarado 3030, también especial para base agua, con gran capacidad de soporte y retirado sin restos hasta 100° y cuyo bajo espesor le permite obtener una línea de pintura muy fina.

AUTO SYSTEMS ESPAÑA

Sant Joan Despí (Barcelona). Firma importadora de la marca *Automask* cuya gama de enmascarado abarca fundas cubreasientos, cubre coches y cubre neumáticos para el pintado de llantas. Destacan las fundas cubre coches de 4x150, 4x300 y 6x150 metros en polietileno de alta densidad de nueve micras de espesor. Su última novedad también merece especial mención, se trata de la funda cubre coche de 4x150 metros específica para equipos infrarrojos *Symach*, capaz de resistir temperaturas de hasta 130°C.

AUTOBRILLANTE

Loeches (Madrid). Empresa distribuidora de productos de limpieza para el automóvil, consumibles de taller, accesorios para el automóvil y vestuario laboral. Su cartera de productos incluye varias marcas del mercado de la carrocería y pintura como *Miarco*, *Nordpack*, *Promask* o *Colad* (esta última desde 2011). A través de ellas pone a disposición del taller productos de enmascarado como papel, film, cinta, film+cinta, burletes, cinta de doble cara y cinta americana. Los productos *Colad* se erigen como los más relevantes de toda la oferta, por calidad, confianza y economía según la firma madrileña. Dentro de la gama *Colad* sobresalen las nuevas cintas de enmascarar *Aqua Dynamic* 80° y 130°. Ambas contienen un filo de pegado preciso, proporcionan una excelente adhesión, tanto en goma como en metal, se retiran fácilmente, no dejan residuos y se presentan en tamaños de 19 a 50 milímetros.

Cinta de enmascarar *Colad Aqua Dynamic* 130°C. Destaca por su excelente adhesión y no deja residuos.



BLACKNORD

Vigo (Pontevedra). Bajo marca *Blacknord* vende exclusivamente a distribuidores varios productos, entre ellos, papel de enmascarado, film de paletizar, plástico de enmascarar con y sin cinta capaz de resistir temperaturas de 110°C, plástico de enmascarar resistente hasta 180°C para cabinas, burlete, cinta, protector de volante, etc. Los últimos productos en incorporarse a la gama de enmascarado son el plástico de enmascarar para cabinas, una cinta magnética para sujetar el plástico en las cabinas y una tela para proteger durante la soldadura y el pulido. El plástico resiste temperaturas de hasta 180°C y se puede usar en cabinas de pintura con placas radiantes o endotérmicas. Se presenta en la medida 50x2,10 metros. En cuanto a la cinta magnética, está pensada para sujetar el plástico en las cabinas y está a disposición en la medida 2x40x1.000 milímetros. La tela para proteger en las operaciones de soldadura y pulido está disponible en aluminio o en plástico y también protege las partes plásticas expuestas al calor de los infrarrojos. Disponible en la medida 10x1,18 metros, tiene un espesor de 0,2 milímetros, es ignífuga y la capa de aluminio es de 60 micras.



La oferta de *Blacknord* en enmascarado abarca desde papel y film hasta plástico con y sin cinta, burlete o protectores de volante.



Burlete de enmascarar Bossauto. La firma de la Roca del Vallès es una referencia en este producto a nivel mundial, tanto por calidad como por oferta.



BOSS AUTO IMPORT

La Roca del Vallès (Barcelona). Firma referencia en la fabricación de burlete, cuenta con destacadas marcas de enmascarado como la *Masking 80°C* o el burlete *Xpress Foam*. Pero la gama de enmascarado *Bossauto* es mucho más amplia al ofrecer burlete de entre 13 y 19 milímetros, cintas de enmascarar de 80°C, cinta de papel de arroz, cintas de perfilar, bobinas de film de 4x150 metros y 4x300 metros para todo tipo de protección, film con cinta adhesiva en toda la gama de anchos y bobinas de papel Kraft carrocerero de 40 gramos en todo el rango de anchos. Como no podía ser de otra manera, el burlete es el producto "estrella" al ser fabricación propia y con unos altos estándares de calidad. Las principales características del burlete fabricado por esta empresa catalana son que cuentan con una tira de espuma adhesiva para proteger los cantos de puertas, maleteros, capós y otras aberturas del vehículo por lo que protegen el vehículo antes y durante el pintado al actuar como barrera contra la penetración de polvo o pintura en el interior. Se suministra en cajas individuales en tiras de 10x5 metros x 13 milímetros o de 7x5 metros x 19 milímetros. Fácil y rápido de aplicar, este burlete facilita el proceso de reparación. Lo último de Bossauto en materia de enmascarado es la bobina de film de enmascarar HDPE de 4x300 metros. Se trata de un film de enmascarado electroestático que protege las zonas del vehículo que deberán permanecer cubiertas durante el proceso de pintado del vehículo. Se beneficia de un tratamiento exterior de corona para asegurar un buen anclaje de la pintura sobre el plástico y su formato con el doble de metros permite reducir los costes de producción para ser comercializado a un precio competitivo.

CAR REPAIR SYSTEM

Atarfe (Granada). Fabricante y distribuidor de productos para la preparación, mantenimiento y reparación de carrocerías del automóvil, todos sus productos se comercializan bajo marca propia *Car Repair System* y en productos de enmascarado cuenta con cinta de 19, 25, 38 y 50 milímetros, burlete de espuma de 13 y 18 milímetros, film de enmascarar con cinta y en rollo para cubrir carrocerías completas y cintas de perfilar y de alta resistencia. Mención especial merece el film con cinta de enmascarado ya que la firma granadina lo fabrica usando film de 10 micras tratado específicamente para soportar cualquier sistema de repintado. A este film le incorpora una cinta también de fabricación propia de 25 centímetros de ancho para garantizar la mejor fijación. Su última novedad, sin embargo, es una cinta naranja de alta resistencia especialmente indicada para el enmascarado de zonas difíciles. Al ser impermeable, aguanta sobrecargas de pintura y resiste el contacto con los desengrasantes base agua por lo que protege durante todo el proceso de repintado.



Plástico de enmascarar Colad, marca fabricada por EMM, firma de referencia en el mercado de anexos y cuya amplia oferta en enmascarado cubre cualquier tipo de necesidad.

E.M.M. ESPAÑA

Madrid. El diseñador y fabricante de anexos para el pintor del taller de carrocería y pintura es un actor imprescindible de este mercado gracias a la calidad y oferta que proponen sus marcas *Colad*, *Hamach*, *Ronin Tools* y *Tander*. En enmascarado no es una excepción al disponer de una extensa gama de productos: plástico de enmascarar de 4x300 metros y 6x100 metros, plástico de enmascarar aparejo de 3,8x300 metros, papel de enmascarar de 40 y 50 gramos en rollos de 450 y 300 metros respectivamente, fundas cubre ruedas y cubre asientos, plástico con cinta, cinta de perfilar, burlete, cinta de enmascarar de 80°C, la cinta *Aqua Dynamic* de 130°C, cinta *Stegoband* precortada, carros portarrollos para plástico y para papel, cuchillas magnéticas para plástico, etc. Huelga decir que esta basta oferta cubre las necesidades de cualquier tipo de taller de chapa y pintura. Desde la firma de origen holandés subrayan el valor de algunos productos específicos como el plástico de enmascarar de 4x300 metros que, complementado con el carro portarrollos y la cuchilla magnética, conforman un útil kit para el taller. El plástico es muy efectivo en su misión al contar con electricidad estática, ser pintable, transparente y espeso (10 micrones). En él, la pintura y el barniz se adhieren en toda la superficie y no se desprenden al retirarlo. Con el carro se mejoran los tiempos de preparación al conseguir que una sola persona realice el trabajo de enmascarado mientras que la cuchilla magnética proporciona un corte fácil y limpio. También destaca la nueva cinta *Aqua Dynamic* 130°C. Ésta se presenta en color verde brillante en un rollo de 50 metros y está especialmente diseñada para pinturas base agua. Proporciona una excelente adherencia a diversas superficies como gomas y acero,



Lámina de enmascarado Aquafit de la marca Wondermask fabricada por Horn Et Bauer. Es el producto "estrella" de este fabricante alemán.

resiste temperaturas de hasta 130°C, es fácil de retirar, no deja residuos y tiene un perfil muy fino.

HORN & BAUER IBÉRICA

Mataró (Barcelona). Importador en España del fabricante alemán *Horn Et Bauer* que opera en el mercado de enmascarado con marcas como Horn Et Bauer HDPE Masking Film, Aquafit, Wondermask o Lite. Su oferta centra en film de todas las tipologías, HDPE y plásticos especiales y de alta temperatura. Su producto "estrella" es el *Aquafit* de la marca Wondermask, una lámina que puede ser utilizada en reparaciones con pinturas base agua y con pinturas que cumplen con la normativa VOC. Esta lámina no deja marcas ni velados cuando se utiliza en coches con superficies húmedas, su transparencia azulina permite ver los contornos y líneas del vehículo mejorando así la eficacia del corte, su tratamiento estático permite que se adhiera a las superficies evitando que se introduzca polvo y neblina del pintado y se presenta con un alto poder absorbente de la pintura, lacas y aparejos al agua conforme VOC y con una gran capacidad impermeable a lacas y aparejos gracias a sus micro poros. Así mismo, es resistente al calor hasta 110°C de temperatura. Se presenta en un práctico sistema de cajas dispensadoras y está disponible en medidas que van de los 25 hasta los 600 centímetros en rollos de entre 100 y 1.200 metros.

PRO&CAR

Paterna (Valencia). Central de Profesionales Carroceros Pro&Car es una central de compras que bajo marca propia *Pro&Car* ofrece a sus talleres miembros una extensa gama de productos y soluciones, entre ellas productos de enmascarado como papel, cinta creppe, plástico con cinta, burletes, rollos de plástico, cubre ruedas, etc. Esta línea, como ya hemos apuntado, destaca por su relación calidad-precio y la gama propuesta cubre las necesidades de cualquier tipo de taller de chapa y pintura. Puesta en marcha hace cuatro años, Pro&Car es una asociación que engloba a los distribuidores más importantes de productos auxiliares para la reparación de carrocería y pintura. Además de una distribución nacional, proporciona asesoramiento directo por parte de sus profesionales además de una extensa gama de productos actualizada permanentemente.



Burlete y cinta de enmascarado Pro&Car, marca del grupo de compras del mismo nombre.

RENAULT ESPAÑA COMERCIAL

Madrid. Para los profesionales de los talleres de carrocería y pintura, la compañía automovilística francesa ofrece una amplia gama de productos comercializados bajo marca *Ixell* y desarrollados con los estándares más altos de calidad. La oferta en enmascarado es amplia, contempla desde papel y film de enmascarar hasta fundas multiusos pasando por soluciones de protección de la cabi-



Cintas de enmascarar Ixell, marca que proporciona variantes estándar, para pinturas base agua, para parabrisas o las de precisión Spécifil.

na, una gran variedad de cintas, burlete, elementos para la protección de alfombras o productos ligados al enmascarado como carros o dispensadores. De entre toda esta oferta sobresale la línea de cintas de enmascarar, muy completa para adaptarse a todos los tipos de enmascarados y a las distintas tecnologías de pintura. Así, podemos elegir cintas Ixell como las estándar, una cinta específica para pintura hidrodiluyente (SP hidro), dos variantes específicas para parabrisas y cintas de enmascarar de precisión (Spécifil). Las estándar son imprescindibles para los enmascarados antes de aplicar la cinta de enmascarado de acabado. Ixell propone tres familias de cintas estándar en función de su resistencia, de hasta 60°C, resistencia superior a 80°C y resistencia a alta temperatura de 110°C. La cinta para pintura Hidro destaca por su resistencia a los productos hidrodiluyentes, disolventes y al calor, su bajo espesor evita sobreespesores de la pintura y su gran flexibilidad permite el enmascarado de ángulos agudos en las zonas de los contornos de los cristales o las empuñaduras de las puertas. El rasgo distintivo de las cintas Spécifil es la resistencia al desgarro por lo que está especialmente indicada para el enmascarado de bandas de decoración, anagramas o plásticos no pintados.

ROBERLO

Riudellots de la Selva (Girona). Fabricante de productos químicos con gran presencia internacional (posee delegaciones en Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Países Bajos, Argentina y Brasil), pone a disposición de los profesionales de la chapa y el repintado un amplio elenco de productos de enmascarado comercializados a través de las marcas *Robtape*, *Robplast*, *Robfilm* y *Robfoam*. La cinta de enmascarar Robtape destaca por su alta resistencia y se presenta en medidas de 19, 25, 38 y 50 milímetros con resistencia a temperaturas de 80°C. El Robplast es un plástico de enmascarar con cinta fácil de cortar y colocar e incorpora un tratamiento electrostático para adherirse perfectamente a la superficie. Está disponible en formatos 34, 90, 120, 180 y 360 centímetros por 22,5 metros. En cuanto a la bobina de plástico para enmascarar, también proporciona



Burlete Robfoam y cinta Robtape de Roberlo. La cinta es su última novedad y destaca la calidad y resistencia que proporciona.

una sencilla colocación y óptima adherencia, se presenta en color blanco para proteger las partes plásticas y es puede elegir entre las medidas 13mmx50m y 19mmx35m. También dispone de papel de enmascarado, el *Robpaper* que cuenta con un amplio número de medidas: 300, 450, 600, 900, 1.100 y 1.200 milímetros por 400 metros. El producto de enmascarado Roberlo más novedoso es la cinta Robtape, que da un paso adelante en materia de calidad y competitividad. Aprovechando este lanzamiento la firma catalana ha renovado su imagen, más fresca, actual y adaptada a la realidad del mercado.

SAINT GOBAIN ABRASIVOS

Berrioplano (Navarra). La sucursal española de esta multinacional fabricante y distribuidora de la marca *Norton* pone a disposición del mercado soluciones de enmascarado como las cintas Auto Premium, cinta de perfilar azul, papel de enmascarar Kraft, plastifilm, cinta americana, de doble cara, cinta de exteriores, de aluminio, cinta levantagomas, etc. Dentro de esta gama sobresalen las cintas adhesivas, por su calidad y prestaciones y, entre ellas, la de espuma de doble cara y la de aluminio. La primera es específica para las reparaciones de chapa y pintura y se presenta con una espuma de alta densidad recubierta con un acrílico altamente resistente que proporciona una adherencia instantánea por presión en plásticos, metal, vidrio y pintura y se adapta bien a superficies irregulares. Así mismo, no absorbe la humedad y se mantiene flexible, tanto a altas como a bajas temperaturas. Por lo que respecta a la cinta de aluminio, protege de forma eficaz las superficies del calor y de los infrarrojos así como de la intemperie y de la humedad y está especialmente indicada para proteger las superficies antes de



Elenco de cintas Norton, la marca de Saint Gobain. Dentro de ellas, destacan las variantes de espuma con doble cara y de aluminio.

SEICAR SOLUTIONS

Aduna (Gipuzkoa). Es el distribuidor a nivel nacional e internacional de los productos para el taller de carrocería y pintura *Seicar* y también importa y distribuye marcas como *Moldex*, *Slig* o *B-Tec*. La gama de enmascarado se comercializa bajo marca *Seicar* e incluye una buen número de variantes: cubre asientos de plásticos, cubre volantes, cubre suelos de papel, film, papel, fundas cubre coches, cintas, foam redondo y adhesivo de doble perfil, etc. Varios productos merecen especial mención, por ejemplo, el film de enmascarar pintable *Sei Mask* disponible en anchuras de hasta 6 metros para el enmascarado de monovolúmenes y todo terrenos; la funda cubre coches *Car Cover*, preformada para la protección y conservación del vehículo en el taller; el film de enmascarar *Sei Protect* con cintas de 19 y 25 milímetros o el *Paper Mask*, papel de enmascarar de 40 gramos disponible en medidas que van de los 15 a los 120 centímetros. Dentro de la línea de cintas de en-

mascarado, la *Trim Mask* es un modelo universal para perfiles de goma de altas prestaciones para enmascarar todo tipo de gomas que perfilan las lunas y cristales del automóvil. Son especialmente finas (9 y 11 milímetros) y pre-cortadas cada 42 mm para facilitar el corte manual. Capaz de resistir hasta 150°C de temperatura, no deja restos de adhesivo y es muy resistente al agua. Otro producto destacado es el *Perfect Foam*, un foam adhesivo de doble perfil y doble función: hermético protegiendo de la pulverización y perfilar el repintado para conseguir un óptimo acabado. Se presenta en formato 11mmx25m. La última novedad *Seicar* en enmascarado es la cinta verde 120°C la cual destaca por sus prestaciones al ser ideal para el enmascarado de gomas, no deja restos de adhesivos y mantiene la adherencia en las superficies repintadas con base agua.



Cintas de enmascarado Seicar. La de color verde es la última novedad. Capaz de resistir temperaturas de 120°C es ideal para el enmascarado de gomas.



PÁGINAS WEB DE INTERÉS

- www.3mreparacionautomovil.com
- www.adparts.com
- www.autobrillante.com
- www.autosystems-iberia.com
- www.bernardocenarro.com
- www.better-protection.com
- www.blacknord.com
- www.bossauto.com
- www.carrepairsystem.eu
- www.carsystemspain.com
- www.coplast3.com
- www.emm-automotive.com
- www.europart.es
- www.exfasa.es
- www.fondomovil.com
- www.horn-bauer.es
- www.improtec.net
- www.ixell.com
- www.miarco.es
- www.proandcar.com
- www.renaultservicios.es
- www.roberlo.com
- www.sagola.com
- www.saint-gobain-abrasivos.com
- www.seicar.net
- www.shop.berner.eu
- www.spanesi.es

CARACTERÍSTICAS Y PECULIARIDADES EN SU REPARACIÓN

Renault llevó a cabo una renovación del modelo Twingo. Materiales específicos, acabados y diseños particulares para la protección de peatones en caso de atropellos, hacen del Renault Twingo II un coche urbano, cómodo y atractivo.

Renault Twingo 2008



El Twingo se fabrica en Eslovenia, en la fábrica de Novo Mesto, bajo los estándares de calidad de Renault, disponible únicamente en carrocería tres puertas y homologado para cuatro pasajeros.

Identificación

La placa del fabricante, que a su vez contiene la placa oval, se encuentra situada en el pilar central derecho, aporta información sobre tipo de pintura, número de fabricación, tipo de vehículo o nivel de equipamiento.

El número de bastidor se encuentra troquelado en la travesía del asiento delantero derecho, se accede a él a través de un registro en la moqueta. También va ubicado en una placa bajo el parabrisas, en su parte inferior derecha.



Localización de la placa de fabricante

Carrocería

El Twingo utiliza la plataforma del Clio II, de menor peso que la plataforma actualmente utilizada por el Clio III. También comparte con el Clio II los trenes rodantes, los frenos, según versiones, y la arquitectura eléctrica multiplexada.

Una característica particular es el empleo de soldadura láser para la unión del techo. Es un tipo de soldadura rápida, con una aportación de calor limitada, sin necesidad de pestañas de unión, y aporta un acabado estético que no necesita moldura embellecedora. En el taller es imposible reproducir esta soldadura, con lo que su sustitución se lleva a cabo con un adhesivo estructural bicomponente, realizándose el acabado final con un sellador para carrocería. Se realiza el acabado final con un utillaje especial constituido por unas varillas.



Útil para el acabado del sellador del techo



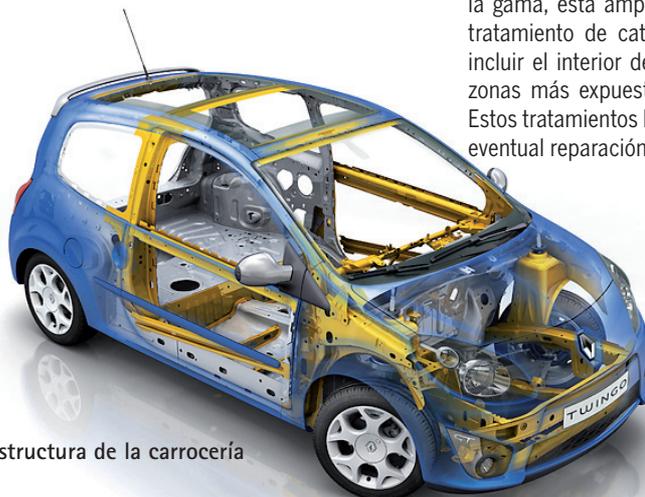
Techo panorámico

que se pueden retirar de modo manual). El techo panorámico va atornillado a la carrocería a través de las dos guías metálicas.

El frente está compuesto por una travesía central superior y dos alojamientos de faros unidos, entre sí y a la carrocería por medio de tornillos.

Las aletas delanteras son de material plástico PPE/PS (Noryl®). Los puntos de control de la carrocería son simétricos, tanto en la parte delantera como en la trasera.

La garantía anticorrosión, como en el resto de la gama, está ampliada hasta los 12 años. El tratamiento de cataforesis se incrementa, al incluir el interior de los cuerpos huecos y las zonas más expuestas a un ataque corrosivo. Estos tratamientos hay que restaurarlos en una eventual reparación.



Estructura de la carrocería

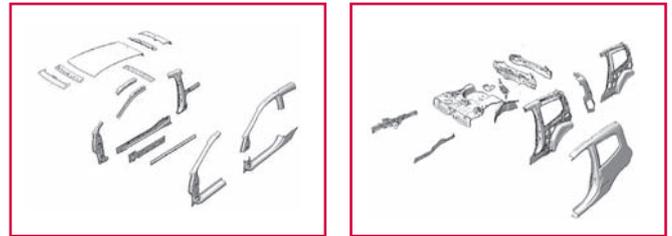
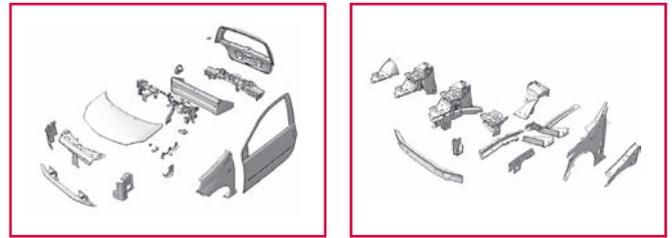
Novedades en reparación

Para la reparación de cableados eléctricos se suministra un maletín con herramientas y materiales específicos; destacan los manguitos termo-retractiles autosoldables y los de engastar, además de conectores universales con los cables, listos para sustituir los conectores dañados.

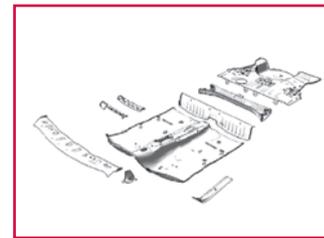
También permite la reparación de líneas sensibles, como el cableado multiplexado o los conectores del airbag, aunque estas reparaciones requieren personal debidamente formado.

Otras de las características para la reparación de este modelo son:

- El reglaje de la cerradura del capo requiere el desmontaje del paragolpes.
- La rejilla del paragolpes delantero (tanto la inferior como la de calandra) van unidas a éste por soldadura plástica, que será necesario destruir para su sustitución. Para colocar de nuevo esta rejilla, existen grapas específicas suministradas como recambio.
- El impermeabilizante del guarnecido de las puertas es de un solo uso, y también uso las gomas contorno del marco de las puertas.
- La rejilla torpedo requiere que se sustituya la banda de espuma para mantener la estanquidad al agua cada vez que se desmonte. También han de ser sustituidas las grapas de anclaje
- Los tornillos de fijación de enrolladores y hebillas de anclaje de los cinturones requieren ser sustituidos siempre que se desmonten. Para los modelos con asientos independientes traseros, es necesario cambiar la hebilla de los cinturones traseros, ya que sus tornillos de fijación son indisociables de la misma.



Las principales piezas de recambios de la carrocería se muestran en estos dibujos.



Seguridad y protección de peatones

El Twingo incorpora de serie dos airbag delanteros, y opcionalmente hasta otros cuatro airbag (dos de cabeza y otros dos laterales). El vehículo monta un sistema denominado AFU (Asistente en Frenada de Urgencia), que compensa una presión insuficiente en el pedal del freno, en caso de frenada de emergencia. Si se frena violentamente, las luces de emergencia se encienden automáticamente.



Elementos de seguridad

- 1.- Enrollamiento con limitador de presión
- 2.- Pretensores
- 3.- Airbags laterales de tórax
- 4.- Airbag frontal
- 5.- Airbag frontal de pasajero 3D
- 6.- Airbag de cortina
- 7.- Barras anti-efecto submarino
- 8.- Asientos independientes
- 9.- Reposacabezas absorbedores de energía
- 10.- Inhibidor del airbag de pasajero
- 11.- Pedal de apoyo
- 12.- Salpicadero
- 13.- Volante
- 14.- Unidad central de procesado y sensor de choque frontal
- 15.- Sensor de choque lateral
- 16.- Sistema Isofix

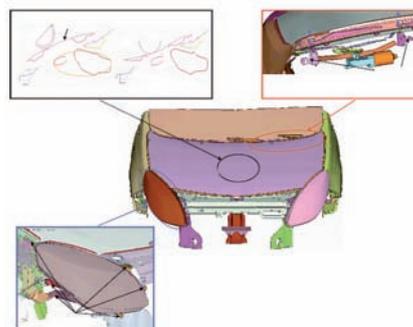
El diseño de la cuna motor está pensado para cumplir con 3 funciones esenciales. La primera es tener, en caso de impacto contra un peatón, un apoyo lo más bajo posible al nivel de las tibias. La segunda, minimizar los daños ocasionados al vehículo como consecuencia de un pequeño golpe urbano; y por ultimo, repartir los esfuerzos producidos en un coche frontal disipando el máximo de energía.

Otros elementos de seguridad como ESP, ABS (un cajetín especial protege los captadores de las ruedas traseras), CSV (control de subviraje), ASR (sistema anti-deslizamiento), etc., son incorporados en este vehículo.

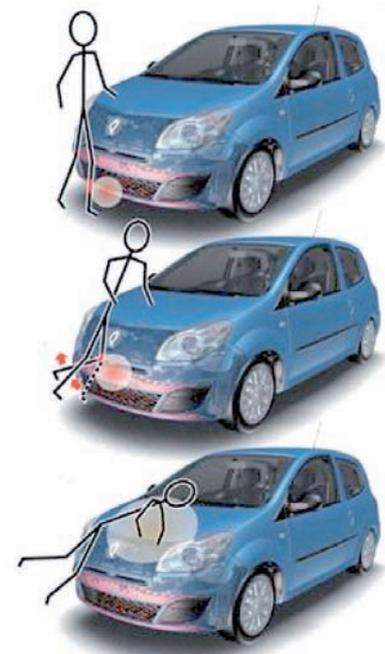
El nuevo Twingo es el primer modelo de la gama Renault en cumplir con las exigencias de las pruebas de atropello en peatones. Se ha prestado especial atención a elementos agresivos desde este punto de vista, como capó, faros y limpiaparabrisas.



Comportamiento en caso de impacto



Impacto de la cabeza de un peatón sobre el capo



Fases del impacto de los peatones

El sistema específico contra los impactos de peatones está diseñado teniendo en cuenta las dos fases principales de un atropello. En la primera fase, el frontal del vehículo impacta sobre la parte baja de las piernas del peatón, en la segunda fase, es la cabeza la que impacta contra el capó o parabrisas del vehículo.

Los asientos delanteros y traseros, sean éstos de respaldo corrido o independientes, están diseñados para, en caso de accidente, evitar el efecto submarino del pasajero.

Además ha obtenido cuatro estrellas en los ensayos EuroNCAP, superando las tres estrellas de su antecesor.



Efecto antisubmarino

Nivel de acabado y equipamiento

El nuevo Twingo se comercializa en cuatro niveles de acabado: access, authentique, expresión, privilege, iniziale, dynamique y GT; y cuatro motorizaciones, 3 de gasolina y una diesel.

El nuevo Twingo incorpora un equipamiento, que no había estado disponible en este segmento hasta ahora, como:

- Climatizador: se puede elegir entre tres sistemas de climatización (calefacción clásica, climatización manual y climatización regulada).
- Iluminación exterior de acompañamiento: esta función permite que, al cerrar el vehículo, las luces permanezcan un tiempo encendidas.
- Regulador limitador de velocidad.
- Ayuda acústica al aparcamiento trasero.
- *Audio connection box*, controlado con los mandos del volante: permite llevar a bordo una audioteca personal en formato MP3, con una llave USB, walkman o iPod.
- Teléfono manos libres por bluetooth

También esta disponible como opción un cuentarrevoluciones que se monta por detrás del volante, solidario a la columna de dirección.

La dirección asistida eléctrica (de serie desde el acabado Authentique) está disponible en dos versiones: una para las versiones gasolina y otra para las versiones diesel. El calculador no está codificado y no participa en la cadena antiarranque del vehículo.

Presenta como opción la posibilidad de elegir entre un asiento trasero corrido o dos asientos independientes, con ajuste horizontal y reclinables. Tanto el asiento del acompañante como los traseros, sea la cual sea la opción elegida, disponen de soportes Isofix.



Asientos independientes en las plazas traseras

Unas de las novedades más curiosas es la posibilidad de instalar lo que Renault denomina "make-up box" para poder dejar pequeños objetos sobre el salpicadero sin que se caigan.



Make up box de Renault

Los parabrisas son atérmicos en toda la gama, estando libre su parte inferior central para que determinados equipos electrónicos funcionen correctamente (lectores de autopista, antena GPS, etc).

El modelo dispone de una gran cantidad de elementos de personalización, entre los que destacan portaobjetos ajustados para una gran variedad de funciones, adhesivos para decorar la carrocería exteriormente, etc.



Personalización de la carrocería

El asiento del copiloto se puede recoger y convertir en una bandeja portaobjetos.

El equipo musical puede disponer de pantalla integrada en él o de pantalla independiente, incorporada en la consola central de instrumentos.

Motorización

	NOMBRE COMERCIAL	MOTOR	CILINDRADA	POTENCIA KW (CV)/ NM	TIPO DE CAMBIO
GASOLINA	1.2	D7F	1.2 l – 8 v	43 (60) / 93	Manual
	1.2 16V	D4Fk	1.2 l – 16 v	56 (75) / 107	Manual
	TCE 100ch	D4Ft	1.2 l – 16 v	74 (100) / 145	Automático
DIESEL	1.5 dCi	K9K	1.5 l – 8 v	47 (65) / 160	Manual



Motor TCE 100CV

Todos los puntos de control y mantenimiento de los motores son accesibles sin desmontar nada, además están claramente identificados con el color amarillo.

Los motores D7F y D4Fk se relacionan con la caja de cambios manual JB1 (de mando por varillaje), y los motores K9K y D4fturbo con la caja de cambios manual JH3 (de mando por cableado y embrague hidráulico). Existe la posibilidad para el motor D4Fk de ir acompañado por la caja automática JH1.

Satisfacción

**Reparación
eficiente**

**Permanencia
en el taller**



**Elija la “vía rápida”
para reparar su coche
y benefíciense del
mejor servicio**

**¿Busca un taller especialista para reparar su vehículo de forma rápida y profesional,
a un precio competitivo y con un excepcional servicio al cliente?
Entonces va en la dirección correcta.**



DuPont Five Star es una red internacional con más de 1.000 talleres profesionales e independientes de chapa y pintura. Todos los talleres de la red se caracterizan por la alta calidad de su trabajo y están completamente equipados para reparar y hacer el mantenimiento de su vehículo de forma rápida y profesional, a un precio competitivo. DuPont Five Star mantiene los estándares más elevados, garantizando un alto nivel de satisfacción por parte de los clientes y un tiempo mínimo de permanencia del vehículo en el taller. Por eso, es “la vía rápida” para obtener el mejor servicio.

Para más información, visite www.dupontfivestar.es



DuPont Refinish

Mucho más que pintura ...

Lyon, capital del neumático

EN LA LOCALIDAD FRANCESA SE CELEBRÓ LA PRIMERA EDICIÓN DE PNEU EXPO

Pneu Expo 2012, salón del neumático que se celebró en la localidad francesa de Lyon del 7 al 9 de febrero, tuvo un buen debut. En su primera edición alcanzó los cien stands y rozó los 3.000 visitantes. Hasta allí nos desplazamos y fuimos testigos de un buen ambiente, tanto por los concurridos pasillos como por la voluntad de hacer negocios de visitantes y expositores.

Pneu Expo 2012 recibió casi 3.000 visitantes, el 30 por ciento de ellos no franceses.

Pneu Expo 2012, salón del neumático que celebraba su primera edición y que se ha puesto en marcha con el objetivo de ser un evento de referencia para este sector en Europa o, al menos, en el sur del viejo continente. La cita tuvo lugar en el recinto ferial **Eurexpo Park** de la localidad francesa de Lyon del **7 al 9 de febrero**.

Buenas sensaciones

Aunque la primera vez siempre provoca dudas y temor al fracaso, los organizadores de Pneu Expo pueden estar satisfechos, lograron reunir más de un **centenar de stands** entre fabricantes de neumáticos, de equipamiento, utilaje, soluciones, productos y servicios para el neumático y la cifra de **visitantes** rozó los 3.000, concretamente **2.968**, casi mil por día. Además, el **30%** de estos **visitantes** fueron **extranjeros** destacando la presencia de profesionales del neumático italianos, belgas, alemanes y también españoles. También se celebraron actos paralelos como charlas o los **premios Pneu Expo**, que recayeron en **Yokohama**, en la categoría de **Medio Ambiente** con su gama de neumáticos **BluEarth**; **Ateq**, en la categoría de **Taller** por su excitador de válvulas **TPMS**; **Auto Pro Tech**, en la categoría de **Servicio** por su portal de Internet **Hibou Pneu** y **Point S**, en la categoría de **Comunicación**, por su campaña **Rugby**. El proveedor de equipamiento **Actia Muller** recibió el **Premio Especial** del jurado.

Al margen de las cifras, que son positivas, más aún lo fueron las sensaciones que transmitió el evento. Los visitantes profesionales efectivamente fueron numerosos y se plasmaba en unos pasillos concurridos que daban entidad y ambiente al salón. Junto al éxito de convocatoria, otra sensación positiva fue la **voluntad de negocio** observada entre los visitantes por lo que creemos que se pueden haber cerrado un buen número de operaciones comerciales. No obstante, no disponemos de datos al respecto.

En el debe de Pneu Expo está el hecho de que un buen número de fabricantes de neumáticos y de equipamiento estuvieron presentes a través de distribuidores y no con stand propio. A pesar de ello, los visitantes pudieron conocer la oferta y novedades de firmas como **Bridgestone**, **Goodyear**, **Continental**, **Hankook**, **Michelin**, **Yokohama**, **Corgi**, **Chicago Pneumatic**, **Mondolfo Ferro**, **Rema Tip Top**, **Snap-On**, **Texa**, **Tenneco**, **Valeo** o **Point S**. La representación española corrió a cargo de **Ibasan** e **Industrias del Neumático**, que montaron sendos stands en Lyon. Por cierto, otra prueba del éxito de este certamen es que ya se conocen las fechas de la **segunda edición**, del **12 al 14 de marzo de 2013**, también en Lyon. ●

www.pneu-expo.com



Yokohama fue uno de los pocos fabricantes de neumáticos que participó con stand propio.



Neumáticos ecológicos expuestos por la firma española Industrias del Neumático. El stand de la firma española atrajo a un buen número de visitantes profesionales.



CSS PRESENTA LA TECNOLOGÍA SAAS PARA EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN **VIVIENDO EN UNA NUBE**

Connection Soft Service (CSS) ofrece a talleres y a distribuidores las ventajas de trabajar con aplicaciones de gestión basadas en el "Cloud Computing", la famosa "nube", a través de la tecnología SaaS. Ésta, es capaz de reducir hasta en un 70 por ciento los costes de gestión de la empresa.

Connection Soft Service (CSS), firma madrileña proveedora de software de gestión, de nuevas tecnologías y de aplicaciones para empresas, organizó el pasado 7 de marzo un desayuno de trabajo en el que presentó sus **soluciones tecnológicas de gestión** para empresas de automoción como talleres de reparación, concesionarios y distribuidores de recambios, de pintura y de neumáticos.

El SaaS

Es el acrónimo de *Software as a Service* y se define como un modelo de implantación de software on-line a través del cual un proveedor concede a sus clientes una licencia para utilizar un servicio a la carta. En su configuración más habitual, los proveedores de software SaaS alojan la aplicación en sus propios servidores web, a los que los usuarios suscritos al servicio pueden acceder mediante un navegador de Internet. A través de esta tecnología, CSS ofrece a las empresas del sector de la venta y la posventa del automóvil todas las ventajas de disfrutar del uso a través de Internet de programas de gestión que garantizan la privacidad de sus datos y se adaptan a sus necesidades concretas.

Concretando estas ventajas, la principal es el **ahorro**. Ahora el gasto en software deja de ser una inversión y se convierte en un coste operativo (el acceso al software de gestión se hace en régimen de alquiler, a un precio muy competitivo, el lugar de tener que comprarlo). Por otra parte, las empresas se benefician siempre de la versión actualizada del software, pagan por lo que usan y no necesitan tener a un técnico en plantilla dedicado a la aplicación de la gestión. Según CSS, se puede ahorrar hasta un 70% de los costes derivados de la gestión de la empresa.



CSS proporciona un amplio elenco de programas, soluciones y aplicaciones para el negocio de las empresas de automoción. Una de estas aplicaciones es el SaaS o el "Cloud Computing" para todos.



De izquierda a derecha, Juan Sanguino, director de proyectos; Lorena López, directora comercial y de marketing, y Antonio López, director gerente de CSS.

La otra gran ventaja del "Cloud Computing" o la "nube" es la **seguridad**, tanto en materia de fiabilidad del sistema (se elimina el riesgo de "caídas" o de virus puesto que el antivirus está

incluido en el servicio) como de la confidencialidad y gestión acorde a la legalidad de las bases de datos. ●

www.css.es



Información sobre el programa de gestión para talleres en la web de CSS.

Otras soluciones CSS

Son el **programa de gestión para talleres de reparación de vehículos** y los servicios que ofrece a través de su **página web**.

El programa de gestión merece especial mención porque es la única aplicación de gestión para taller y recambio que cuenta con el aval de la exigente certificación de Centro Zaragoza. El Instituto de Investigación sobre Reparación de Vehículos ha verificado y certificado los módulos de "Gestión de Taller", "Presencia y Producción" y "Gestión de Almacén".

La web de CSS, www.css.es, es muy completa. Recientemente renovada con nuevos servicios y secciones, está configurada como una plataforma informativa única en el sector de la venta y la posventa de automoción por su amplio y completo catálogo de soluciones diseñadas específicamente para talleres, distribuidores y concesionarios. Así mismo, es un punto de encuentro 2.0 con presencia en redes sociales y que ha sido concebido para la divulgación y reflexión de y sobre conceptos de gestión basados en las más innovadoras tecnologías de la información como el "Cloud Computing".



www.concdecoche.com

49 Noticias: FACONAUTO, Gt Motive, Fiat, Lexus

50 Contacto: Citroën DS3 Racing, Audi A5 Sportback, Peugeot 508 GT, Volkswagen Multivan BlueMotion

52 Técnica: sistema de tracción integral 4Matic de Mercedes-Benz

54 Actualidad: Presentación en Barcelona de la nueva Serie 3 de BMW



MÁS DE UN 30 POR CIENTO EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS

Cae la actividad de taller en los concesionarios

Gt Motive, empresa proveedora de herramientas de valoración para la posventa del automóvil, ha dado a conocer las conclusiones del estudio **Tecnología de la Información en tiempos de crisis en los concesionarios de España**. De él se desprende que prácticamente la totalidad de los concesionarios utiliza tecnologías de información para gestionar los siniestros, averías y mantenimientos.

El estudio va más allá y aporta otros datos reveladores. Cifra en **11 millones las reparaciones al año** que realizan los **concesionarios** cuyo valor en el mercado alcanza los **3.400 millones de euros**. De estos 11 millones de reparaciones, el **87%** son de **mecánica** y el **13%**, de **carrocería**. La cifra de volumen de negocio generado, aún siendo importante, no es del todo positiva si tenemos en cuenta que en los dos últimos años la actividad en los talleres de los concesionarios ha caído un 31,4%.

www.gt motive.com



Desde el pasado 1 de enero **Alberto de Aza** es el **director de Parts & Services** de **Fiat Group Automobiles Spain**. De Aza gestionará las actividades de posventas, accesorios y recambios, servicio, garantías, asistencia técnica, CRM y atención al cliente.

www.fiat.es

Lexus amplía hasta los cinco años la garantía de su compacto **CT 200h** con el nuevo programa **Extracare**. Pagando los 575 euros que cuesta este producto, la garantía se extiende de los tres años o 100.000 kilómetros a los cinco años cubriendo las piezas y manos de obra atribuibles a fallos de fabricación o de montaje. La garantía Lexus Extracare se puede contratar desde que se compra el CT 200h hasta el día antes de que cumpla los tres años y otra ventaja interesante es que se puede transferir con el cambio de titularidad del vehículo sujeto a la garantía. La única condición es que todas las operaciones de mantenimiento indicadas en el manual del vehículo hayan sido realizadas siguiendo las prescripciones de Lexus.

www.mundolexus.com



XX CONGRESO ANUAL FACONAUTO

La Ley de Distribución y la financiación, caballos de batalla de los concesionarios

La Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción, **FACONAUTO**, celebró el pasado 30 de enero la vigésima edición de su **Congreso Anual** y en él se constataron los problemas por los que atraviesan los concesionarios siendo los más graves la necesidad de contar con un nuevo **marco legal** que regule los **contratos de distribución** y las dificultades de acceso a la **financiación**. Sobre la primera cuestión, **Antonio Romero-Haupold**, presidente de FACONAUTO, instó a las partes implicadas a **"que se cumplan las promesas firmadas por todas las partes, la necesitamos ya -la ley de contratos de distribución- porque este año se van a definir los próximos cincuenta años de la automoción"**. Romero-Haupold considera vital que la nueva ley sea una realidad en los próximos seis meses ante la delicada situación del sector, plasmada en el hecho de que 1.500 concesionarios ya han recibido la carta de cancelación de las marcas y, desde el inicio de la crisis, los concesionarios han destruido 50.000 puestos de trabajo. Un factor decisivo de la delicada situación es la falta de financiación. Sobre esta cuestión incidió **Juan Antonio Sánchez-Torres**, presidente de GANVAM en su intervención: **"el 80% de los demandantes de turismos requiere financiación, un porcentaje que en el caso de los demandantes de vehículos industriales roza el 100%"**. El presidente de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios reclamó a medidas financieras claras y ágiles para hacer fluir el crédito y también hizo mención a la necesidad de una ley de contratos de distribución comercial que regule las relaciones entre fabricantes y distribuidores. El Congreso dio mucho más de sí. Otros temas tratados fueron la creciente importancia de las **redes sociales** en los concesionarios como herramientas de negocio o el **auge del vehículo de ocasión** en detrimento del nuevo.

Apuntar que, días después, FACONAUTO mostró su satisfacción por la reforma laboral que la ha valorado como valiente, realista y oportuna. La patronal destaca de ella el avance que supone en materia de flexibilidad interna y el efecto positivo que pueden tener las bonificaciones y deducciones fiscales que contempla.

www.faconauto.com

CITROËN DS3 RACING:
203 CV ENVUELTOS EN UNA ESTÉTICA
ESPECTACULAR

Misil tuneado

➔ Potencia e imagen, estos han sido los dos elementos a partir de los cuales ha tomado forma el **DS3 Racing**, una bomba de relojería imposible de esconder si nos atenemos a sus vivísimos colores. Adictos a los diésel y al gris plata, abstenerse. **Citroën** ha montado una espectacular variante sobrealimentada del 1.6 THP de 150 CV que ahora entrega 203 CV en un utilitario de apenas 3,69 metros y 1.240 kilos de peso. El resultado es espectacular, tanto que el DS3 tiene verdaderos problemas de motricidad ya que sus ruedas son incapaces de regular tanto caudal de potencia sobre un eje delantero tan ligero. Eso sí, la diversión está más que asegurada, pisar con decisión el pedal del gas es un chute de adrenalina que nos hace reacción al quedarnos literalmente pegados al respaldo del asiento. Las cifras confirman su extraordinaria rapidez de reacción, acelera de 0 a 100 km/h en 6,5 segundos y solo necesita poco más de 26 segundos para recorrer un kilómetro estando parado. En cuanto a la velocidad máxima, suficiente, 235 km/h. Si la potencia del motor aporta deportividad, ésta se ve acentuada en carretera gracias a una suspensión muy dura y a unas vías más anchas que en el DS3 convencional. En calzadas en buen estado el DS3 Racing se pega al suelo como una lapa pero

en firmes irregulares y bacheados esta extrema dureza puede provocar sustos ya que podemos perder el eje trasero o la dirección en el delantero. En cualquier caso, este DS3 es divertidísimo y, para colmo, el control de estabilidad es desconectable. Los frenos también han sido reforzados con pinzas de cuatro pistones y discos específicos para esta versión. La estética merece capítulo aparte. La unidad probada (ver imágenes) era el centro de atención en todos los semáforos. Entre las llantas de 18 pulgadas naranjas, el techo y los retrovisores también naranjas, las pegatinas en los laterales y un interior también con el salpicadero naranja y asientos tipo bucket, este DS3 se sitúa entre un coche de rallye y uno de tuning. Para los menos atrevidos, existen variantes en blanco y negro algo más discretas. Otras consideraciones, el DS3 es más pequeño por dentro que un C3 convencional pero más espacioso que el que quizás es su gran rival, el MINI John Cooper Works. Así mismo, consume poco (6,4 l/100 km en ciclo combinado) a pesar de su potencia y tiene un precio alto pero asequible para un coche de 200 CV y suficientemente versátil, poco más de 31.000 euros. www.citroen.es



PROBAMOS EL A5 SPORTBACK QUE ESTRENA RESTYLING

Un poco de maquillaje

➔ Aunque creemos que no le hacía falta, en un contexto en que siempre conviene estar a la última, Audi ha renovado ligeramente el aspecto de las tres carrocerías del **A5**, la Sportback, la Coupé y la Cabrio. **Audi** nos cedió una variante **Sportback** diésel de 177 CV que, como suele ser habitual en la marca de los cuatro aros, nos dejó unas gratas sensaciones, sobre todo en comportamiento y calidad. Sobre los cambios estéticos, basta con que vean las imágenes, cambia el frontal con unos faros ahora más agresivos y pequeños mientras que la trasera y los laterales se quedan prácticamente igual. Sí es importante el hecho de que ahora se puede escoger homologado para tres plazas traseras ya que hasta ahora era solo un cuatro plazas. Así mismo, estrena motores como el que tuvimos ocasión de probar, un dos litros TDI de 177 CV que rebosa energía a la vez que ahorra combustible (solo 4,6 l/100 km en ciclo combinado!). También estrena un interesante TFSI gasolina de 170 CV cuyo consumo también es sorprendente (5,8 l/100 km).

Otra novedad que ha introducido Audi es la dirección asistida accionada por un motor eléctrico que no nos ha parecido que mejore significativamente el tacto o la precisión que A5 Sportback probado el pasado mes de marzo (ver prueba en www.mryt.es del 15 de marzo de 2011 en la pestaña de Constructores). Al hilo de esta prueba, les remitimos a ella para conocer más este A5 Sportback que, a grandes rasgos, es más caro que un Audi A4, menos espacioso pero más versátil porque su maletero es amplio (480 litros) y se abre mediante un portón. Estéticamente es más atractivo (combina muy bien elegancia y deportividad) que su "hermano" pero menos "familiar" (menos altura en las plazas traseras, peor acceso a las mismas...). El A5 Sportback se presenta excelentemente acabado, los materiales son de gran calidad, es muy estable, aunque no es especialmente ágil, y su precio es elevado al partir la versión de acceso a la gama desde los casi 36.000 euros. www.audi.es





UN PEUGEOT POCO BURGUÉS, EL 508 GT 2.2 HDI DE 204 CV

Calidad y dinamismo

➔ Son las dos palabras que mejor definen al **Peugeot 508 GT 2.2 HDi** de 204 CV. Merece alabar el esfuerzo que ha hecho la marca del león en la realización de esta nueva berlina que supone un importante paso adelante respecto a su predecesor en términos de calidad y acabados. Por otra parte, en esta versión ha roto con su tradicional carácter burgués y la ha dotado de un tacto de suspensión tirando a duro que le aporta un dinamismo "alemán" y excelente compromiso entre confort y comportamiento. El 508 supera en todos los aspectos a su predecesor, el 407, sobre todo en términos de habitabilidad y calidad. Es generoso en longitud (4,79 metros, diez centímetros más que el 407) y aún más en anchura (1,85 metros). Este aumento de cotas esta vez sí se ha traducido en un mayor espacio para los pasajeros, sobre todo para los traseros en términos de anchura y espacio para las piernas subsanando el gran defecto de su predecesor. Aún con todo, se sitúa en un término medio en comparación con sus competidores. El maletero de la berlina de cuatro puertas (la unidad probada), con 473 litros, es ahora también una cifra más que correcta. Si el mayor espacio proporciona mejores sensaciones, éstas se acentúan con la calidad percibi-

da. El 508 es un coche muy bien acabado, con materiales de alta calidad y con un diseño sobrio y ergonómico. El tacto de los mandos, la dirección, el cambio y los pedales es excelente. Por calidad percibida y real, la berlina de Peugeot no envidia a muchos que presumen de pertenecer a la categoría "Premium". Centrándonos en la versión probada, acostumbrados a las suspensiones blandas y a la gran prioridad que da Peugeot, y por extensión las marcas francesas, al confort, esperábamos un coche tranquilón a pesar de su potencia. Sin embargo, la marca francesa se ha dado una alegría y ha aportado un plus de dinamismo a la variante GT con unas suspensiones más firmes que en nada penalizan la comodidad. Peugeot ha dado en el clavo con el compromiso entre estabilidad y confort que propone este 508. Las bondades del chasis también son decisivas para que su comportamiento sea noble y la estabilidad y precisión, impresionantes. Y todo ello aderezado con un potente HDi de 204 CV que aporta fuerza desde bajas vueltas y un rápido y preciso cambio automático. **C**

www.peugeot.es

LA VERSÁTIL VOLKSWAGEN MULTIVAN, SOMETIDA A NUESTRO ANÁLISIS

Ocio y negocio

➔ La **Volkswagen T5** es la continuadora de una leyenda, una furgoneta histórica que, sin embargo, tiene muy definido su futuro y las ideas claras. Desde la generación anterior la oferta se ha simplificado a cuatro modelos, la **Transporter**, orientada a la carga; la **Caravelle**, pensada para el transporte de pasajeros; la **California**, lo más parecido a una autocaravana sin ser una autocaravan y la **Multivan** que nos ocupa, una especie de paso intermedio entre las versiones puramente profesionales y las puramente recreativas. Amplia y versátil, la característica principal de su interior es la tercera fila de asientos que se convierte en cama y dos butacas en la segunda fila que pueden orientarse en el sentido o de espaldas a la marcha. Cuando están así, podemos incorporar una práctica mesita de aluminio, que habitualmente viaja "camuflada" en la puerta corredera lateral, para que los viajes pasen más agradablemente o, incluso cuando llegamos al destino, podamos plantarla fuera del vehículo y aprovechar el aire libre para jugar a las cartas...

Probamos la versión **Startline BlueMotion** con el motor TDI de 114 CV ahora ya alimentado por common rail. Al tratarse de la versión ecológica, sus consumos son realmente bajos (6,4 l/100 km en ciclo combinado) así como los emisiones de CO₂ (menos de 170 gr/km). Cierto es que economía y fuerza bruta están algo reñidas y que esta Multivan, cargada hasta los topes, cuesta de mover a pesar de los voluntariosos 114 CV. Sin embargo, con los tiempos que corren, a la mayoría de compradores de esta versión les satisfará enormemente realizar viajes de más de 800 kilómetros con un solo depósito. **C**

www.comerciales.volkswagen.es





La tracción integral según Mercedes

El sistema 4Matic de Mercedes-Benz reparte el par en una proporción de un 45 y un 55 por ciento para los ejes delantero y trasero respectivamente y se dota de un diferencial central con embrague multidisco que logra una transferencia de par de hasta 50 Nm entre ambos ejes. Esta es la base técnica de un sistema de tracción integral que ya lo pueden montar hasta sesenta variantes de diversos modelos de la marca de la estrella.



En 1903 **Paul Daimler**, hijo del fundador de **Mercedes-Benz**, sentaba las bases para el diseño de vehículos con transmisión a las cuatro ruedas. 109 años más tarde, más de sesenta modelos de la marca de la estrella, entre berlinas, monovolúmenes y todocaminos (SUV), montan ya un **sistema de tracción permanente a las cuatro ruedas** de última generación, el **4Matic**. Veamos sus principales características técnicas.

El 7G-Tronic

La transmisión 4Matic es una **caja de transferencia** integrada en el cambio automático 7G-Tronic que proporciona un **reparto de par del 45-55 por ciento para el eje delantero y trasero respectivamente** y que se dota de un **diferencial central con embrague multidisco** que permite una transferencia de par de hasta 50 Nm entre ambos ejes.

Esta configuración aporta una elevada motricidad desde el momento en el que el mayor empuje se dirige al eje trasero cuando el coche está acelerando. Por su parte, el diferencial central con embrague multidisco puede modificar el par entre un 30-70 o un 70-30 entre los ejes delantero y trasero cuando las condiciones de la calzada así lo requieran. De este modo, los sistemas de control electrónico **ESP**, **4ETS** y **ARS** intervienen lo menos posible y el grueso del par de empuje se convierte en tracción en las calzadas deslizantes.

Todas las intervenciones y actuaciones de los controles y del sistema 4Matic pasan desapercibidas por el conductor pero éste está informado en todo momento sobre si se encuentra conduciendo en situación límite de adherencia a través de un indicador luminoso que parpadea en el cuadro de instrumentos para advertir del riesgo y ajustar la conducción a las condiciones de la carretera.

La rapidez es otra de sus virtudes. De hecho, el 4Matic de Mercedes-Benz plasma esta ventaja de un sistema de tracción total permanente respecto

a los que primero necesitan notar una falta de tracción para activar la transmisión a las cuatro ruedas. El 4Matic utiliza este valioso tiempo que transcurre entre la percepción y la actuación para transmitir el par necesario a las ruedas y "sujetar" el vehículo de la mejor manera posible.

El 4ETS y el ASR

En conducción sobre nieve o hielo, los ingenieros de la marca alemana han utilizado algoritmos para aplicar una tracción óptima y aquí interviene el sistema de **control de tracción electrónico 4ETS**.

El 4Matic detecta, gracias a los algoritmos, ciertos estados de la carretera y informa al 4ETS que interviene para lograr la mayor aceleración posible con un deslizamiento mínimo de la rueda, procurando, al mismo tiempo, una estabilidad direccional óptima. El control de tracción 4ETS también permite mover al vehículo en condiciones adversas como, por ejemplo, que las ruedas de un lado rueden por una pendiente helada o que todas las ruedas tengan que girar sobre una calzada con un agarre escaso.

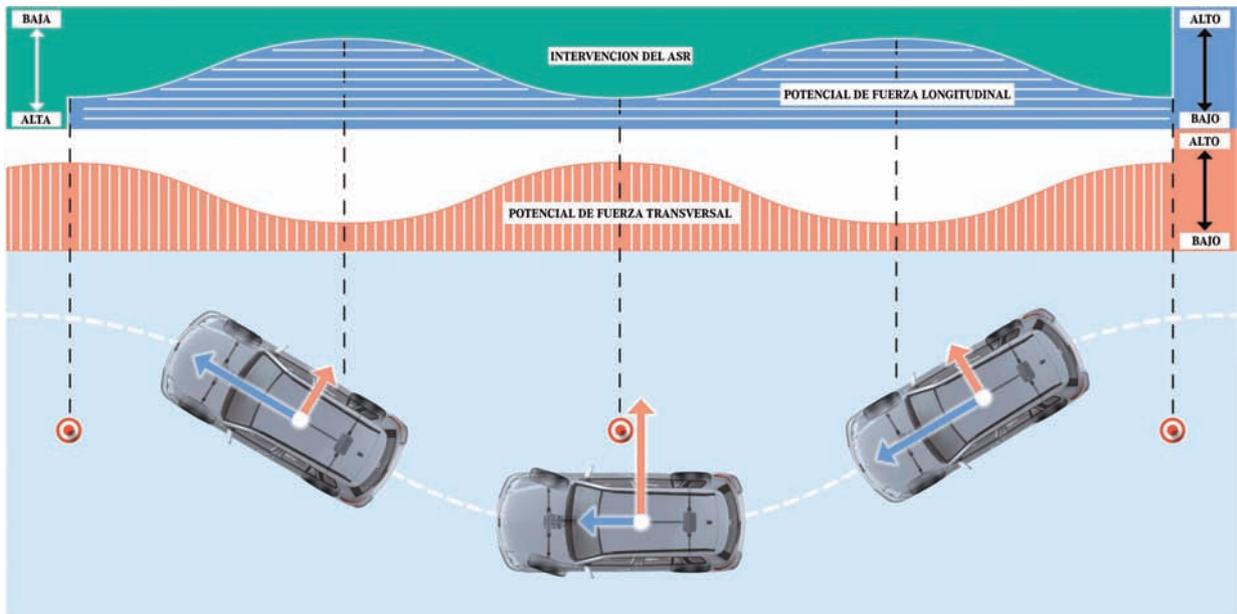
En carreteras con muchas curvas cubiertas con nieve y hielo, la estabilidad del vehículo se controla básicamente regulando el par motor a través del **sistema antipatinaje ASR**, que impide que las



ruedas patinan al acelerar. Partiendo de las aceleraciones longitudinales y transversales del vehículo, determinadas por los sensores del ESP, el umbral de actuación del ASR se ajusta conforme a la situación dinámica del coche. En carreteras de curvas, la fuerza longitudinal debe ser regulada por la magnitud de par motor, de tal forma que siempre hay disponible suficiente fuerza lateral. Para cumplir con esta ley física, cuando se conduce por carreteras con curvas muy cerradas, hay que reducir considerablemente el par motor que llega a las ruedas del exterior del viraje para que no superen el bajo coeficiente de fricción y los neumáticos puedan aprovechar la necesaria fuerza lateral. 📍

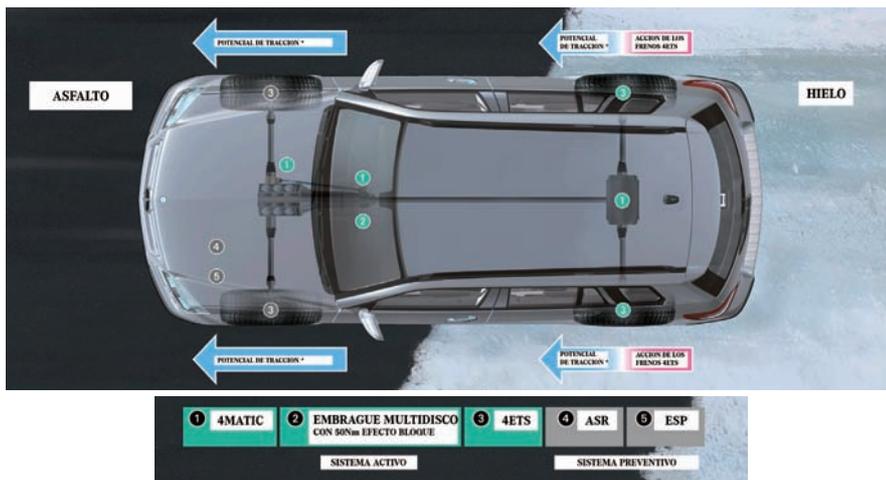
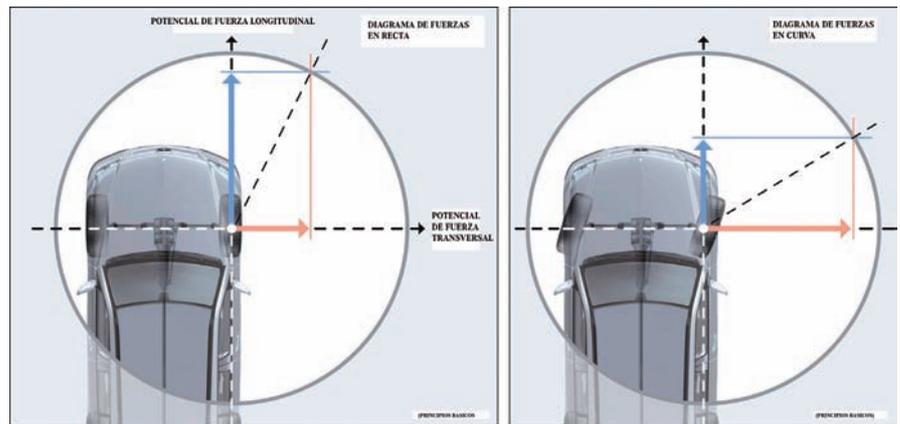
www.mercedes-benz.es



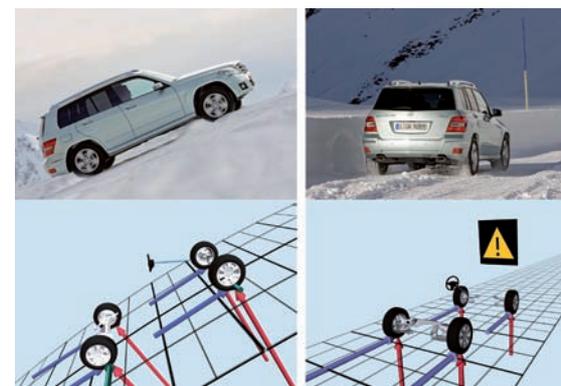


El gráfico muestra como actúa el sistema 4Matic para proporcionar estabilidad en curvas. Una rueda puede transmitir una determinada fuerza al suelo. Cuando circulando en curvas cerradas se necesita transmitir mucha fuerza transversal con el neumático para no derrapar, hay que reducir la fuerza longitudinal. Por el contrario, al circular en recta, se necesita poca fuerza transversal. Circulando por curvas sobre nieve o hielo, la estabilidad del vehículo se controla principalmente a través del ASR (sistema antipatinaje), que siempre deja suficiente fuerza transversal disponible. Si es necesario, el ASR reduce el par de fuerza y con ello la fuerza longitudinal, de tal modo que las ruedas exteriores del giro pueden disponer de suficiente fuerza transversal. En caso de que la regulación del ASR sea insuficiente para mantener la estabilidad del coche en curva, intervienen entonces los frenos del ESP.

Como en cualquier sistema de tracción a las cuatro ruedas, el 4Matic sigue también las leyes de la física de la conducción. Las relaciones entre las fuerzas actuantes sobre las ruedas están descritas en el "Círculo de Kammschen". El principio es que una rueda solo puede transmitir una determinada fuerza a la calzada. Si bien en aceleración o en la frenada se requiere gran cantidad de fuerza longitudinal a transmitir, se reducen en cambio la fuerza transversal (ver dibujo de la izquierda). En curvas se requiere una gran cantidad de fuerza transversal para no derrapar y esto permite que el potencial de fuerza longitudinal se reduzca (dibujo de la derecha). El trabajo de los ingenieros a la hora de diseñar el mecanismo de transmisión y el ajuste de la regulación consiste en utilizar esta interrelación de tal modo que se garanticen las mejores condiciones de estabilidad en todo tipo de situaciones.



Al acelerar en recta, las ruedas deben trabajar en la zona óptima de la curva de adherencia por lo que en esta situación aumenta el umbral de par de giro que haría patinar las ruedas. Al mismo tiempo entra en acción el bloqueador multidisco en la caja de transferencia que bloquea la transmisión entre el eje delantero y el trasero a 50 Nm. Ese bloqueo aumenta notablemente la capacidad de tracción sin influir negativamente en el sistema de control. El conductor percibe de inmediato cuando se aproxima a la zona límite de adherencia. Ante esta situación, una señal amarilla de advertencia parpadea en el cuadro de instrumentos. Es la señal para adaptar la conducción a las condiciones de la calzada.



La imagen muestra la ubicación de diversos componentes y explica por qué el sistema 4Matic de Mercedes permite arrancar sin problemas sobre pavimentos con diferente adherencia en las ruedas delanteras y traseras. El potencial de tracción entre las ruedas y la calzada es mucho mayor sobre asfalto que sobre pista helada. Esta situación se iguala, en parte, a través del diferencial central autoblocante multidisco. Al mismo tiempo, el 4ETS reconoce que las ruedas traseras quieren resbalar y lo evita actuando sobre los frenos traseros. Así se produce un equilibrio de momentos de giro en el diferencial central entre el eje delantero y el eje trasero que hace llegar un potencial de tracción a las ruedas traseras como si estuvieran rodando sobre asfalto. El vehículo puede, entonces, arrancar.

LA SEXTA GENERACIÓN DEL BMW SERIE 3, YA A LA VENTA

Alma de ganador

BMW aspira a mantener el alto nivel de ventas de la Serie 3 con la sexta generación de esta berlina "Premium"

Asistimos a la presentación por todo lo alto que BMW organizó en Barcelona de la nueva Serie 3. La sexta generación mantiene los genes que la han convertido en la berlina Premium más vendida del mundo: calidad, estilo, tecnología de vanguardia y la dosis justa de deportividad. Es por ello que BMW destaca el alma de ganador de este modelo.



➔ **BMW** presentó el pasado 23 de febrero en Barcelona su nueva **Serie 3**. El evento, al que tuvimos ocasión de asistir, se celebró en el Port Forum y fue espectacular con la proyección de una película holográfica sobre el mar con imágenes en 3D de más de 15 metros de altura y 26 metros de largo y con la presencia de destacadas personalidades como Jorge Lorenzo, Nani Roma, Conchita Martínez, Ricky Cardús, Dani Clos, Óscar Manresa o Martí Gironell. La presentación estuvo presidida por **Stefan Borbe**, director de marketing de **BMW Ibérica**.

Más de todo

La sexta generación de la Serie 3 es más grande, más deportiva, más eficiente y más equipada que su predecesora. Vayamos por partes. Con unas dimensiones de 4,62 metros de largo, 1,81 de ancho y 1,43 de alto, la Serie 3 2012 es nueve centímetros más largo y un centímetro más ancho manteniéndose igual la cota de anchura. Además la batalla ha crecido cinco centímetros (hasta los 2,81 metros) lo que debería repercutir en un aplomo en carretera aún mayor, si cabe. También crece el maletero, que pasa de 460 a 480 litros. Por lo que respecta a la deportividad, aunque en cuestiones estéticas todo es interpretable, esta nueva Serie 3 nos parece más deportiva exteriormente. El frontal cae mucho y los faros denotan agresividad, tanto los ahora más afilados delanteros como los robustos traseros. La zaga también se antoja más agresiva en detrimento de una boca de carga del maletero ahora más pequeña y estrecha. Los ingenieros de BMW han dado prioridad a la eficiencia. Todas las versiones van equipadas con el sistema de parada y arranque **Start&Stop** y la versión 320d **EfficientDynamics** de 163 CV tiene un muy bajo consumo de 4,1 l/100 km en ciclo combinado. Al hilo de los motores, inicialmente se comercializan tres motores gasolina de 184, 245 y 306 CV y cuatro diésel, de 116, 143, 163 y 184 CV. Por primera vez la Serie 3 se presenta con varias líneas de equipamiento, concretamente una versión básica y las líneas **Sport**, **Luxury** y **Modern**. Éstas permiten al cliente configurar su coche a sus necesidades de equipamiento y confort y, en general, crecen las opciones de equipamiento con la inclusión de sistemas de asistencia como un **Head Up Display** que aprovecha la totalidad del espectro cromático o el **Driving Experience Control** con modo **Eco Pro** que permite activar cuatro modos de conducción: **Sport**, **Sport+**, **Confort** y **Eco**. Activando el modo **Eco Pro**, el conductor de cualquiera de los modelos de la nueva Serie 3 pueden conducir de manera especialmente económica. Por último, nos gustaría reseñar un detalle que confirma la clara apuesta de BMW por su servicio posventa. Todos aquellos compradores que reservaron un Serie 3 de nueva generación antes del 16 de febrero fueron obsequiados por parte de la marca bávara con el **"Paquete de Mantenimiento BSI"** el cual incluye durante cuatro años o 100.000 kilómetros los cambios de aceite y filtros de aire, aceite y combustible, el líquido de frenos, las bujías y una revisión general del estado del vehículo. **C**

www.bmw.es



La deportividad vuelve a ser una de las señas de identidad de una Serie 3 más equipada y que vuelve a elevar el listón en términos de calidad, acabados y solidez.



Stefan Borben, director de marketing de BMW Ibérica.



Algunos de los deportistas del motor que asistieron a la presentación barcelonesa. De izquierda a derecha, Jorge Lorenzo, Nani Roma, Ricky Cardús y Dani Clos.



SU HERRAMIENTA MÁS VALIOSA

Las reparaciones de dirección y suspensión jamás habían sido tan fáciles de resolver. Todo lo que necesita es MOOG. Con un catálogo que incorpora diagramas de montaje y fotografías identificativas de las piezas que facilitan el correcto proceso de reparación. Las referencias de chasis MOOG, incluyen todos los elementos necesarios para su instalación, además de una amplia gama de kits de reparación de dirección y suspensión que facilitan en gran manera la reparación.

Hágalo fácil, hágalo con MOOG.



MOOG

www.fmecat.eu www.federalmogul.com

**FEDERAL
MOGUL**



Al alcance de tus manos



www.ad-europe.com