

352

noviembre 2012

www.mryt.es



Especial diagnosis



EuroTaller, ¡De cine!



XXIII CONGRESO GRUPO SERCA
LOGROÑO
25 y 26 de Octubre 2012

GRUPO SERCA
SERCA
1987-2012
ANIVERSARIO

GRUPO SERCA
Automoción
XXIII Congreso:
XXV Aniversario

SUPLEMENTOS



mundo recambio y taller

mryt



Únete a través
de tu móvil

¿ERES UN TALLER INDEPENDIENTE?

Únete a la red de talleres Checkstar de Magneti Marelli

¡TODO SON VENTAJAS!

- Formación integral e innovadora
- Productos originales o de calidad equivalente
- Campañas publicitarias
- Acuerdos y convenios especiales
- Instrumento de diagnóstico multimarca
- Imagen corporativa
- Base de datos técnicos multimarca
- Software de gestión
- Asistencia directa y Call Center técnico
- Marca de prestigio y tradición

MAGNETI
MARELLI

Para más información llama al 93 841 35 36 o escribe a info@redcheckstar.es
www.redcheckstar.es

checkstar

ADEMÁS

Cecauro, reunido
FIXGAR red multimarca para el canal constructor
Beru estrena distribución



El símbolo de un líder en distribución

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



Cecaauto



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

Eugeni Gallego, Christian Machío

Sección constructores

Ernest Vinyals, Yvonne Rubio

PUBLICIDAD

Glòria Viñals
gloria@ceiarsis.com

COMPOSICIÓN

Dani Ros
daniel@ceiarsis.com

SUSCRIPCIONES

Departamento propio
suscripciones@ceiarsis.com

PRODUCCIÓN

Impresión
Gramagraf, S. C. C. L.

noviembre 2012

Cambios en el horizonte

En pleno otoño, un tanto raro, con descargas de lluvia, poco frío y menos dinero, el panorama patrio se presenta tan raro como el otoño: la política con elecciones en determinadas CCAA; este propio concepto, en entredicho (o no), convocatorias de huelga...

Y con el objetivo ya más enfocado en la posventa, charlando con los profesionales, no parece que los resultados estén siendo satisfactorios: pesan mucho todos los meses de "desaceleración económica" que llevamos andados y las noticias respecto al final de la travesía del desierto son escasas y algo descorazonadoras.

Curiosamente, estamos asistiendo a unos meses en los que el sector parece bullir (a río revuelto...) y de la misma forma que se nos muestran preocupados unos, otros (incluso algunos de los mismos que no ven clara la situación) deciden llevar adelante iniciativas.

En este mismo número verán algunas de ellas, junto con el informe sobre diagnosis, un sector que sigue siendo fundamental para casi cualquier intervención en el taller, y sujeta a modificaciones en función de las exigencias europeas y la evolución tecnológica.

También estamos presenciando cómo, pese al entorno algo gris (o precisamente por eso) las reuniones sectoriales están equiparándose a las de cualquier otro tradicionalmente "de relumbrón" con contenidos cercanos al 'coaching' y con puestas en escena verdaderamente espectaculares. Una forma de activar la visibilidad en tiempos de perfil bajo y de ver las acciones desde una perspectiva más creativa. Algo que desde este mismo espacio hemos defendido.

Y por supuesto los cambios: cambios estructurales en las compañías, en los equipos, en imagen...algo habitual, de acuerdo, pero que aporta ese plus de movimiento a unos tiempos ya de por sí complejos.

De todo ello les hablamos en estas páginas, junto al especial de diagnosis, Aunque déjenos que, por una vez y brevemente, giremos el foco hacia nosotros: también hay cambios que, estamos en ello, esperamos que sean interesantes y fructíferos porque, desde luego, entusiastas ya lo están siendo (las motos en esta casa no son cualquier cosa...): hemos adquirido la cabecera **MotoTaller**, que lleva 20 años en el sector (editada por **BCV Reto**), y desde 2013 seremos quienes la elaboremos (en on y off line). Un cambio que esperamos que se note y deje su impronta en el segmento posventa de las dos ruedas, como lo ha hecho (desde hace 32 años) en el de las cuatro.

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.

Muntaner 200, 6º 5ª · 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



sumario 352

Noviembre 2012

(a)

Actualidad

05 NOTICIAS

Un mes más, resumimos lo más relevante del sector. Toda la actualidad, en www.mryt.es

09 FABRICANTES

Beru, de la mano de Federal-Mogul en posventa

Borg Warner y Federal-Mogul anunciaban la ampliación de su acuerdo de julio. Ahora la marca se encontrará desde la red de Federal-Mogul.

10 DISTRIBUCIÓN

Reivindicación, pero revisiones

El XXIII Congreso de Grupo Serca Automoción en Logroño fue el de su XXV aniversario.

14 TALLERES

Nace FIXCAR

La primera red multimarca del canal constructor.

15 DISTRIBUCIÓN

XIX Convención de Asociados Cecauto Centro

En La Alberca, Salamanca, y con casi 200 asistentes.

16 TALLERES

EuroTaller: Confianza, fiabilidad, comunicación... y re-evolución técnica

El Palacio de Congresos de Madrid, con una puesta en escena de cine, y contenidos muy interesantes.

19 EVENTOS

Marketing Ferial, un asunto importante

Presentarse una feria no es solo elegir el color del stand. Todo un trabajo de orientación y estrategia debe acompañarle. Motortec A.I. organiza un curso sobre ello.

(t)

TEMAS DEL MES

20 MERCADO

¿Cuál me quedo?

Repasamos la oferta actual de equipos de diagnóstico para taller.

28 ENTREVISTA

Magia Blanca

Charlamos con Miguel Ángel Garía Hortelano, director técnico de Berton.

39



10



14



15



16

Suplementos



20



28

El fabricante de frenado también ha estrenado embalajes

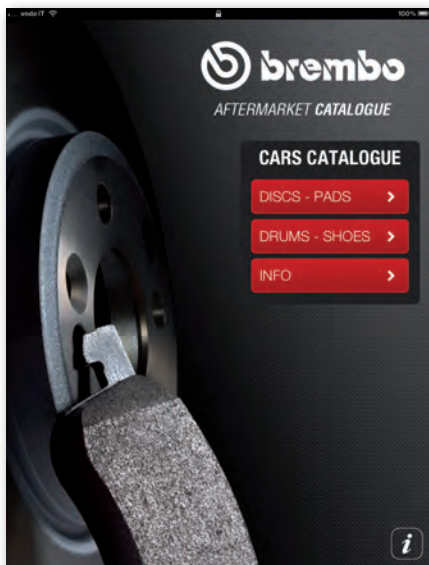
El catálogo Brembo, ahora en el iPhone

Ya se puede consultar el catálogo de posventa **Brembo** a través del iPhone o el iPad gracias a la nueva **aplicación Brembo Parts**. Descargable de forma gratuita desde la *App Store* de Apple, esta aplicación destaca por su facilidad de utilización con un menú principal que permite elegir entre las secciones **Discos/Pastillas** o **Tambores/Zapatas**. La app *Brembo Parts* incluye las fichas técnicas de todos los códigos disponibles en el catálogo Brembo y el fabricante italiano de frenado tiene previsto ampliarla con nuevos contenidos como esquemas de montaje, instrucciones de instalación y consejos de mantenimiento. Además, a finales de año se ampliará con la sección Hidráulica. Como hemos apuntado, de momento solo está disponible para los dispositivos iPhone e iPad de Apple pero ya se está desarrollando la aplicación para smartphones con sistema operativo Android.

Siguiendo con la actualidad de Brembo, la firma italiana ha cambiado la **imagen** de sus **embalajes** o "**cajas de posventa**".

Ahora el característico color rojo se combina con el negro y se utiliza el rostro de empleados para transmitir el mensaje de la importancia que Brembo da al factor humano. El blanco también está presente y se ha incorporado porque es un color que transmite elegancia y distinción en todas las culturas. Los nuevos embalajes también son ahora más resistentes para soportar el aumento del peso medio de los productos contenidos e incluyen más información técnica, entre ella, el código QR que permite acceder al vídeo de instrucciones de montaje. ●

www.brembo.com



Gates ha ampliado su gama de kits de correa de distribución con el lanzamiento de **28 nuevas referencias** en kits **PowerGrip Plus**.

Estos kits incluyen una o más correas de distribución, tensores, poleas-guías, los accesorios necesarios y las instrucciones de instalación y una bomba de agua específica para la aplicación. Con la llegada de estas nuevas referencias, son ya 141 los kits Gates de correa con bomba de agua. ●

www.gates.com



Promoción de Navidad ZF Services.

Entre el 15 de noviembre y el 31 de diciembre, los talleres que compren dos amortiguadores de turismo de las marcas **Sachs** o **Boge** recibirán un **lote de Navidad** que podrán regalar a sus clientes. Además, los que envíen una foto del póster de la promoción colgado en sus instalaciones al mail info.zf-services.es@zf.com, recibirán como obsequio un **chaleco acolchado**. ●

www.zf.com



Lo último de **Airtex** es el kit de distribución con bomba de agua **WPK-190701**. Éste sustituye al WPK-166801, está compuesto por una bomba, una correa y un tensor y es de aplicación en modelos como los Renault Laguna I y II 1.9 dCi, Espace IV 1.9 dCi, Master II 1.9 dCi 80 y Trafic II 1.9 dCi, los Mitsubishi Carisma 1.9 DI-D y Space Star 1.9 DI-D, el Nissan Primastar dCi 80 y 100 y el Volvo S40 1.9 DI. ●

www.airtex.es



Grupo CGA celebró su **III Congreso**

en la Costa Azul francesa a finales de septiembre. La mayoría de integrantes del grupo, 135 personas así como representantes de sus proveedores preferentes disfrutaron de este Congreso cuyo objetivo fue estrechar lazos entre ellos así como integrar a las doce personas que acudieron en representación de los nuevos socios que se han sumado a CGA. La expedición visitó las ciudades costeras de Niza, Mónaco y Cannes. ●

www.grupocga.com



Subvenciona hasta con 2.000 la compra de equipos Hella-Gutmann

Plan Renove Hella

Hella ha puesto en marcha un **Plan Renove** para que los talleres se pongan al día en materia de equipos de diagnóstico. A través de dicho Plan subvenciona hasta con 2.000 euros a los profesionales de la reparación que cambien su antiguo equipo de diagnóstico por alguno de los modelos mega macs 42 (en la imagen), 50 o 66 de **Hella Gutmann Solutions**. Esta oferta estará en vigor hasta el próximo 31 de diciembre.

Como complemento a este *Plan Renove*, la marca de origen alemán también ha lanzado un nuevo **sistema de financiación** en colaboración con **Banco Santander**. A través de él, el taller puede pagar los equipos de diagnóstico en 36 plazos al cero por ciento de interés. Apuntar que en el especial sobre equipos de diagnóstico que publicamos en este número (*páginas 20 a 27*) describimos la oferta actual propuesta por Hella Gutmann Solutions. ●

www.hella.es



La empresa andaluza dedicada a la logística y distribución de recambios del automóvil, **Andel Automoción**, celebró durante el puente de El Pilar su **V Convención de Servicios Autorizados**. Costa Ballena, Cádiz, fue el lugar escogido para celebrar esta reunión en la que el catedrático de Economía Financiera **Miguel Ángel Domínguez** impartió una ponencia que abordó tema de interés para la distribución como la reducción de costes, el cumplimiento de las entregas, la mejora de la calidad, el aumento de la flexibilidad o el servicio a clientes. ●

www.andelautomocion.com

Gran fichaje del pujante salón de la posventa madrileño

Bosch expondrá en Motortec Automechanika Ibérica

La gigante alemana **Bosch** ha confirmado que participará como **expositor** en la próxima edición de **Motortec Automechanika Ibérica**, la Feria Internacional de Componentes, Equipos y Servicios para la Automoción que se celebrará del **13 al 16 de marzo de 2013** en Madrid. Bajo el lema *"Parts, Bytes and Services"*, **Bosch Automotive Aftermarket** montará un stand en el que difundirá su amplia cartera de productos, su última tecnología en equipos de diagnosis y equipamiento de taller o sus servicios o conceptos de taller. Además, aprovechará el certamen para celebrar sus **convenciones Bosch Service** cuyas redes de talleres en España superan los 750 asociados, repartidos entre la red **Bosch Car Service** y la red **Diesel**. ●
i www.bosch-automotive.es



Hasta un cuatro por ciento puede hacerlo en 2013 según Audatex

Cae la actividad de los talleres

Audatex presentó durante las **VI Jornadas Innotaller** (ver página 15) los resultados y conclusiones del estudio **"Evolución de la posventa en la crisis"**. Dicho estudio arroja unos datos reveladores y no muy halagüeños: el **volumen de reparaciones descenderá previsiblemente un 4 por ciento en el ejercicio 2012**. A esta conclusión se llega a partir del análisis de más de 4,2 millones de valoraciones de siniestros, análisis que constata que el número de reparaciones comenzó su tendencia a la baja coincidiendo con el inicio de la crisis en **2008** y desde ese año acumula una **caída del 17,5 por ciento**.

La firma proveedora de servicios y herramientas de valoración de siniestros recuerda que, lógicamente, el descenso de la actividad está impactando negativamente en la cifra de negocio. Y es que el volumen de vehículos que pasan por los talleres se ha reducido un 15 por ciento. *"En este contexto de crisis los talleres deben adaptar y mejorar su modelo de negocio, optimizando al máximo sus tiempos administrativos y de pedidos para elevar su rentabilidad. Para ello es necesario aprovechar la tecnología de los estándares de valoración que permiten identificar correctamente y desde el principio el vehículo y las piezas de reparación, evitando pérdidas de material y gastar más tiempo del necesario en la reparación"* recomienda **José Luis Gata**, responsable de Ventas, Fabricantes y Asociaciones de Audatex, ante las conclusiones del estudio. ●

i www.audatex.es



Se responsabiliza de las marcas febi, Blue Print y Swag

Juan Lanaja, director de bilstein group España

Juan Lanaja dirigirá bilstein group España al unificarse la dirección general de **febi bilstein** y **ADL España-Blue Print**. El gerente de febi bilstein se convierte también en el responsable de las marcas **febi, Blue Print y Swag** en nuestro país. Estas nuevas responsabilidades le llegan como consecuencia de la marcha de **Luis Castellanos**, máximo responsable de Blue Print en los últimos cinco años, y de la operación por la cual **bilstein group** adquirió el 100% de las acciones de **Automotive Distributors Limited (ADL)** en 2011 por lo que ADL España Blue Print pasaba a la órbita de bilstein group. MRyT conversó con Lanaja nada más saber su nombramiento y nos explicó sus objetivos: *"unificar la estrategia comercial. Antes eran dos estrategias independientes y ahora vamos a analizar cómo se presentan al mercado las marcas ante la distribución. Y queremos hacerlo de forma inteligente y diferenciada según casos y necesidades, como ha sido prioritario en febi, optimizando y ahorrando costes pero de forma que la imagen de bilstein group salga reforzada. Está claro que en los dos equipos hay gente muy rescatable, que se deberán integrar a la forma de hacer de febi y estos meses vamos a definirlo todo aunque, de momento, el almacén de Blue Print seguirá estando en Portugal porque funciona bien"*. Añadió el nuevo director de bilstein group España: *"hay mucho por hacer, muchas reuniones y por el momento lo prioritario es cerrar el año con las estructuras de cada equipo para, luego, definir el camino a seguir en 2013 en el que las dos marcas (Swag no es una prioridad en nuestro mercado, de momento) se presentarán bajo una misma filosofía (en la que se contempla, en función de los casos, que las consultoras del taller puedan presentarlas caso de ser requerido por la distribución); eso se deberá definir desde marketing, que también hay que unificar, aunque hay que ver cómo y desde dónde"*. ●

i www.bilsteingroup.com
www.febi.com/febies
www.blue-print.com/es/



De izquierda a derecha, Luis Castellanos y Juan Lanaja.

Abordaron la adaptación del taller a la nueva realidad

VI Jornadas Innotaller

El **Gremio de Talleres de Barcelona** organizó un año más, y ya van seis, sus **Jornadas Innotaller**. Esta reunión que debate y reflexiona sobre la actualidad del colectivo de talleres despierta cada vez más el interés de los reparadores de la provincia catalana ya que el pasado 24 de octubre asistieron unos 120 profesionales de la reparación abarrotando la sala donde se celebraron las Jornadas.

El tema principal de esta edición fue cómo el taller debe adaptarse a la nueva realidad de la reparación, marcada por las dificultades para aumentar el volumen de negocio, la importancia del marketing y las tecnologías de información y comunicación, el cliente es el centro de todo y del cual gravitan toda la actividad del taller y la agilidad para adaptarse a las circunstancias cambiantes es la clave para la viabilidad del taller. Tras escuchar los asistentes ponencias muy interesantes de representantes de firmas como **Launch Ibérica, ATU, Gremi Maquinaria Industrial, Audatex, PPG, Gt Motive, Zurich** o **Central del Recambio Original, Lluís Camarasa**, secretario general del Gremio de Talleres de Barcelona, lanzó un mensaje de optimismo: a pesar de la situación económica, el mercado sigue ofreciendo oportunidades a los talleres. Así mismo, subrayó la principal conclusión extraída de las Jornadas: **Innovar, Moverse y Ser Ágiles es el arma principal de los Talleres para competir en el nuevo mercado que se dibuja.** ●

● www.gremibcn.com



En Ciudad Real y Puertollano Primeras tiendas Grupo Peña fuera de Andalucía

La firma distribuidora **Grupo Peña**, miembro de **Group Auto Union España**, sigue al pie de la letra su lema "Creciendo con fuerza" y ha abierto sus **primeras sucursales fuera de Andalucía**. Así, ha llegado a un acuerdo con **Grupo Garmo**, propietarios de **Repuestos y Frenos Ciudad Real** para que esta empresa pase a la órbita de Grupo Peña. Clave en esta operación por la que Repuestos y Frenos Ciudad Real sea traspasada a Grupo Peña han sido las excelentes relaciones entre la distribuidora andaluza y la albaceteña Grupo Garmo así como la intermediación de Group Auto Union España. Repuestos y Frenos Ciudad Real posee dos tiendas en esta provincia castellano-manchega, una en **Ciudad Real** capital y otra en **Puertollano**. El 5 de noviembre estos dos talleres estrenaron la imagen de Grupo Peña.

Grupo Peña se ha implantado en la provincia de Ciudad Real con el objetivo de mantener la clientela que tenía Grupo Garmo así como potenciarla implantando un nuevo sistema de trabajo y de logística. Así mismo, tiene previsto aumentar la gama de productos en los almacenes y potenciar las redes de talleres **EuroTaller, InterTaller** y **TopTruck** en la provincia castellano-manchega. ●

● www.gpautomocion.com

D-POWER

NGK

NGK es Equipo Original en:

Alfa Romeo . Audi . Citroën . Fiat . Ford . Hyundai . Isuzu . Kia
Lancia . Land Rover . Mazda . Mercedes . Mitsubishi . Nissan . Opel
Peugeot . Seat . Skoda . Smart . Subaru . Suzuki . Volkswagen . Volvo



Apuesta por los talleres y potenciará la internacionalización


Equip Auto 2013: nuevo calendario y más expositores



La organización de **Equip Auto 2013** ha informado de algunos cambios y novedades que van a acometer para dinamizar este salón de la posventa del automóvil que se celebra en París.

Uno de los **cambios** es el **calendario**. La vigésimo primera edición se celebrará del **16 al 20 de octubre** del año que viene por lo que mantiene el formato de cinco días pero ahora se celebra **de miércoles a domingo** en lugar de martes a sábado. Está abierto el fin de semana completo para atraer a más visitantes. También **se amplían los horarios** (hasta las siete de la tarde entre semana, hasta las nueve el sábado y hasta las cinco el domingo) con el mismo objetivo.

Equip Auto 2013 también se ha marcado el objetivo de **aumentar** en un **25 por ciento** el **número de expositores**. Para cumplirlo va a proponer ofertas especiales a un sector en concreto, el de los talleres en sus diferentes fórmulas: independientes, de carrocería, autocentros, concesionarios y agentes oficiales. También quiere potenciar el sector de los accesorios y desarrollar nuevos sectores. Por ejemplo, ha creado un nuevo espacio de exposición denominado *Negoce & Sourcing*. La internacionalización también es una de las prioridades de este salón. En 2013 la va a potenciar facilitando la visita de los profesionales extranjeros los cuales también contarán con más actos paralelos en forma de conferencias y charlas así como de demostraciones en los stands, algo que la organización está impulsando con los expositores. ●


 www.equipauto.com

Impartirá el I Curso Superior en Gestión de Talleres de Automóviles

Formación con Sanz Auto

El fabricante y distribuidor de recambios madrileño **Sanz auto**, a través de su iniciativa **Sanz University**, impartirá entre el 16 de noviembre y el 19 de noviembre la primera edición del **Curso Superior de Gestión de Talleres de Automóviles**. El destino de este curso de veinte horas repartidas en cinco sesiones de cuatro horas cada una son los hijos de los propietarios de talleres con edades comprendidas entre los 16 y 30 años. Los principales temas que abordará el curso son Internet, marketing, finanzas, liderazgo, gestión de la marca y análisis del sector del automóvil.

Esta actividad formativa es la primera acción de Sanz University, el concepto a través del cual Sanz auto ha configurado su división de formación. A través de esta "universidad" va a proporcionar a los talleres formación específica y de carácter útil y práctico en aras de mejorar la gestión e impulsar la rentabilidad. ●

 www.sanzauto.com




Se une a las otras cabeceras impresas Mundo Recambio y Taller y ElectroCar

C.E.I. Arsis compra la revista MotoTaller

C.E.I. Arsis, la empresa editora de las revistas **Mundo Recambio y Taller y ElectroCar** ha adquirido la revista **MotoTaller**. Estamos, por tanto, de enhorabuena y orgullosos de poder dar una buena noticia en el delicado contexto económico actual y, sobre todo, dentro del convulso mundo editorial donde la crisis, si cabe, es aún más acuciante.

MotoTaller es una revista dedicada a los aspectos más técnicos de la motocicleta por lo que es un complemento perfecto a **ElectroCar**. Con ésta nos dirigimos proponiendo información técnica a los talleres de automóviles, y con **MotoTaller**, ofreceremos lo mismo, pero a los talleres de motocicletas aunque con el paso de los números iremos ampliando contenidos para dirigirnos a un público más amplio. Nos ayudará mucho en esta labor la web de **MotoTaller**, www.revistamototaller.com. A partir de enero asumiremos las riendas de esta revista que durante 20 años ha editado **BCV Reto**. ●

 www.mryt.es / www.revistamototaller.com

Lee al minuto estas noticias y muchas más en



- Insa Turbo presenta Pirineos, su nuevo neumático reciclado de invierno
- Civiparts y Knorr-Bremse celebraron una conferencia sobre sistemas de seguridad activa en vehículos industriales
- Reparamiauto cumple un año
- Nuevas incorporaciones en el catálogo de aditivos de lada
- Lambda Automotive organiza curso de sensores y actuadores
- CONEPA exige una rectificación por las declaraciones de Jaime Roura
- Confortauto investiga sobre los beneficios de la ISO 9001 en los talleres
- Clientes de Continental prueban la gama de neumáticos Contact 5
- Carlos Sainz deja la dirección comercial de AS, S.L.
- CETRAA y el Consorcio Nacional de Industriales del Caucho informan sobre el nuevo etiquetado de neumáticos
- La web de DT Spare Parts, también disponible en los smartphones y tablets.
- Los neumáticos Membat, ya a la venta
- TAB Batteries: nueva gama TAB Magin Nano con nanotecnología
- Brembo, Mejor Proveedor de Posventa 2011 en Rusia
- Filtros Cartés, resultados positivos en Automechanika Frankfurt
- Vulco renueva su gama de productos para mejorar la eficiencia y la seguridad en la conducción
- El Gremio de Talleres de Reparación de Automóviles de Terrassa y Comarca renueva el acuerdo con SIRCAT
- El etiquetado de neumáticos favorecerá la compra de neumáticos más eficientes y seguros
- Walker apoya al taller en relación con los filtros de partículas diésel
- Autopromotec tendrá una gran oferta en expositores

¿CAMBIOS EN EL PANORAMA DE MERCADO DE LAS BUJÍAS?

Beru, de la mano de Federal-Mogul en posventa

El acuerdo de Borg Warner con Federal-Mogul, que se iniciaba el pasado septiembre con la compra de las fábricas de Beru, se ha extendido de manera que Federal-Mogul es el único distribuidor posventa de todos los productos de encendido de la marca.

Tras la venta del negocio de bujías (que se anunciaba el pasado 2 de julio, concretado el 1 de octubre, y que incluía las factorías de Beru de Francia y Alemania con unas ventas de 80 millones de dólares en 2011), el 5 de noviembre se anunciaba el acuerdo alcanzado por **BorgWagner** y **Federal-Mogul** por el que esta última compañía pasa a ser distribuidor en exclusiva para la posventa mundial de la restante cartera de productos de encendido de la marca **Beru**.

Beru y Champion, compartiendo espacio

A consecuencia de ello, tal y como anuncia el comunicado firmado por el director posventa mundial **Michael Broderick**, desde el 1 de enero de 2013 Federal-Mogul venderá y distribuirá en el mercado posventa bujías de incandescencia, de encendido, precalentadores, cables de encendido, sensores, bobinas, etc., siendo el único licenciatario de la marca **Beru**, si bien BorgWagner los seguirá fabricando y vendiendo en primer equipo.

Los productos de **Beru** y **Champion** se almacenarán de forma conjunta en un centro de distribución ubicado en Alemania (Ludwigsburg). Desde Federal-Mogul se explicita la gran oportunidad que esto representa. Tal como afirma en el comunicado Broderick. "Este acuerdo muestra el compromiso de Federal-Mogul de alcanzar una posición líder en el mercado de productos de encendido tanto en equipo original como en posventa; **Beru** y **Champion** tienen una cartera de productos complementarios -**Champion** opera en la automoción desde 1907-; Este acuerdo permitirá a los distribuidores y profesionales del mercado de posventa tener acceso único a uno de los catálogos más extensos del mundo en productos de encendido."

Reacciones

El hecho de integrar una marca de productos de encendido en el paraguas (amplio en cuanto a marcas, y con la conocida **Champion**) de Federal-Mogul puede tener sus efectos en el mercado a nivel de posicionamiento, cuotas y clientes. Responsables de Federal-Mogul en

España reconocían que el panorama podía cambiar en cuanto a distribución en nuestro mercado (recordemos que, hasta el momento y en nuestro país, las bujías **Beru** se distribuían en España de la mano de **GROVISA** que actuaba como un "importador"), si bien falta perfilar cómo se van a plasmar estos cambios en cada uno de los mercados locales; también incidían en que supone encontrarse en cartera con una marca líder en esa familia de productos.

En opinión de otro de los líderes de mercado en encendido, **NGK/NTK**, en España liderada por **Josep Maria Freixes**: "vemos este acuerdo con un cierto optimismo; ahora nuestros competidores más directos son **Bosch** y **Federal-Mogul**, ambos fabricantes 'generalistas' con más de una línea de producto; nosotros seguimos siendo especialistas, seguimos y seguiremos ofreciendo gamas especializadas, atención con grandes valores añadidos y, si tuviera que hacer un pronóstico, diría que a finales de 2014 **Bosch** seguirá en su posición actual, **NGK** habrá dado un paso adelante y **Federal-Mogul** estará aún organizando ese nuevo producto (con un peso específico pequeño en el conjunto de la corporación) en los mercados." ●

📍 www.federal-mogul.es

www.grovisa.com

www.ngk.de/es/la-empresa/ngk-spark-plug-europe-gmbh/sucursal-de-ngk-en-espana/

Michael Broderick, director mundial posventa de **Federal-Mogul** comenta que **Champion** y **Beru** tienen una gama de productos complementaria.



Hasta la fecha, los productos **Beru** estaban en nuestro país de la mano de **GROVISA**.



Josep Maria Freixes, responsable de **NGK/NTK** en España y **Damien Germès**, director posventa europeo de la compañía.

EL XXIII CONGRESO DE GRUPO SERCA, QUE CELEBRA SU XXV ANIVERSARIO, SE CELEBRÓ EN LOGROÑO

Reivindicación, pero revisiones



El Congreso se iniciaba con el mensaje de entusiasmo de su presidente y gerente; explicitaron que están “en su mejor momento” pero apuntaban las revisiones a realizar para ser aún mejores; tras las presentaciones de los departamentos del Grupo, y la vibrante intervención de Carles Torrecilla, de ESADE, una escenificación del día a día del devenir de una reparación, identificando los errores y lo que implican. Y muchos premios...

Tras la inauguración por parte de la Alcaldesa de Logroño, **Concepción Gamarra**, la bienvenida de los socios en zona, **Antonio Ruales** y **Javier de Vicente**, la intervención de **Agustín García**, el presidente de **Grupo Serca Automoción**, quien mencionaba los problemas más comunes de los socios (morosidad, financiación del taller), apelaba a dar más servicios, precio y calidad sin tirar los márgenes “*que son los que nos salvan*”, estando más unidos aún con los proveedores (a quienes pedía más información técnica y precios ajustados al mercado) y anunciaba la **alianza Serca-S'Energie**. Tras sus palabras, se iniciaron las intervenciones de los distintos departamentos de Serca, ejerciendo de conductor del evento el humorista **Jordi LP**, un “clásico” en el Grupo.

La red Talleres SPG, su Professional Plus y el Marketing de Guerrilla

Por parte de **Joan Carles Rico**, coordinador de la red **Talleres SPG**, y maquinaria, una red que lleva 12 años operativa en el sector, se habló de las acciones realizadas, en la que cobra relevancia la formación en Gestión y Marketing. Rico mencionó que se trata de un “*marketing de guerrilla*” con unas reuniones muy participativas en las que prima la creatividad. También hablaba de los puntos de la red, consolidada por calidad, no por número, y del programa **Professional Plus**, una herramienta lanzada en 2005 que se ofrece a todos los talleres, no solo a la red, cuyo acuerdo comercial ya han firmado 349 talleres. Este programa tiene una imagen corporativa (coordinada por el departamento de marketing) para que los talleres adscritos puedan asemejarse a una red.

Conectividad total

La intervención de **Pere Colomé**, del departamento de informática (que ha crecido hasta tener 3 integrantes) supuso el repaso a las aplicaciones, y el anuncio de mejoras para intensificar la interacción con usuarios y proveedores. Anunció la refundación en el **Serca Gestión**, que incluye mejoras con envíos de SMS al cliente desde la creación de la orden de reparación, vehículo etc. en menos de 20”. Para los proveedores explicó la **nueva plataforma de actualizaciones de tarifa** sin esperas, que ya está como piloto en algunos socios con el objetivo de crear “*un híbrido entre TecDoc y otros proveedores*”.

Dinamizando

Eduardo Gutiérrez, el responsable de marketing, en su primera intervención habló de la nueva imagen del Grupo (una puerta abierta y el mundo Serca “*al servicio del taller*”) y las acciones a desarrollar, entre las que están la **renovación de la página web** (lista en 2013), la mayor presencia en redes sociales, y las **acciones promocionales para llegar al usuario final** (la primera de ellas realizada ya con neumáticos **Kenda**, que ha tenido una buena repercusión y resultados).

Cambio de Ciclo

La intervención de **Carmelo Pinto** supuso



Un aspecto de la sala, durante la intervención de Agustín García, presidente del Grupo

la presentación de un vídeo en el que se recogía en imágenes la trayectoria a lo largo de los 25 años en activo.

Explicó que sostienen un crecimiento del 16% en dos años, (en un contexto de caída de mercado del 4-5%) y, aunque rebajó las perspectivas de crecimiento global del 40% que se habían anunciado para el grupo hasta 2015, ya hablaba de un crecimiento este año del 7% hasta agosto y que continuarían creciendo hasta finales de año. *“Estamos en un cambio de ciclo, hay que revisar conceptos, simplificar”*. *“Hay que hacer las cosas bien, hay que dar un gran servicio porque el precio no lo es todo; hay que hacer los deberes en casa, simplificar, redimensionar”* continuaba, y ello en un entorno complejo, reclamando a los socios fidelidad de proveedor. Y que visiten a los talleres, les apoyen. A éstos les pedía que se comuniquen más con el grupo, que envíen puntualmente la información al Grupo para poderla actualizar y que expliciten sus virtudes para comunicárselas a los talleres.

Reclamó un plan estratégico para el Sector posventa, para modificar la operativa.

Cliductos

La necesidad de revisar y cambiar era casi un pie de entrada para la intervención de **Carles Torrecilla**, el dinámico y brillante director ejecutivo de desarrollo corporativo de ESADE quien, bajo el título *“Los Cliductos”*, fue desgarrando grandes conceptos de empresa con una presentación asequible, ágil, divertida, cuajada de ejemplos reales, y cargada de conceptos interesantes para reflexionar sobre cómo evolucionar: buscar los porqués de la venta, gestionar la cartera de clientes (propone determinar los clientes y productos específicos separados en tres categorías: los de rentabilidad, los de solvencia y los de imagen, con los que el empresario debía buscar el necesario equilibrio para triunfar: los cliductos), no comparar las ventas por meses, sino en lapsos de tiempo más cortos, determinar cuándo el cliente tiene dinero, porque se vende mejor. Los asistentes debían estudiar varias cuestiones, ponerlas en común para que el ponente diera más datos: cuándo el cliente tiene dinero, qué cliducto se tiene para pagar estructura, qué plus servicio se ofrece con el margen ganado... Torrecilla propuso la creación de un *“Kit ITV”* o un *“Kit de urgencia”* más caro, que se podría ofrecer a los clientes que muestran esa necesidad, una vez determinada.

Localizar errores para aprender de ellos

Tras un rico y calórico almuerzo para reponer fuerzas, la sesión de la tarde, bajo el lema genérico de *Escenas de Matrimonio* puso en la mesa a cinco protagonistas: el Usuario (**Moisés Bargués** de Sap Información), el taller (**Carlos Bustos** propietario del SPG Busmacar), el recambista (**Miguel Ángel García**, director gerente de Reynasa), el fabricante (**Ignacio Naranjo** director comercial de Schaeffler Group en España).

Juan Carlos Rico, voz en off, condujo la escenificación, que reflejaba una actuación de la cadena de valor de la posventa muy in-



Joan Carles Rico presentó la realidad actual de los talleres SPG, mencionando los talleres de Marketing de Guerrilla y el Professional Plus como aportaciones al taller.



Hacer los deberes en casa, reflexionar para simplificar y ser más eficientes y crecimiento, parte de los mensajes de Carmelo Pinto, director general de Grupo Serca.



Mayor conectividad y software más activos, la propuesta de Pere Colomé, del Departamento de informática.



Nueva imagen, nueva web y acciones de dinamización desde el departamento de marketing, al frente del que está Eduardo Gutiérrez.



Carles Torrecilla, de ESADE para el sector, a partir de la localización de *“Cliductos”*, saber cuándo el cliente tiene el dinero disponible y estudiar las necesidades para crear *“kits”* de productos económicamente rentables.



Las *“Escenas de Matrimonio”* para evidenciar errores y poder corregirlos.



Tradicional "Foto de familia" de los congresistas.

correcta en cuanto a procedimiento. Se generaba una escena: Un embrague defectuoso en una situación de urgencia; un usuario llama a un taller, sin datos, el taller llama a su recambista que le da el que cree, lo lleva no encaja, lo devuelve y pide más; el recambista le entrega tres; el taller instala uno pero el consumidor se queda en avería; llama al recambista para que se lo solucione, el recambista llama al fabricante para que se haga cargo de la garantía del primero; el fabricante determina en su informe que el embrague no corresponde a la aplicación que se necesita pero el recambista ha pedido otro igual y debe rectificar... La actividad consistía en que en las mesas se concluyeran diferentes errores por parte del recambista, coste de esos errores, cómo evitarlos, que lue-

go se ponían en común. Todo con el objetivo de percibir los puntos en los que se puede mejorar para aumentar la eficiencia.

Las nuevas escenificaciones se llevaron a cabo con el guión en el que el recambista sí conoce los datos del vehículo a partir del número VIN y el devenir de la operación en este caso...es decir: una actuación correcta de la cadena de valor de la posventa.

Tras eso, los congresistas debían localizar y poner en común los fallos, el coste de esos errores, acciones para evitarlos y por qué no se ha hecho nada para evitarlos, determinándose que sí se localizan y corrigen cada vez más para evolucionar desde la propia distribución.

"Ni somos tan malos como en la primera escenificación, ni tan buenos como la segunda, hay

que seguir evolucionando", concluía Pinto. Tras lo cual se proyectó un vídeo corporativo en el que destacaban términos como *"innovación, planificación, creatividad, organización, eficiencia, trabajo en equipo"*, instándose a estar unidos.

La Gala y los premios

Tras la jornada de trabajo, la cena de gala en Bodegas Vivancos, en la que los 238 congresistas, a los que se unieron sus acompañantes, que tuvieron una jornada de ocio en el Monasterio de San Millán de la Cogolla y visita del Museo de la Cultura del Vino en Bodegas Vivanco. Para que los acompañantes de los congresistas pudieran verlo, se volvió a pasar el vídeo con la selección de imágenes que resumen la trayectoria de todos esos años, a partir



A lo largo de la jornada de trabajo, los congresistas debían reflexionar y poner en común conclusiones como punto de partida para realizar ajustes y



Cinco premios para los proveedores en la cena de gala, por ser el año del XXV Aniversario de Grupo Serca. KYB y RH en la imagen, pero también Schaeffler Group, Brembo, Dayco, Mahle y Tudor.



Cena de Gala en las Bodegas Vivancos. Un entorno con solera...

de un banco gráfico de más de 10.000 fotografías, realizada por la directiva y los empleados del Grupo.

Se entregaron diversos premios: de hecho, habitualmente se entrega el premio al Proveedor del Año, pero al ser éste el XXV aniversario de Grupo Serca, se entregaron cinco.

A partir de ahí, y con **Jordi LP** actuando como introductor, se fueron llamando a las compañías.

La cena concluyó con una una amenización por parte de una orquesta, con la que, quienes quisieron, pudieron alargar la velada bailando hasta altas horas de la madrugada. ●



Premio a la mejor Formación: Schaeffler Iberia

Premio al mejor Servicio: Dayco Aftermarket Ibérica

Premio al mejor Catálogo: ex aequo, KYB y RH

Premio a la mejor Información: Mahle

Premio a la mejor Distribución: ex aequo, Brembo y Tudor

www.serca.es
www.sercagestion.es



cambios en sus operativas.

LA PRIMERA RED MULTIMARCA DE CANAL CONSTRUCTOR

En el I Encuentro de redes de Talleres, intervenía como ponente **César Sanz**, director general de IAC Automoción, que dio a conocer la red FIXCAR, gestionada por su compañía, lo que propició mucho interés entre los asistentes.



Nace FIXCAR

Para realizar una presentación más detallada, fruto de ese interés, la red convocó a una jornada de prensa en la que explicaba con más detalle las características de este colectivo.

Una opción

Nadie pone en duda que en una situación de mercado tan compleja, muchos fabricantes y redes de concesionarios se están planteando reestructurar el segundo nivel de la distribución (Agentes y Servicios Oficiales). Sensibles a esta problemática y al hecho de lo que supone estar adherido a una Marca que te haga visible, profesional y acogedor, ha nacido FIXCAR.

Gestionada por IAC Automoción, empresa que actualmente da servicio global a las asociaciones FNAR, ANRAO, ANESAT, ANTAN, ASEVAS, AECE, AECOPI, AETRAMA supone atender a más de 1.200 Servicios Oficiales de las Marcas: Renault, Opel, Seat, Nissan, VW, Audi, Skoda, Isuzu y Piaggio.

Solo para Servicios Oficiales...o ex S.O.

FIXCAR no es una Red Multimarca al uso, donde cualquier Taller Independiente puede adherirse. FIXCAR es una Red gestionada desde IAC Automoción (que gestiona internamente el marketing, promoción, publicidad y acciones para captación de nuevos clientes o fidelización) lo que implica que únicamente pueden ser candidatos aquellos Servicios Oficiales que estén englobados en alguna de las Marcas que quedan representadas en las asociaciones a las que da servicio IAC Automoción y que en la actualidad, bien por decisión propia, bien por motivos ajenos, no representan ya a su Marca; y además de todo esto FIXCAR es una opción para que los actuales Servicios Oficiales que lo deseen puedan diversificar su negocio.



Servicios completos y de calidad al conductor

En FIXCAR aprovechan la infraestructura actual de los candidatos y por eso se ofrecen servicios que van desde la venta de vehículos (nuevo, semi nuevo, y KMO, ocasión, vehículos de renting) hasta la reparación, pasando por la comercialización de seguros, financiación Auto y Taller, Garantía mecánica y VO, Servicio Rápido de Posventa, Taller y Carrocería, mantenimiento y reparación de flotas de renting, reparación de flotas de compañías de seguros, trabajando con comparativas de precios y todas las opciones de financiación, seguros y garantía.

Herramientas de apoyo a los miembros

FIXCAR no establece canon de entrada, siendo el único requisito el anteriormente comentado, y fija una cuota mensual que cubra todos los servicios que se ofrecen, información técnica, formación, desarrollo web, asistencia "online" de hardware y software, asesoramiento legal, etc. El programa informático DMS (Dealers Management

System) ha sido desarrollado de forma conjunta con SERINFER, diseñando una herramienta ágil, potente, adaptado al negocio FIXCAR y con unos precios de instalación y montaje realmente adecuados.

También cuentan con grandes proveedores que garantizan un nivel de calidad, servicio y precio a los que se irán incorporando mas en las próximas semanas de tal manera que puedan atender de manera adecuada las expectativas de los clientes. Inicialmente estos proveedores son: **Motul, Neumáticos Soledad, Lausan, GT Motive, Cars Marobe, Ros Motor, 3B Europaints y PPG, DAPDA, Red Europea de Garantías...**

Creciendo en España

Son ya cuatro las ciudades que han acogido la presentación de FIXCAR (Elche, Barcelona, Vitoria y Santiago de Compostela), lo que ha permitido presentar FIXCAR a más de un centenar de talleres, de los cuales unos 20 ya han confirmado su intención de poner en marcha el proyecto. ●

i www.iacautomocion.es
www.fixcar.es



SE REIVINDICÓ
EL PROTAGONISMO
DE CECAUTO EN LA
POSVENTA



XIX Convención de Asociados Cecauro Centro

Gran poder de convocatoria, casi 200 asistentes, tuvo la Convención de Asociados Cecauro Centro celebrada en la localidad salmantina de La Alberca. En la reunión se dieron a conocer las imponentes cifras de Cecauro para constatar que es un grupo de distribución de referencia en la posventa. Así mismo, se confirmó la apuesta del grupo por su marca propia Cecauro, por la rama de vehículo industrial y por las tecnologías de información y comunicación (TIC).

La localidad salmantina de La Alberca acogió del 19 al 21 de octubre la **XIX Convención de Asociados Cecauro Centro**. Casi 200 asistentes acudieron a este encuentro. Como es habitual en este tipo de actos, se combinó el trabajo con el ocio.

La dimensión de Cecauro

Por lo que respecta a la parte más empresarial, **Antonio Mendo**, director comercial de Cecauro Centro, reivindicó el destacado papel que juega **Cecauro** en la posventa española del automóvil. Demostró su importancia aportando cifras: 25 años de presencia en el mercado de reposición, **75.000 metros cuadrados de superficie logística y doce almacenes** repartidos por todo el territorio nacional. También destacó que Cecauro suministra **maquinaria**, algo que no todos los grupos lo hacen, que también cubren la rama de **vehículo industrial** y han implantado una **red de talleres**. Su oferta también es impresionante, dispone de **más de 600.000 referencias en stock**, valoradas en unos 20 millones de euros. Dentro de esta oferta, la **marca propia Cecauro** juega un papel cada vez más importante al superar las 30.000 referencias y la cuarentena de familias de producto. Además, la ampliación de gama Cecauro es constante. Mendo también recordó que, dentro del grupo, Cecauro Centro juega un papel fundamental al generar un volumen de negocio de entre 3 y 4 millones de euros al año.

V.I. y TICs

Servando Andrés, responsable de **Vehículo Industrial** de Cecauro, destacó la apuesta del grupo por esta línea de negocio que, desde 2004, está creciendo en oferta, medios y personal. Precisamente Andrés se incorporó a Cecauro tras 18 años en **DAF** por lo que atesora una gran experiencia en vehículo industrial.



Antonio Mendo, director comercial de Cecauro Centro, en plena intervención.

La responsable de comunicación y marketing de **CONEPA** y **ASETRA**, **Nuria Álvarez**, repasó las principales normativas e inspecciones que afectan a los socios y a sus talleres clientes mientras que **Jaime Larramona**, director de **Informática** de Cecauro, presentó el nuevo **catálogo on line de piezas Cecauro** el cual es de diseño propio exclusivo tomando como base el de **TecDoc**. Mientras los asociados de Cecauro Centro atendían la Convención, sus acompañantes degustaban productos típicos de la zona en el **Museo del Ibérico de la Peña de Francia en Mogarraz**. La Convención culminó con una cena de gala en la que hubo homenajes y entrega de **premios**. Los asociados a Cecauro Centro premiados fueron **Repuestos del Automóvil Juan** (Premio Camilo), **Reyren** y **Auto Recambios Garsa**.●

www.cecuro.com



La XIX Convención de Asociados Cecauro Centro batió su récord de participación con casi 200 asistentes.



Responsables de la empresa salmantina Repuestos del Automóvil Juan recibiendo el Premio Camilo de manos de Antoni Pujadó (segundo por la izquierda), consejero delegado de Cecauro, y Jesús Lucas, gerente de Cecauro Centro.

UNA ESPECTACULAR PUESTA EN ESCENA EN EL MULTITUDINARIO VI CONGRESO, EN EL QUE SE PRESENTARON NUMEROSAS E INNOVADORAS INICIATIVAS.

EuroTaller: confianza, fiabilidad, comunicación... y re-evolución técnica

Dos años después de la última reunión nacional de la enseña que defienden los socios de Group Auto Union España, el VI Congreso resultó, además de un éxito de puesta en escena y organización, muy interesante en contenidos.

Los autocares de congresistas iban llegando al Palacio de Congresos de Madrid, donde, por sorpresa, se iban encontrando a fans ataviados con camisetas con el logo de la convención gritando el nombre de la enseña, agentes de seguridad que gilaban la integridad de los talleres, fotógrafos y periodistas que les asaltaban camino de un PhotoCall, cuales estrellas de cine, vamos...

Estrellas del universo reparador

Y es que la central de Group Auto Union España había planeado que los 1.200 congresistas (casi 500 talleres de la red EuroTaller y sus acompañantes, fabricantes, prensa, con indumentaria corporativa -pajarita azul, ellos, pashmina azul, ellas-) se sintieran verdaderos miembros de un particular "Star System de la reparación" (en la moqueta aparecía el logotipo de la convención -remedo de las estrellas que pavimentan el famoso Walk of Fame de Hollywood- con el leit motif "tú eres nuestra estrella").

En la sala (impresionante asistencia), un escenario elegante y en el que el azul corporativo dominaba, se mostraban en unas pantallas los logotipos de los fabricantes partners, tras lo





cual aparecía el popular actor y director de cine, **Santiago Segura**, como conductor y amenizador del evento.

Situación

Tras la sorpresa inicial, **Carlos Calleja**, coordinador de la red, fue el primero en intervenir, explicando los orígenes de la red y la actual posición (806 talleres de los que 331 son nuevos), junto con los resultados de las acciones emprendidas para ellos: 226 formaciones de monográficos de marca, 342.724 consultas de asistencia técnica, 7.736 telediagnos (desde 2009), implantación de la nueva rotulación, nueva web con 10-12.000 visitas de media, publicidades en los medios de más tirada de canal directo a usuario, campañas de publicidad empleando App, Plan de formación Comercial y de Gestión con 900 profesionales formados, canal Eurotaller TV con 80.000 horas emitidas, acuerdos (anunciando el alcanzado con Sabadell renting, como novedad) y (de orden interno en la Central) el sistema de gestión integral de la red (actualizado mediante el uso de las herramientas más modernas que permiten una actualización constante, como las Tablet de los coordinadores).

Novedades desde la central

Pero una vez posicionados, y basándose en una estadística de GiPA, en la que se revelaba que el *factor confianza*, la *fiabilidad* y la *comunicación* son de los más relevantes a la hora de que el usuario decida dónde realizar la intervención de su vehículo, Calleja presentó las propuestas para el futuro, para aumentar esa confianza, que poco después los talleres debían votar:

- **Confianza:** A partir de la plataforma ARMIN, que integra distribuidores, fabricantes y talleres, con precios, cruces de referencias con origen, disponibilidades, poder generar un presupuesto en menos de un minuto. A partir de la nueva web, se pueden crear presupuestos on-line (en los que las marcas de los fabricantes de las piezas se explicitaban –por *“transparencia y orgullo”*, decía Calleja-), además de editar ‘check lists’ de mantenimiento con el mismo aspecto que el que tiene el canal constructor.

- **Fiabilidad:** Para conseguir que los talleres estén perfectamente preparados, se dispone de 50.000 horas de formación (*“por encima de cualquier competidor”* decía Calleja), se mencionaron las 1500 herramientas de diagnosis en la red, la



Santiago Segura, un conductor del cine para una reunión ‘de cine’.



Fernando Pardo, en su emocionada intervención.



Fernando Pardo dejando su impronta para la posteridad en la estrella de EuroTaller.



Talleres

realización de telediagnóstico, y se proponía la gestión de agenda del taller para cerrar citas on line, además de una garantía nacional extendida de 12 meses o 30.000 Km (cuando la legalidad obliga a 3 meses y 12.000 Km); para ello se debía contar con una póliza de seguro cuyo coste se proponía repercutirlo directamente sobre la Mano de Obra ("solo con incrementarla en 0,5 Euros, se cubriría sin coste para el taller").

• **Comunicación:** casi todas las propuestas estaban basadas en la nueva web; ésta, más dinámica, clara y social (con Facebook y Twitter) estaría más interconectada con el cliente ofreciendo más servicios. Además, se pretenden desarrollar más App de la red en paralelo y se crearía un buscador de talleres más potente con diferentes opciones de búsqueda (zona, acuerdos firmados, especialidad, imagen, etc.); se proponía decidir si las campañas se promovían hacia unos regalos en un pack de mayor coste (por valor de unos 50 euros) o un coste de "pago por uso" en el que el cliente debía demostrar el acceso a la campaña canjeándose en los importes, promoviendo el uso de los sms de comunicación (como demostración, los teléfonos empezaron a sonar, con una bienvenida y una propuesta de visita al taller con revisión gratuita). También se proponía la creación de una cartelería con códigos QR para que el usuario pudiera accederlo y rellenar una encuesta de satisfacción de los servicios prestados. Como última cuestión, se votó si el 'brand slogan' pasaba a ser "Cuestión de Confianza".

Mosaico en honor de Fernando Pardo

Tras esta primera parte, se realizó una curiosa actividad: los asistentes debían elaborar un mosaico que serviría como muestra de adhesión de la red al reconocimiento hacia **Fernando Pardo**, que fue presentado por el director general de Group Auto Unión España, **Juan Carlos Pérez Castellanos**.

Un emocionado Pardo recibía su estatuilla de *EuroPremium* y comentaba el crecimiento de esta red, y de la estructura de distribución que la sustenta, por Latinoamérica, labor de la que se responsabiliza con gran éxito desde hace menos de un año.

Anunciaba la puesta en marcha de la estructura de distribuidores en Honduras, Paraguay y Costa Rica (Group Auto América Central) y también en Panamá donde, además, se van a abrir 2 EuroTaller; el primero de ellos de 400m² especializado en Carrocería, y el segundo de 200m² de mecánica, para que sirvan de referencia a una enseña que se fraguó en España hace 14 años, que en Europa ya dispone de 6.000 puntos y, en Brasil, 900 en dos años.

También anunciaba la creación, en enero de 2013, de la estructura de distribución Group Auto Union México.

Pardo le explicaba a este medio, además, la implantación antes de finales de año de Group Auto Union en Argentina, Chile y Colombia, la posible realización en Brasil de la primera convención de los distribuidores de América Latina (en 2013) y, posteriormente, la de talleres, además de los importantes contactos llevados a cabo con el apoyo del gerente de Group Auto Union Brasil en IAAW (Automotive Aftermarket Industry Week), la feria de Las Vegas que tuvo lugar del 31 de octubre al 1 de noviembre en la ciudad del estado de Nevada, (Estados Unidos de América).

Reinventando el Futuro

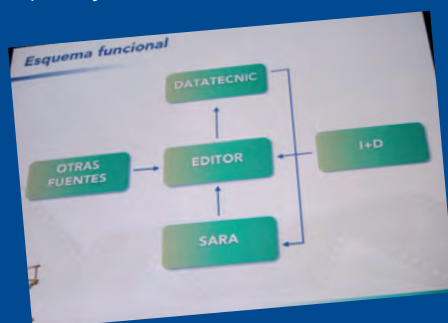
El siguiente turno de presentación le correspondió al **Francesc Creus**, gerente de *Autotecnic 2000*, que proponía desde el apartado de apoyo técnico, una oferta a los talleres bajo el prisma de la "Revolución".



Carlos Calleja explicó la situación de la red y las novedades.



Francesc Creus, presentando las características innovadoras del servicio SARA.



La simulación del funcionamiento de SARA con un técnico de asistencia y el mecánico dando las explicaciones al cliente: Santiago Segura.



Para ello presentaba a SARA (un optimizador de recursos que implica mayor interconectividad con el taller) una plataforma para conseguir mayor eficacia en la aplicación de procesos como por ejemplo al adquisición de datos, formación estratégica, la posibilidad de establecer hojas de ruta con los "trayectos" resolutivos más eficientes que se podrá realizar a través de un taller de procesos, y la "cara de SARA".

Ésta, denominada *DATATECNIC*, es una plataforma sustitutiva de la web técnica con varios niveles: básico (averías congénitas declaradas por los constructores -lo que sería el SOS Car-), avanzado (averías funcionales que se han ido aprendiendo con la práctica), y experto (averías que no son detectadas por los aparatos de diagnóstico); según

Creus "esta propuesta empieza donde los demás acaban". Para ilustrar el funcionamiento a los talleres asistentes, se realizó una animación en la que Segura llevaba su vehículo a un taller que empleaba esta herramienta mientras era guiado por un técnico.

Tras las votaciones de las propuestas que quedaban recogidas por escrito (y que aún se hallan en valoración), Calleja cerraba el evento con un vídeo que resumía el objetivo de la red, tras lo que se dio paso a la cena de gala en el propio recinto y la actuación de **Sergio Dalma**. ●

www.eurotaller.com
www.groupautounion.es
www.autotecnic2000.com

I SEMINARIO DE MARKETING FERIA PARA LA POSVENTA,
12 DE DICIEMBRE EN IFEMA

MARKETING FERIA, UN ASUNTO IMPORTANTE

Acudir a una exposición supone ponerse en el escaparate; pero detrás quedan muchas horas de trabajo para perfilar imagen, estrategias, mensajes, equipo, visitas...y de ello depende que el saldo resulte muy positivo cuando las luces del evento se apagan.

Puede que sean factores que muchos conocen y trabajan pero, ante la celebración de una nueva edición de **Motortec Automechanika Ibérica**, del 13 al 16 de marzo, se trata de potenciarlos al máximo; los responsables del evento pretenden, con el "I Seminario de Marketing Ferial para la Posventa en el marco de Motortec Automechanika Iberica", apoyar al sector en el camino hacia la feria porque no dejan de recordar que un evento de estas características, bien planteado, puede ser un éxito.

Además de que Raúl Calleja nos presente qué se va a hacer el próximo 12 de diciembre, quisimos que una de las compañías expositoras y muy activas en este apartado, **Gt motive**, en la persona de Miguel Sánchez, su global marketing manager, nos dé su opinión.

MRyT-Valoración general del Seminario de Marketing Ferial

Miguel Sánchez- Este tipo de iniciativas aunque parezcan que no aportan nada nuevo en el corto plazo, nos ayudan a poner en el calendario la fecha de comienzo de la feria y de la multitud de tareas que se desencadenan meses atrás. El día a día de nuestras empresas, no nos permite en ocasiones trabajar en esta planificación ni identificar todas estas tareas para conseguir el éxito tras el evento.

Es cierto que numerosas pequeñas y medianas empresas, que acuden a la feria, no tienen muy desarrollada la actividad de marketing en su estructura, por ello, iniciativas de este tipo favorecen a compartir herramientas, soluciones y resultados, que conforman un formato de mucho interés para lo que se encuentran en esta situación. Esto supone un valor añadido para el asistente que va a conocer de manera muy



Miguel Sánchez, global marketing manager de GT Motive.

práctica aquello que atendiendo a su estructura e inversión va a poder poner en su plan de activación.

MRyT- ¿Cómo prepara Gt Motive su presencia en una feria?

M.S.- Una vez que hemos identificado la idoneidad de nuestra presencia en una feria, en términos de cumplimiento de los objetivos anuales, de retorno de

la inversión, de alcance a nuestros públicos objetivo y sobre todo, que se genere un mayor flujo de ventas o al menos prospectos, que es ahora una de las variables que más pondera en una decisión de este tipo; pasamos a diseñar un plan que tiene varias fases. Atendiendo a este plan y a sus objetivos, elegimos el espacio, donde nos vamos a ubicar, qué productos vamos a promover, a quién queremos comunicar nuestra presencia, etc.

Una de las máximas que tenemos en el departamento de Global Marketing es que no patrocinamos ni estamos en ningún evento, en el que no obtengamos un retorno acorde a la inversión y que tampoco podamos activarlo. Creemos que esa es la clave, no se puede estar en una feria como MAI sin activar todas las palancas de comunicación, publicidad, comerciales, clientes, etc. Esto es importante, ya que a la hora de asignar recursos y sobre todo los económicos, debes calcular en torno a un 30% más de tu inversión inicial, para que tú presencia tenga fuerza y notoriedad. En numerosas ocasiones la presencia o el patrocinio de determinados actos o eventos ha quedado en el olvido por no tener el suficiente músculo para activarlo.

Otro consejo es que hay que generar una actividad muy intensa durante la feria, estar en numerosos focos, ser partícipe de ella. La verdad que esto es muy fácil en MAI y su actual equipo gestor. Los límites los pones tú y por supuesto tu presupuesto.

A grandes rasgos, esta es la forma que tenemos de gestionar este tipo de eventos en Gt Motive; mucho trabajo para luego recoger los frutos, no solo el día después, sino durante todo el año. ●

i www.gtmotive.com
www.motortec-automechanika-iberica.com

EL SEMINARIO DE MÁRKETING FERIA

Motortec Automechanika Ibérica (MAI) es una herramienta comercial para generar X euros de oportunidades comerciales a cada empresa expositora. Ser capaces de multiplicar este valor, y de originar oportunidades de venta, es fruto de un trabajo y conocimiento de muchos aspectos claves en la participación. Con el objetivo de contribuir para con el éxito comercial de las empresas participantes de MAI, convocamos a todos aquellos interesados en participar, de forma gratuita, en el **I Curso de Márketing Ferial** para la posventa. En esta jornada abordaremos desde un enfoque muy práctico, los distintos aspectos claves para obtener el máximo retorno de la inversión, y generar el máximo número de oportunidades de venta. Cómo focalizar en los aspectos que más ROI nos pueden generar, casos prácticos sobre cómo y a quién comunicar para generar tráfico hacia nuestro stand, cómo debe ser el planteamiento de un stand en función de distintos objetivos, cómo debe atender el personal informativo y comercial presente y que es la imagen de nuestra empresa durante el acontecimiento sectorial, plantillas y calendarios de trabajo hasta el arranque de MAI, cómo viralizar la convocatoria... serán temas fundamentales a abordar en esta jornada de trabajo, ofrecida por especialistas y profesionales de cada ámbito así como dar respuesta a inquietudes o cuestiones de las distintas empresas participantes.

Reserva tu plaza gratuitamente enviándonos tus datos a motortec-automechanika-iberica@ifema.es. Asunto: reservar plaza Seminario Márketing Ferial.



Raúl Calleja
Director de Motortec
Automechanika Ibérica

A pesar de la bajada de actividad en los talleres, este colectivo es consciente de la necesidad de modernizarse por lo que las ventas de equipos de diagnóstico están estabilizadas, quizás con una cierta tendencia al estancamiento. Ello no impide que los proveedores sean numerosos y ofrezcan cada vez más soluciones de diagnóstico para adaptarse a las necesidades de todo tipo de talleres.

Repaso a la oferta actual en equipos de diagnóstico para el taller

¿Cuál me quedo?



Lo último de Actia Muller es el equipo Tablet PC Multi Diag XG Master. Se presenta una gran pantalla de 13,3 pulgadas.

Actia Muller España

Getafe (Madrid). Delegación española de la firma francesa Actia Muller, bajo marca **Multi Diag** pone a disposición de los talleres tres equipos de diagnóstico. El modelo de acceso es el **Access**, compatible con cualquier PC. El **Multi Diag XG Mobile** es una versátil herramienta en formato Tablet PC, muy fina y resistente mientras que la última novedad es el **Multi Diag XG Master**, basado también en un formato tablet PC pero con una gran pantalla de 13,3 pulgadas de última generación. Prueba de su calidad y prestaciones es que la red mundial de BMW lo ha seleccionado como el PC de diagnóstico original. Más en detalle, además de ser capaz de controlar las operaciones de mantenimiento y verificar el estado de los principales sistemas de todas las grandes marcas automovilísticas, el **XG Master** ofrece prestaciones específicas como una identificación automática del vehículo una vez conectado el equipo a su toma de diagnóstico, la función **Express Diag** que proporciona un completo diagnóstico del vehículo en un solo click con un informe de diagnóstico impreso detallando las operaciones efectuadas o el acceso directo a todas las funciones de diagnóstico incorporando un procedimiento guiado para el taller con los iconos gráficos de las prestaciones electrónicas Multi-Diag a realizar. El **XG Mobile** también merece especial atención por la gran acogida que ha tenido en los talleres y por compartir las altas prestaciones comentadas del **XG Master**. Actia da mucha importancia al servicio posventa ofreciendo una **hot line** telefónica con la posibilidad de acceso remoto a la herramienta de diagnóstico o una garantía ilimitada mediante el pago de la suscripción anual que incluye el cambio de equipo en 48 horas.

Berton

Argentona (Barcelona). Este fabricante ofrece al mercado español, bajo marca Berton, los equipos **TDU_for_PC**, **TDU_PDA**, **TDU_for PDA/Phone** y el **OBD_Check** así como los servicios de asesoría técnica SAT y el de asistencia remota **iSAT**. Su producto de diagnóstico de referencia es el software **BertonData TDU_for_PC**. Es un equipo de diagnóstico completo que combina prestaciones, rapidez, sencillez de uso y una potente base de datos de turismos y de motocicletas. Su conectividad, tanto por USB como inalámbrica a través de Bluetooth de largo alcance, le aporta una notable versatilidad mientras que el interface **The_Box**, el soporte para todos los protocolos de comunicación estándar o propietarios de las marcas garantiza la conexión a todo tipo de vehículos. En Automechanika Frankfurt presentó el **OBD_Check**, un nuevo concepto de herramienta que diagnóstico que ayuda y complementa a la gama TDU. Se trata concretamente de una herramienta que permite comprobar de forma ágil y rápida la conexión eléctrica a través del conector de diagnóstico. Sus principales características son la monitorización en tiempo real de la tensión de la batería, comprobación eléctrica de cada una de las líneas de los bus de datos del conector, monitorización de la actividad de comunicación, tanto de señales CAN, SAE J1850 como K, dispone de una práctica luz LED para localizar rápidamente el conector del vehículo y funcio-

En la imagen, el **OBD_Check** de Berton. Permite comprobar de forma rápida la conexión eléctrica a través del conector de diagnóstico.



na como una caja de conexiones para medir señales, tanto con multímetro como con osciloscopio. En Frankfurt también mostró el nuevo *TDU Tablet*, equipo tablet PC con pantalla de 9,7 pulgadas y cuyo potente procesador garantiza unas altas prestaciones y rapidez. Las soluciones Berton tienen como destino los turismos, las motocicletas y, próximamente, el vehículo industrial.

Bosch

Madrid. La gigante alemana es un referente de este mercado gracias a la línea **Bosch KTS**. Ésta ofrece un amplio elenco de equipos de autodiagnos, desde los más asequibles *KTS 200* y *KTS 340* hasta los más completos *KTS 870* y *KTS 890* pasando por los versátiles *KTS 540* y *KTS 570* o los *KTS Truck* y *KTS 800 Truck para vehículo industrial*. Por citar las características de algunos de ellos, el *KTS 200* destaca por su rapidez y está especialmente indicado para reparaciones y mantenimientos clásicos (chasis, frenos, luces, etc.). A pesar de ser el modelo básico realiza funciones como el diagnóstico ECU completo, una identificación fiable del vehículo, secuencia de testado instantánea con instrucciones fáciles, funciones completas de diagnóstico, elevada cobertura del mercado y actualizaciones de software periódicas para disponer de un equipo de diagnosis siempre al día. Los *KTS 540* y *570* representan el mejor equilibrio entre prestaciones y precio. 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. En Automechanika Frankfurt presentó el *ESI[tronic] live*, sucesor del actual software para talleres *ESI[tronic] 2.0* y que guiará al electromecánico de forma rápida y cómoda en todo el proceso de reparación.

Brain Bee Ibérica

Terrassa (Barcelona). La sucursal española de la italiana **Brain Bee** se decanta por una oferta muy concreta pero cuyas prestaciones permiten que se pueda usar en turismos y en vehículos comerciales ligeros y pesados. De ello se encargan solo dos modelos, el táctil *B-touch* y el *Ftouch*, un equipo de trabajo conectado a un ordenador externo. Ambos equipos, en sus distintas variantes, son capaces de realizar la lectura de información de la centralita, la lectura de los parámetros y estados de los principales sistemas del automóvil, la lectura y cancelación de errores, regulaciones, activaciones, codificaciones y la localización mediante la visualización de la posición de las tomas de diagnosis y la búsqueda del cable a utilizar. También la electrónica de estas líneas *touch* está preparada para funcionar con tecnología *Pass-Thru* que permite programar la centralita del vehículo directamente mediante el instrumento de diagnóstico a través de la conexión autorizada por el fabricante del modelo. El equipo de diagnosis *ST9000 B-touch* se ha convertido en uno de los más conocidos del mercado gracias a su pantalla táctil, velocidad de actuación e intuitivo software. Este modelo también destaca por sus funciones específicas pensadas para potenciar la interactividad entre el electromecánico y los sistemas del vehículo. Entre estas funciones destacan las de Servicio, Diagnóstico Guiado e *Intelligent*. A través de la primera proporciona un menú en el que, indicando la función que se quiere realizar, lleva al profesional directamente a ésta. La función Diagnóstico Guiado ofrece una ayuda extra a diagnosticar a través de una serie de pruebas mientras que la función *Intelligent* diagnostica todas las centralitas que interactúan en un sistema.

Capatest

Sant Fruitós de Bages (Barcelona). Es la firma que importa en exclusiva para España y Portugal los equipos de diagnosis de la marca coreana **Hanatech**. La oferta de esta marca se ha renovado y actualmente se presenta con dos escáners de diagnosis para turismos, el *Hanascan 10* y el *Hanascan 70* y con dos osciloscopios de cuatro canales, el *Hanascope 101* (solución Tablet PC) y el *Hanascope 801* (solución interface PC). El *Hanascan 70* es el producto "estrella" de la gama Hanatech. Es el sucesor del *Multiscan* y es una solución interface PC *wireless* (sin cables) compatible con todos los protocolos y capaz de realizar las funciones de autotest y monitoreo además de poder funcionar por control remoto. Su interfaz es fácil e intuitivo, cuenta con un software a nivel de equipo original y puede realizar la función de codificación



El amplio elenco de soluciones de diagnosis Bosch cubre las necesidades de todo tipo de taller. El software para talleres *ESI[tronic]* juega un papel clave al respecto.



Equipo de diagnosis Brain Bee ST9000 B-touch. Su función *Intelligent* diagnostica todas las centralitas que interactúan en un sistema.



Modelo Hanascan 10 de la marca coreana Hanatech. Llega a España de manos de Capatest y es compatible con todos los protocolos.

Informe Equipos de diagnóstico para el taller

El ContiSys Scan II de la marca VDI ya puede realizar el diagnóstico del sistema de control de presión de los neumáticos TPMS.



de llaves. El *Hanascan 10* es también un producto muy interesante por sus características: autotest, monitoreo, compatible con todos los protocolos, interfaz fácil e intuitivo, control remoto y codificación de llaves disponible.

Continental Automotive Spain

Alcobendas (Madrid). Esta multinacional alemana, a través de la marca **VDO** cuenta con la familia de soluciones de diagnóstico *ContiSys* a través de la cual ofrece un buen elenco de herramientas: el escáner OBD *ContiSys OBD*; el *ContiSys Check*, un equipo de diagnóstico compacto, potente y fácil de utilizar; el *ContiSys Scan*, que según la marca aporta altas prestaciones y versatilidad o el *ContiSys VCI*, equipo de diagnóstico del vehículo asistido por ordenador. En la pasada edición de Automechanika Frankfurt mostró el *ContiSys Scan II* con nuevas funciones como la de diagnóstico del sistema de control de presión de los neumáticos TPMS. Todos estos productos proporcionan una alta cobertura del parque circulante y se benefician de soluciones paralelas VDO como el servicio opcional de suscripción anual para software *ContiSys Update Plus* o la base de datos de información de reparación para talleres *ContiSys Data*.

Delphi Product and Service Solutions

San Fernando de Henares (Madrid). La gigante de origen estadounidense propone dos equipos de diagnóstico bajo marca **Delphi**, el *DS150* y el *DS350*. El primero de ellos, el Delphi *DS150* es un interface para PC con software compatible para turismo y vehículo industrial ligero y pesado. Sus principales características técnicas son: comunicaciones vía Bluetooth 2.1+EDR, función multiplexadora, interface antideslizante, sistema de control visual de operación (a través de los LED de la VCI) y gran velocidad máxima de transmisión de datos. Por lo que respecta al Delphi *DS350* es una solución completa de diagnóstico compuesta por un interface y un Tablet-PC totalmente adaptado a las particularidades del taller. Al igual que el *DS150*, se puede utilizar para el diagnóstico de turismos y de vehículos industriales, tanto ligeros como pesados, con remolque y semirremolque. Las características del interface del *DS350* son idénticas a las del *DS150* mientras que las características del *netbook* son las siguientes: netbook convertible en tablet PC, 200 GB de disco duro, 2 GB de memoria RAM, procesador Atom de 1,6 GHz, sistema operativo Windows 7, batería de litio de alta capacidad con una duración de hasta ocho horas y sistema de protección para el taller que previene de la suciedad, la grasa, impactos, etc. Apuntar que en Automechanika Frankfurt la última solución telemática de conectividad Delphi fue galardonada con el *Premio a la Innovación* en la categoría de *Sistemas*. Esta solución es un dispositivo "plug and play" autoinstalado en un conector de diagnóstico del vehículo que permite que el canal del mercado de recambios proporcione asistencia a los clientes a través de servicios como el diagnóstico remoto, los recordatorios de mantenimiento o la monitorización del estado del vehículo.



La solución telemática de Delphi, autoinstalada en un conector de diagnóstico, permite obtener una comunicación bidireccional cliente-canal posventa.

VENTAS: MEJOR DE LO ESPERADO

El mercado de los equipos de diagnóstico gozó de un enorme potencial y una fantástica salud durante muchos años. Con la llegada de la crisis y, sobre todo, el que se esté prolongando durante tantos años, **las ventas han ido disminuyendo** por la **reducción del volumen de trabajo** de los **talleres**, víctimas del menor poder adquisitivo de buena parte de los conductores, y también porque los **equipos de diagnóstico se han generalizado**. El colectivo de talleres no dispone de tantos recursos para invertir pero, por otra parte, la **inversión en maquinaria es necesaria** si quieren seguir siendo competitivos. El resultado es que **las ventas se mantienen estables**, con cierta tendencia al estancamiento, pero los proveedores de diagnóstico están capeando bien el actual panorama económico. Al menos esta es la opinión mayoritaria de las fuentes consultadas. Por ejemplo, una de ellas, apunta: "las ventas durante el ejercicio 2011 fueron estables respecto a años anteriores. Los productos de diagnóstico son máquinas imprescindibles en el taller moderno y, debido a la continua evolución del vehículo, cada vez hay más talleres que disponen de dos, tres e incluso cuatro equipos de diagnóstico. Esto hace que la crisis no haya afectado de forma tan directa a esta línea de productos. Por difícil que sea la situación actual, si necesitamos una herramienta para trabajar en condiciones, la compramos y eso es lo que está haciendo el taller con los equipos de diagnóstico". Otros sí que han apreciado un descenso de la demanda, "en el último año la demanda de equipos de diagnóstico se ha ralentizado debido a la situación económica general y a que muchos talleres se han visto en la necesidad de aplazar las inversiones en nuevo equipamiento" subraya un destacado fabricante y distribuidor.





DIAGNOSIS EN 3 DIMENSIONES



Amics d'Argentona, 28-30 - 08310 ARGENTONA - BARCELONA - ESPAÑA
Tel. 902 906 999 - Fax 93 380 66 20 - e-mail:berton@berton.es



Informe Equipos de diagnóstico para el taller



Las prestaciones y la interactividad con el taller son las señas de identidad del mega macs 66, equipo de diagnóstico con pantalla táctil propuesto por Hella Gutmann Solutions.

Hella Gutmann Solutions

Tres Cantos (Madrid). La calidad y las prestaciones son las señas de identidad de la gama de diagnósticos **Hella Gutmann Solutions** los cuales también se benefician de una de las bases de datos técnicas más completa del mercado. Su oferta es amplia y abarca desde el equipo compacto *mega macs 42* para las necesidades de diagnóstico básicas del taller hasta el prestacional *mega macs 66* pasando por el versátil *mega macs 50* o el nuevo *mega macs PC*. Su equipo "estrella" es el *mega macs 66*, todo un sistema con pantalla táctil que se beneficia de un avanzado software de ayuda en línea interactiva que facilita el trabajo diario a los profesionales del taller. Fruto de ello, su principal característica es que ofrece en tiempo real ayuda en la reparación de un vehículo analizando las causas específicas de la avería y las posibilidades de solución con las ventajas que ello conlleva: reducir el tiempo de espera en el taller, mejorar el proceso de trabajo y, en definitiva, aumentar la rentabilidad. Coincidiendo con la elaboración de este reportaje Hella Gutmann Solutions ha presentado el *mega macs PC* el cual se pondrá a la venta este mismo mes de noviembre. Se trata de una solución compacta y potente que convierte el PC del taller en un equipo de diagnóstico de altas prestaciones. Ideal para los talleres especializados en servicios de mantenimiento que realizan gran cantidad de ajustes y verificaciones, las funciones básicas del *mega macs PC* incluyen la lectura y borrado de códigos de avería y la puesta a cero de servicio de más de cuarenta marcas de automóviles. También, permite, desde el ordenador, realizar tareas como la inicialización de sensores, el reseteo de valores o la activación o desactivación de sistemas y aportar datos como las cantidades de llenado, sobre la correa de distribución, unidades de trabajo o fusibles.

Lambda Automotive

Alhaurín de la Torre (Málaga). Es el importador de la marca italiana **Tecnomotor** en España y Portugal. La cartera de equipos de diagnóstico Tecnomotor incluye cuatro modelos para turismo y vehículo industrial ligero y pesado: el *Socio 600* (formato Tablet que permite la conexión a PC vía Bluetooth), el *Socio 500 Premium* (formato PDA que permite la conexión vía Bluetooth), el *Socio 400* (conectable a PC vía WiFi, Bluetooth y cable) y el *Socio 300 Premium* (conectable a PC vía Bluetooth y cable). Un quinto modelo, exclusivo para turismo, es el *Pokayoke*, un equipo de diagnóstico en formato PDA. El modelo más novedoso es el *Socio 400*, un avanzado equipo cuyas funciones principales son la *EasyFix*, *EasyDiag* y *EasyScope*, todas las del *Pokayoke*, la de osciloscopio 64 MB RAM 13 bit, 100 MS/s y diagnóstico serie al mismo tiempo, la de multímetro 16 bit con medidas de tensión y resistencia, funciones avanzadas de escaneo de búsqueda automática de errores en el vehículo y *Road Test*, es decir, puede realizar diagnósticos con el vehículo circulando. También se beneficia de una completa base de datos técnica. El buque insignia de la gama Tecnomotor sigue siendo el *Socio 600* por sus altas prestaciones: pantalla táctil de 8 pulgadas; osciloscopio de cuatro canales integrado; conexión integrada a endoscopio; funciones avanzadas como escaneo automático de centralitas, búsqueda de centralitas por código de motor o gráfico de análisis para diagnóstico en carretera; concepto de diagnóstico directa mediante la ejecución de funciones "Pokayoke"; funciones *EasyFix* de diagnóstico guiada; funciones *EasyScope* (osciloscopio adaptado a cada señal del vehículo); base de datos con diagrama eléctricos, posición de componentes y señales de referencia; generación automática de informes de diagnóstico para entrega al cliente, etc.

Launch Ibérica

Palau Solità i Plegamans (Barcelona). Opera en el mercado con la gama de diagnóstico **Launch**, una de las más importantes del mercado. Esta oferta gira en torno a la familia X-431. El modelo más destacado es el *X-431Diagun* que, gracias a su sistema de trabajo múltiple, puede diagnosticar dos vehículos a la vez lo que permite agilizar la carga de trabajo y ofrece la posibilidad de comparar en las mismas condiciones de funcionamiento el vehículo averiado con otro en buen estado. Está preparado para diagnosticar los sistemas CAN Bus de última generación con un único conector OBD el cual sirve para todos los vehículos. La comunicación con el coche puede ser con cable o vía Bluetooth y su ritmo de trabajo es ocho veces más rápido que los equipos de diagnóstico convencionales. Otro equipo destacado es el *X-431 Master*, es el restyling del primer modelo de la familia X-431 y dispone de pantalla táctil, impresora integrada y está preparado para diagnosticar los sistemas CAN Bus de última generación. Las funciones que puede realizar son muchas, entre ellas, la diagnóstico a través de protocolo EOBD, la grabación y memorización de valores o una amplia explicación de códigos



Lo último de la marca Tecnomotor es el Socio 400 de la imagen, un equipo de diagnóstico con funciones avanzadas y conectable a PC. Lo importa Lambda Automotive.



Una de las propuestas más destacadas de Launch, el X-431Diagun. Es capaz de diagnosticar dos vehículos a la vez reduciendo así la carga de trabajo del taller.

de avería. Novedoso es el equipo X-431 QuiCheck cuya tecnología basada en el *Diagun* permite diagnosticar la gran mayoría de sistemas electrónicos del vehículo y su menú de diagnóstico está desarrollado para trabajar con las funciones más importantes (leer y borrar código, componentes y ajustes de servicio) desactivando las de programación, codificación y ajuste básico para una mayor sencillez de manejo y ajuste de su precio. Otras soluciones Launch son el *CResetter*, que restablece los intervalos de servicio; los *iCard* y *My Car*, para utilizar los smartphones como equipo de diagnóstico y el *X-431 Heavy Duty*, un equipo de diagnóstico para vehículos industriales.

Magneti Marelli España

Llinars del Vallès (Barcelona). La división posventa del proveedor italiano pone a disposición de los talleres españoles tres equipos de diagnóstico **Magneti Marelli**, el *Tester Vision*, el *Tester Smart* y el *Tester Logic*. El primero de ellos, el *Tester Vision*, es un equipo de diagnóstico compacto para turismos, camiones y motocicletas que se presenta con una pantalla táctil de ocho pulgadas, con un osciloscopio de cuatro canales gráfico, con un multímetro y, opcionalmente, con una cámara endoscópica y un kit de prueba de estanqueidad del GLP. También es compatible con Bluetooth para poder ser conectado a un PC. El número de funciones que es capaz de realizar es elevado: diagnóstico con control de parámetros, estados, borrado de errores, activaciones, codificaciones e informes de diagnóstico, información adicional con boletines técnicos, valores de referencia mín/regímenes medios, etc. El *Tester Smart* aún es más compacto y su cámara es de 3,5 pulgadas. Utilizable también en turismos, vehículos industriales y motocicletas, puede realizar las funciones de diagnóstico con control de parámetros, estados, borrado de errores, activaciones, codificaciones e informe de diagnóstico. Se presenta con un teclado de 16 botones de navegación y una batería interna de litio. Por último, el *Tester Logic* es un equipo de diagnóstico para comunicación PC vía cable o Bluetooth para turismos, vehículos industriales y motocicletas cuyas funciones son equivalentes a las del *Tester Smart* a la que añade información adicional con boletines técnicos y valores de referencia mín/regímenes medios.

Miac

L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Empresa suministradora de soluciones para el taller como equipos de diagnóstico, analizadores de gases, osciloscopios, multímetros, etc. desde hace cuarenta años, en materia de autodiagnóstico propone diagnóstico especializada con la marca **Autologic** y multimarca con el equipo de diagnóstico **Miac CDP**. Con la representación de Autologic ofrece diagnóstico especializada a multitud de marcas, BMW, Mini, Citroën, Peugeot, Renault, Mercedes-Benz, Audi, SEAT, Skoda, Volkswagen, Land Rover, etc. El equipo *CDP* es el alma mater de la oferta Miac en diagnóstico. Este equipo multimarca está disponible en tres versiones. La *Generic* está pensada para diagnosticar todos los sistemas relacionados con la emisión de gases de prácticamente todos los turismos, autobuses y vehículos comerciales. La versión más interesante es la *Cars*. El software *Cars* está especialmente desarrollado para los talleres independientes y entre sus funcionalidades sobresalen la ISI (Sistema Inteligente de Detección) y la ISS



En la imagen, el Tester Vision de Magneti Marelli, un equipo compacto para la diagnosis de turismos, vehículos industriales y motocicletas con pantalla de ocho pulgadas.



En la imagen, lo último de la marca Sun, el equipo de diagnóstico PDL 300. Gracias al software SUN ShopStream Connet, su actualización es periódica.

LA CUESTIÓN DE LA PIRATERÍA

El pasado 5 de noviembre la junta directiva de **CAPA**, la Comisión Antipiratería para el Automóvil, acordó **emprender acciones judiciales y policiales** contra las **empresas que vendan impunemente productos piratas**. CAPA recuerda al sector de la reparación que la utilización de software y equipos piratas es un delito que el código penal sanciona con años de cárcel además de generar daños en los automóviles sobre los que se emplean por lo que no son rentables en ningún caso.

Esta Comisión se creó, bajo el amparo de **ANCERA**, para luchar contra la piratería y buena parte de los proveedores de diagnóstico pertenecen a ella. Aunque, como en todo, la unanimidad no es total, la mayoría de fabricantes de equipos de diagnóstico está satisfecha con la labor llevada a cabo por CAPA.

Sobre la cuestión de la piratería es particularmente interesante la reflexión de un fabricante: *"la piratería, como en otros mercados, es muy difícil de afrontar y combatir. La persecución de las ventas ilegales es muy difícil. El trabajo debe enfocarse más en la concienciación al taller sobre la importancia de los servicios relacionados con la posventa. Solo con una posventa de calidad podremos luchar contra esta competencia desleal. El taller que sepa valorar los servicios ofrecidos junto a la venta del equipo no recurrirá a estas alternativas más económicas pero poco profesionales"*.



Informe Equipos de diagnóstico para el taller



Equipo de diagnóstico OTC D730. Se presenta con una pantalla táctil de siete pulgadas y con una gran cobertura de diagnóstico, sobre todo para vehículo asiático y alemán.

(Sistema Inteligente de Diagnóstico Automática). También puede realizar los reset de servicio y multitud de ajustes y adaptaciones y se beneficia de una exhaustiva base de datos. Según Miac, su interfaz es muy intuitivo y ágil. La tercera versión es la *Trucks* para vehículos comerciales ligeros y pesados y disfruta de las mismas prestaciones que el *Cars*.

Snap-On Diagnostics & Equipment

Madrid. Firma de origen estadounidense que fabrica los equipos de diagnóstico **Sun**. Cuatro son los modelos que propone. El de acceso es el *Ethos*, un equipo de diagnóstico sencillo de utilizar e indicado para las funciones básicas pero que proporciona una alta cobertura a los vehículos EOBD y realiza funciones CAN por lo que también es compatible con los vehículos de última generación. El *Solus Pro* es la opción más versátil y equilibrada por lo que cada vez es más demandada por los talleres. Sus prestaciones le sitúan por encima del *Ethos* al proporcionar revisión de los parámetros, comparación de valores, hasta cuatro gráficas, etc. El equipo de mayores prestaciones es el *Modis*, que incorpora osciloscopio cuya actualización de su potente software es constante e incluso es capaz de realizar operaciones de diagnóstico sobre vehículos híbridos y eléctricos. Y para el final dejamos su última novedad, el flamante *PDL 3000*, un polivalente equipo sencillo de utilizar que se presenta con una pantalla táctil que permite realizar inspecciones exhaustivas sobre la inmensa mayoría de automóviles del mercado. Entre sus funciones, el *PDL 3000* ofrece la posibilidad de registrar protocolos de datos en marcha y almacenar ajustes específicos del usuario, navegación y opciones de supervisión de fácil comprensión, la actualización del software es constante y es compatible con el sistema *SUN ShopStream Connect*, un completo software que ofrece prestaciones como la visualización de los archivos almacenados en el escáner, la gestión de estos archivos o mostrar la visualizaciones de pantalla almacenadas. El hardware incluye la indicación de la tensión del vehículo y una tarjeta MiniSD para almacenar datos y realizar potenciaciones de prestaciones (*upgrades*).

SPX Ibérica

Marchamalo (Guadalajara). La delegación española de esta multinacional cuenta con una amplia cartera de productos de diagnóstico de las marcas **Tecnotest**, **OTC** y **Autoboss**. Dentro de ella podemos encontrar equipos como los *Reflex*, equipos de diagnóstico para turismos, furgonetas y motos con teclado y pantalla incorporados y que ofrecen elevadas prestaciones en cuanto a ajustes y codificaciones para vehículos europeos. La línea de equipos *Mach VCI* es similar a la *Reflex* pero están pensados para ser usados con un PC. Bajo marca OTC propone soluciones como el *OTC3109 EU* para la diagnosis EOBD; el *D730*, un equipo tipo tablet que ofrece una gran cobertura, especialmente sobre los turismos asiáticos y alemanes de alta gama o el *D630* un tipo "interface" para su uso con PC. El equipo *V30* sería el equivalente al *OTC D730* pero comercializado bajo marca *Autoboss* e, igualmente, el *PCmax Autoboss* es el equivalente al *D630* de OTC. La última incorporación a esta amplia oferta es el equipo de diagnóstico portátil *OTC D730*. Sus principales característica son su pantalla táctil de siete pulgadas, la impresora incorporada y la gran cobertura de diagnóstico que proporciona a todo tipo de turismos, especialmente a los asiáticos y alemanes. Además, es capaz de realizar las funciones de los principales sistemas del automóvil, incluidos los de carrocería, chasis y transmisión así como la comprobación rápida de los mismos, las funciones de autocomprobación, códigos de averías (DTC), flujo de datos y reinicio del servicio e incluye un modo de demostración para un buen número de fabricantes de equipos originales. Su software, multilingüe, se puede actualizar frecuentemente vía Internet.

Texa Ibérica Diagnosis

La Palma de Cervelló (Barcelona). La marca italiana **Texa** es una de las imprescindibles de este mercado gracias a productos tan afamados y conocidos como el flamante *Axone 4*, los *Axone Pad*, *PalmTop*, *Direct* o *Smart*, los interfaces *Navigator Nano*, *TXI/TXC*, *TXB* y *TXIM* o la estación *Multipegaso*. La pasada primavera lanzó el *Axone 4*, un equipo que según el fabricante italiano, combina la potencia de un PC, la robustez y la practicidad de un instrumento de taller y un diseño moderno y actual. Bajo formato tablet PC se dota de un potente procesador Intel Atom de 2 Gigas de memoria RAM, de un disco duro de 32 Gigas y del nuevo software *IDC4* que le permite trabajar con rapidez, agilidad y de forma intuitiva y proporcionar al taller funciones inéditas como la de "averías resueltas" *Powered by Google* que permite con-



El *Axone 4* de Texa es un avanzado equipo con funciones inéditas como el "averías resueltas" *Powered by Google* o la *TGS2* que identifica automáticamente todas las centralitas electrónicas diagnosticables.



El equipo modular *W.Easy+Box* de *WabcoWurth* destaca por su rapidez y elevada cobertura del parque de vehículo industrial.

sultar la base de datos Texa para buscar los procedimientos de reparación ya resueltos y experimentados. Las numerosas soluciones registradas ofrecen la posibilidad de solucionar más rápidamente la avería. Otra función exclusiva es la TGS2 que permite efectuar la identificación automática de todas las centralitas electrónicas diagnosticables. Por otra parte, con el Axone 4 sus usuarios conectados a Internet se pueden beneficiar de la nueva modalidad de actualización de software Texa que permite descargar los paquetes de autodiagnóstico para nuevos vehículos y modelos cada vez que estén disponibles. La actualización del software, por ende, es continua. Precisamente el actualizado software de diagnóstico IDC4 merece especial mención, basado en Windows, proporciona una amplia cobertura de marcas y modelos a nivel mundial, un manejo intuitivo y útil material para el taller como boletines técnicos, esquemas eléctricos, fichas de componentes, imágenes y vídeos explicativos, etc.

WabcoWürth

San Fernando de Henares, Madrid (Wabco España) y Palau-Solità i Plegamans, Barcelona (Würth España). En 2010 se aliaron estas dos compañías para crear esta empresa proveedora de hardware, software, asistencia técnica y formación. En materia de autodiagnóstico WabcoWürth propone soluciones modulares adaptadas a cada negocio, en este caso talleres de vehículo industrial. Dentro de estas soluciones destaca el *WEasy+Box*, un equipo de diagnóstico que destaca por su rapidez a la hora de trabajar y por la elevada cobertura del parque de camiones, autobuses, remolques y vehículos industriales ligeros. La función integrada WLAN le permite integrarse al PC con esta infraestructura con la consiguiente ganancia de tiempo y es capaz de realizar las principales funciones de diagnóstico: escaneo automático de los sistemas; lectura de códigos; selección, lectura y comparación de valores, actuadores; calibraciones y codificaciones. Para una mayor cobertura y prestaciones, puede dotarse con los paquetes de software Wabco de camión, tráiler y bus. WabcoWürth presta especial atención a la formación y entrenamiento técnico de sus clientes por lo que es muy intensa la actividad al respecto. ●

www.actiamuller.com
www.am.delphi.com
www.autobas.com
www.bertron.es
www.bosch-automotive.es
www.brainbee.com
www.capatest.com
www.chautomocion.com
www.jaltest.com
www.lambdamotive.com
www.launchiberica.com
www.magnetimarelli-checkstar.es
www.miac.es
www.motorsens.com
www.opuspain.com
www.snapon.com
www.spain.hella-gutmann.com
www.spx.com
www.tecnomotor.it
www.tecnotest.com
www.texaiberica.com
www.vdo.es
www.wabcowuerth.com

Proveedores en la red



BDC Premium

La calidad en el servicio diesel

Usted podrá adquirir los productos BDC Premium en:

- **La Coruña**
Diesel Inyección Milladoiro, SL
Ctra. N-550 Km.69 - As Galanas
15886 Teo - Santiago de
Compostela
Tel. 981 531 161
- **Madrid**
Electroinyección
Coslada, SL
Copérnico, 11
28823 Coslada
Tel. 916 696 926
- **Murcia**
Manuel Gambin, SL
La Palmera, 4
30009 El Ranero
Tel. 968 308 626
- **Toledo**
Zamacola Diesel, SL
Pol. Ind. Las Arboledas
Vereda de las Arboledas, 1
45200 Illescas
Tel. 925 540 332
- **Valladolid**
Auto Inyección BU-BAR, SL
Ctra. Salamanca, Km.129
47195 La Flecha
Tel. 983 407 968
- **Lleida**
Rufre, Sistemas Diesel
Pol. Ind. El Segre
La Fusta, 63
25191 Lleida
Tel. 973 216 448
- **Tecni Diesel León, SL**
Pol. Ind. Alcalá I
Aranjuez, Nave 503
28805 Alcalá de Henares
Tel. 918 893 654
- **Sevilla**
Servicio Diesel Gallardo, SL
Pol. Ind. Ctra. Amarilla
Economía, 1
41007 Sevilla
Tel. 902 196 984
- **Valencia**
Diesel Inyección, SL
Pol. Ind. Sector II
Avda. Ponet, 10
46724 Palma de Gandia
Tel. 962 808 663

BDC Premium le proporciona la confianza de contar con un producto Diesel reacondicionado de calidad, a un precio competitivo.

Las principales ventajas que le ofrece BDC Premium son:

- ▶ Productos reacondicionados con repuestos originales Bosch
- ▶ Los productos superan un exigente protocolo Bosch de calidad
- ▶ Profesionales con amplia experiencia
- ▶ Verificados en equipos homologados por Bosch
- ▶ Gestión de intercambio de producto adaptada a las necesidades del profesional
- ▶ Entrega inmediata
- ▶ Asesoramiento técnico profesional
- ▶ Cobertura geográfica y garantía de producto nacional





Charlamos con Miguel Ángel Hortelano, director técnico de Berton

Una compañía española que ofrece mucho más que equipos de diagnóstico, pese a que sus productos evolucionan para ser cada vez más completos, manejables y versátiles; son un aliado técnico perfecto para el taller a la hora de resolver y acompañarle en sus diagnósticos e intervenciones, y ahora se han pasado al blanco...

Magia blanca

Les vimos en *Automechanika Frankfurt* con su nueva imagen corporativa y sus nuevos productos: la **TDU_Tablet**, la nueva aplicación **Bertondata** o el **OBD_Check** de los que les hablamos en la anterior edición de **MRyT**.

La innovación está en su ADN y, fruto de ello, sus soluciones de diagnóstico junto con su SAT, que crece en experiencia y soluciones, les posicionan como uno de los referentes en nuestro país y, cada vez más, fuera de él. Quisimos que su director técnico, **Miguel Ángel Hortelano**, nos explicara cómo ve el mercado, y a su compañía en él, en el actual contexto.



MRyT: ¿Cómo ve el mercado? ¿Competido?

Miguel Ángel Hortelano: Para el taller muchísimo. En las actuales circunstancias económicas y potenciado por el *Reglamento* respecto a las garantías, los usuarios llevan los vehículos, tanto para los mantenimientos como para intervenciones, cada vez más a los talleres de proximidad. Ello supone que el concesionario quiere dinamizar la posventa, porque las ventas (pese al *PIVE*) no son suficientes y, al igual que las redes multimarca, están gestionando la financiación de las reparaciones e interesándose por herramientas de diagnóstico.

La necesidad ya está creada en ambos canales. El mecánico sabe que necesita un equipo de diagnóstico: la mayoría de problemas del vehículo vienen por la electrónica; sabe también que no todas las máquinas son iguales, y eso es una oportunidad. Estamos entrando en clientes que ya tienen un equipo pero que después de años con su uso quieren algo más. No solo se trata de información, sino de la interpretación de la misma y de la actuación posterior (no tanto de un *ABS*, pero sí en temas como una *Gateway* o inmovilizador con *sistema evolutivo*); la máquina es una herramienta, la solución tiene que plantearla el mecánico.

En ese sentido, y el "boca a boca" se ha encargado de confirmarlo, una de las diferencias de **Berton** respecto al mercado es el *Servicio Posventa*: somos una empresa española, con el servicio técnico propio (ni externalizado, ni a partir de un técnico-comercial...) en definitiva las preguntas técnicas no deben consultarse a una central fuera de España, las gestionamos y respondemos aquí. Y podemos hacer simulaciones, pruebas en remoto, guiamos, etc.. Esta proximidad es la que el cliente valora muy positivamente.

MRyT: ¿Sigue existiendo la necesidad de información técnica?

M. Á. H.: La electrónica en la automoción está alcanzando una impor-

“El mecánico es (o debería ser) consciente de que no lo conoce todo, con lo que busca soluciones; una de ellas es asistir a cursos, que es primordial, pero a veces no hay tiempo para ello. Así que emplean un apoyo en forma de Servicio Posventa”

tancia innegable: no solo en los coches, que también (hace unos años un vehículo llevaba tres o cuatro sistemas electrónicos y ahora, hay algunos con cuarenta), sino en las motos (cuya electrónica está como los coches hace diez años, y creciendo de manera exponencial). Y eso en todas las marcas.

El mecánico es (o debería ser) consciente de que no lo conoce todo, con lo que busca soluciones; una de ellas es asistir a cursos, que es primordial, pero a veces no hay tiempo para ello. Así que emplean un apoyo en forma de *Servicio Posventa*.

Nuestros productos evolucionan con la tecnología de los modelos, y nuestro **SAT** maneja un volumen tremendo de información, incrementándose en cantidad y experiencia desde 1995, eso significa que se pueden resolver dudas y problemas en un tiempo cada vez menor, lo que se traduce en aportación de eficiencia para el mecánico.

Eso es una manera de amortizar la máquina: por la diagnosis que orienta sobre dónde está el problema, y por el equipo técnico experto que apoya en la actuación.

Además, desde hace unos tres años, trabajamos en el mercado de las **motocicletas**, y ya estamos haciendo investigación en **vehículo industrial** (de hecho, en algunas ediciones de ferias en nuestro stand se ha visto un camión como declaración de intenciones, aunque hemos priorizado las motocicletas, por la demanda). Disponemos de una versión *Beta*, para que los clientes que tienen un equipo de coches y toquen camión, se lo puedan descargar gratuitamente; en breve habrá un software para comercializar. Nuestro hardware está preparado para todo tipo de vehículo.

MRyT: ¿Notáis diferencia del nivel del cliente?

M. Á. H.: Por supuesto. Lo que pasa es que el cliente evoluciona, pero no tan deprisa como la tecnología. La electrónica de la actualidad pone en red un gran número de centralitas y quizá la avería no la produzca una centralita principal, sino una asociada y, si no se conoce perfectamente la arquitectura eléctrica del vehículo, no siempre es fácil de localizar, y más aún en motos; es verdad que los talleres se forman, pero es tal el volumen de información que un apoyo como el del SAT es fundamental.

MRyT: ¿Qué opinan de la introducción, cada vez mayor, de la maquinaria en la oferta de la distribución, de los Grupos?

M. Á. H.: No creemos que sea cada vez mayor... más bien al contrario. De hecho en el pasado muchos de estos grupos han intentado dedicarse a ello y sólo algunos lo han hecho con éxito. Otros simplemente han tratado de negociar con varios fabricantes a la vez para simplemente ofrecer a su cliente toda la oferta posible sin rigor ninguno.



“La electrónica de la actualidad pone en red un gran número de centralitas y quizá la avería no la produzca una centralita principal, sino una asociada y, si no se conoce perfectamente la arquitectura eléctrica del vehículo, no siempre es fácil de localizar”



Entrevista

Luego vienen todos los problemas de posventa... después de una venta sin formación previa.

MRyT: ¿Qué opinión tienen respecto a la labor de CAPA, cómo les afecta y qué incidencia tiene el pirateo para su empresa?

M. Á. H.: No tenemos opinión alguna porque nadie nos ha informado ni de su existencia ni de sus acciones.

Por otro lado, siempre han existido piratas con la documentación técnica, asesorías y máquinas de diagnóstico. De hecho, algunos de los que ahora parecen muy preocupados por el tema han vendido copias ilegales en su día...

Es el propio taller el que debe, y de hecho así lo hace, decidir si quiere financiar a estas redes ilegales que además no le dan posventa alguna... y si lo hacen no es cualificada.

No hace falta ser muy inteligente para saber que alguien que copia un producto (al margen de la ilegalidad que supone) no tiene conocimiento sobre el mismo ni control... por ello no se sabe ni mantener, ni reparar ni actualizar con el rigor necesario.

El taller profesional sabe que nadie vende duros a cuatro pesetas y que es el tiempo y el uso el que pone a cada uno en su lugar.

Hay a quien le gusta lucir un reloj de copia, una prenda de vestir y ¿por qué no? una máquina de diagnóstico...

Dicho esto, no nos parece que el problema sea muy importante ya que la cuota de mercado tampoco lo es.

MRyT: ¿Cuáles son los productos en los que Berton está trabajando?

M. Á. H.: En muchos y muy distintos, el primero en ver la luz ahora mismo es el **OBD_Check**.

Es un complemento perfecto al equipo de diagnóstico y responde a lo que demandaba el mercado y nuestros propios clientes a través del SAT.

Se trata de un comprobador activo del sistema electrónico del vehículo hasta el conector de diagnóstico. De esta manera podemos saber antes de realizar la diagnosis del vehículo o incluso durante la misma si las constantes son las adecuadas. Va a ser sin duda un instrumento inseparable del equipo de diagnosis a partir de ahora.

En cuanto a la **TDU_Tablet** se trata de la última interpretación que hacemos en Berton de lo que ha de ser un terminal de diagnosis actual que aproveche toda la nueva tecnología en cuando a hardware y software.



MRyT: Hablemos de la internacionalización de Berton...

M. Á. H.: Creemos que la coyuntura actual de globalización permite mejor que nunca el tema internacional y de hecho lo estamos trabajando de manera continuada en ello.

Sin embargo nuestro mercado más fuerte sigue siendo el Español y es al que le dedicamos nuestro mayor cariño y esfuerzo a todos los niveles.

MRyT: Ferias...habéis estado en Frankfurt, Roma, Bolonia, Shanghai, Las Vegas, Madrid, Zaragoza...lo veis útil...

M. Á. H.: Para nosotros hay dos tipos de feria claramente diferenciados: las ferias a las que acudimos donde todo el mundo nos conoce, y las que no. En el primer caso nuestra asistencia es obligada y muy productiva en el sentido que nos permite mantener el contacto vivo con nuestros clientes consolidados. En el segundo caso darnos a conocer y permitirnos conocer clientes potenciales. ●

 www.ber-ton.es





31

Noticias

34

Actualidad:
el Sistema Optimizado de Preparación OPS lanzado por Mirka Ibérica

35

Actualidad:
Festool, de gira para dar a conocer sus soluciones de rentabilidad para el taller

36

Actualidad:
resumen de la Convención Nacional Repanet, la red de talleres impulsada por Standox

37

Actualidad:
Garric Solutions lanza los aparejos y barnices Metalac

NOTICIAS

LA PINTURA GRAPHITE HD SURFACER WHITE Y EL ENDURECEDOR H390 SURFACER HARDENER MÁS SOLUCIONES R-M PARA VEHÍCULO INDUSTRIAL



La marca de repintado de **BASF Coatings** ha ampliado su oferta en pinturas para vehículos comerciales con el lanzamiento de la pintura *Graphite HD Surfacer White* y el endurecedor *H390 Surfacer Hardener*. La combinación de ambas dan lugar a un aparejo bicomponente de alto espesor y secado rápido que proporciona excelentes propiedades de adherencia y flujo, facilidad de tinter y de aplicar húmedo sobre húmedo y una óptima calidad de acabado.

R-M ha desarrollado el *Graphite HD Surfacer* a partir de una combinación especial de aglutinantes y pigmentos con un alto contenido en sólidos para obtener un óptimo acabado así como unas excelentes propiedades de espesor y flujo. Otras virtud que destaca R-M de este producto es que posee una buena capacidad de absorción ante las pulverizaciones excesivas. En cuanto a su uso, se puede

aplicar con solo una mano y media pintura. El acabado se puede realizar tras un secado de, al menos, 60 minutos a 20°C hasta un máximo de 72 horas. Una vez que el *Graphite HD Surfacer White* se ha secado, se puede lijar inmediatamente.

Este nuevo aparejo es blanco para garantizar una precisión del color óptima en los colores que requieren un fondo blanco. Para obtener el máximo rendimiento del esmalte y optimizar su poder cubriente, principalmente en los bordes, *Graphite HD Surfacer White* resulta fácil de tinter usando un 10% de color de esmalte *Graphite HD* o de pasta *CV Primer Tinting Paste*, para conseguir toda una gama de grises; puede sustituir a una sola mano de *GHD-RAL 9010* en los acabados de dos etapas, fácilmente identificables en *Color Explorer* y *Shop Master*. ◀

www.rmpaint.com

AMPLÍAN LA LÍNEA BASE BICAPA AL AGUA AQUABASE PLUS

CINCO NUEVOS TINTES NEXA AUTOCOLOR

Lo último de **Nexa Autocolor** para el mercado del repintado son cinco nuevos tintes pertenecientes a la línea *Aquabase Plus* de base bicapa al agua. Estos tintes han sido diseñados especialmente para mejorar la capacidad de reproducción de los tonos cromáticos de moda entre los fabricantes de automóviles. Los cinco referencias son las siguientes: P994-8917 Azul limpio, P994-8990 Amarillo limpio, P-994-8943 Rojo limpio, P994-8961 Violeta limpio y P994-8977 Granate limpio.

La marca de grupo **PPG** ha demostrado su capacidad innovadora con estos cinco tintes cuya microdispersión de alta velo-

cidad y un sistema especial de resinas mejoran el aspecto y el comportamiento de los colores. Así mismo, este nuevo proceso mejora las capacidades colorimétricas de la base bicapa al agua *Aquabase Plus*. Si nos remitimos a las referencias, constatamos que los nuevos tintes Nexa Autocolor se centran en los rojos y azules metalizados y perlados, actualmente populares entre los fabricantes. La tecnología punta de pigmentos que subyace en los tintes permite la creación de nuevos colores según vayan evolucionando las tendencias. ◀

www.es.nexaautocolor.com





UCAV
CÁTEDRA
CESVIMAP



Títulos Universitarios

Cátedra Cesvimap

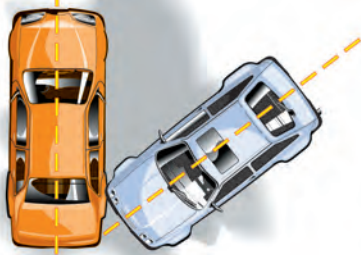
Curso 2012- 2013

**Curso Técnico
Universitario de
Reconstrucción
de Accidentes
de Tráfico**

250 horas
10 ECTS

¡Nuevo!

100% on line



**Curso Superior
Universitario de
Peritación de
Automóviles**

525 horas
21 ECTS

6ª Edición

80% on line



**Título
Universitario
Experto en
Posventa de
Automoción**

900 horas
36 ECTS

4ª Edición

100% on line



 **CESVIMAP**

Consúltanos: www.cesvimap.com

Teléfono: +34 920 206 300/333 | E-mail: cursos@cesvimap.com

Cátedra CESVIMAP de la Universidad Católica de Ávila

EL STANDOCRYL VOC XTRA CLEAR PARA REPARACIONES PARCIALES Y TOTALES



Standex lanza un nuevo barniz

La marca alemana **Standex** ha lanzado al mercado el *Standocryl VOC Xtra Clear*, un nuevo barniz VOC de alta calidad que se puede utilizar, tanto en reparaciones parciales como de todo el vehículo.

Según Standox, este nuevo barniz es fácil de utilizar (se aplica en 1,5 o dos pasadas), versátil, robusto y fiable además de proporcionar una buena extensibilidad y un acabado liso y de excelente brillo. La clave de todas estas virtudes es la aplicación de la última tecnología en el desarrollo de barnices que le permite conseguir una gran resistencia a los descolgados y un muy bajo consumo de material.

Tanto si se utiliza en reparaciones parciales o totales, el *Standocryl VOC Xtra Clear* es fácil de aplicar. Se mezcla en una proporción de 3:1 con cualquiera de los endurecedores VOC de Standox y se ajusta la viscosidad de aplicación añadiendo un 5 por ciento de aditivo *Standocryl VOC 2K Additive*. En cuanto a los tiempos de secados, dependiendo del tipo de endurecedor utilizado y del tamaño de la pieza a reparar, el tiempo de secado oscila entre 25 y 35 minutos a una temperatura del objeto de 60-65°C y tiene un buen secado al aire durante la noche. ◀

www.standex.es

ES DISTRIBUIDOR DE PPG EN SEVILLA

PUMARCA ESTRENA INSTALACIONES

Pumarca, firma distribidora de **PPG** en la provincia de Sevilla, inauguró el pasado 4 de octubre sus nuevas instalaciones en Alcalá de Guadaíra (Sevilla). A la inauguración asistieron numerosos talleres de la provincia andaluza así como representantes de PPG y otros proveedores de Pumarca. Merece especial mención el hecho de que estas nuevas instalaciones acogen el primer Centro de Formación de Pintura de Automoción de la provincia de Sevilla. Para realizar esta actividad, se ha dotado con equipos de última tecnología en la reparación de vehículos para así poder impartir cursos técnicos de formación a los talleres sevillanos. Las nuevas instalaciones también cuentan con un amplio almacén, sala de mezclas y zonas de oficinas.

Fundada en 1971, Pumarca es uno de los principales distribuidores de pintura de automoción de Sevilla y su acuerdo de distribución con PPG es reciente, se suscribió hace apenas un año. Esta colaboración conjunta está siendo muy positiva y uno de los frutos ha sido el Centro de Formación. El máximo responsable de Pumarca es Javier Morillas. ◀

www.pumarca.es / www.ppgrefinish.com/es



SEGÚN LOS DISEÑADORES DE COLOR DE BASF COATINGS

EL VERDE SE PONDRÁ DE MODA

Los diseñadores de **BASF Coatings** (fabricante de las marcas de repintado Glasurit y R-M) han dado a conocer su previsión de tendencias de color 2012-2013. La más importante es que los futuros colores estarán inspirados en la naturaleza por lo que el verde se va a poner de moda tras la consolidación del marrón, tendencia ya pronosticada por BASF hace algunos años. Mark Gutjahr, presidente de *Design Europe*, resume las conclusiones del informe: "hay indicios de que sigue habiendo un deseo de ver más colores en la carretera y de que en el futuro haremos uso de nuevas gamas como los bronce y esmeraldas. En concreto, el verde está cobrando cada vez más fuerza". Y pronostica: "el color verde vuelve a in-

dicar el alto valor asociado a la noción de ecología y este color regresará a los vehículos en un periodo de cuatro a cinco años. Eso es lo que tarda aproximadamente una tendencia de color en aparecer en las carreteras. Así que todavía tendremos que esperar un poco".

Estas tendencias de color no solo interesan a las firmas constructoras, también a la industria del repintado. Como algunos de estos colores ya están disponibles en la fase de pintado de las plantas de producción de los constructores de vehículos, la previsión de colores realizada por Glasurit le sirve como pistoletazo de salida para el desarrollo de soluciones de repintado. Estos colores se crean en colaboración estrecha con los



fabricantes de automóviles de todo el mundo con los que Glasurit, mantiene relación. El resultado es que la marca de BASF Coatings garantiza que los talleres tengan una solución de repintado aprobada por el fabricante del vehículo. ◀

www.basf.es / www.glasurit.com

Breves

Varios profesionales de la red de talleres **CertifiedFirst** asistieron a un curso de reparación de aluminio organizado por **CESVIMAP** en sus instalaciones de Ávila. En el Centro de Experimentación y Seguridad Vial Mapfre se formaron sobre los paneles de aluminio, su comportamiento, qué herramientas deben usarse con ellos y cuáles son las técnicas más indicadas para su reparación. ◀

www.certifiedfirst.com



Henkel Ibérica presenta el nuevo limpiacristales *Teroson Glass Cleaner*. Base agua 100%, biodegradable y basado en componentes nanotecnológicos, resulta ideal para la eliminación de la suciedad más persistente en vidrios y superficies sintéticos. Por tanto, es ideal para la limpieza de las lunas y cristales del automóvil. El *Teroson Glass Cleaner* se aplica con un pulverizador, no escurre en superficies verticales y no requiere ser aclarado. Sus nanopartículas dejan una capa protectora invisible que repele las gotas de los vidrios alargándose así la limpieza de los mismos. ◀

www.henkel.es

La cartera de productos de **Pro&Car** se ha ampliado con la llegada de las esponjas de pulido y el plato Rubflex de 125 milímetros. El plato, autorrefrigerante, de 125 mm, con velcro y flexible de goma nervada permite trabajar a alta velocidad sin sobrecalentar la superficie dañada. Las esponjas son de fácil colocación porque la parte trasera de la espuma se adapta a la forma del plato evitando las vibraciones producidas durante el proceso de pulido. Así mismo, gracias a sus características específicas en forma de ángulo, permiten trabajar con facilidad en superficies curvas, cada vez más generalizadas en el diseño de los automóviles lo que permite llegar a zonas más difíciles que con una esponja convencional. ◀

www.proandcar.com



UN KIT QUE BUSCA LA RENTABILIDAD

KWH Mirka Ibérica presenta el OSP-Sistema Optimizado de Preparación

Supone el empleo de nuevos productos y una metodología parametrizada que reduce tiempos.

El OSP-Sistema Optimizado de Preparación de **KWH Mirka Ibérica**, es una combinación innovadora de abrasivos, máquinas y procesos de alta tecnología. Su enfoque en la velocidad, el control, la sencillez y la parametrización de un proceso establecido y repetible hacen que los métodos tradicionales pasen a ser ineficientes.

Cambios de paradigma

En pasados días de este mismo mes, José María Sánchez de la Roda, gerente de la compañía realizó diversas presentaciones a distribuidores y talleres, para dar a conocer este nuevo proceso, en el que, fundamentalmente, se han cambiado cinco puntos respecto a los procesos fundamentales:

- Abrasivo Autonet con grano cerámico, que mejora las prestaciones.
- Nuevas máquinas (orbital y rotorbital) que se complementan.
- Kit que, al poder disponer de todo en un trolley, reduce tiempos en el proceso.
- Proceso estandarizado y parametrizado, repetible y no arbitrario.
- Nueva denominación de los abrasivos: de las granulometrías tradicionales se pasa a denominar 1, 2, 3, 4, lo que clarifica y simplifica su uso.

Optimizar: mayor eficiencia

La respuesta no ha podido ser mejor: ya se han introducido en el mercado diversas unidades en el mercado, y es que en las reuniones se comentaba el tiempo empleado por los talleres en los procesos de los productos anteriores, y venía a ser una hora; con el nuevo proceso, tal como se puso de manifiesto en la demo estos tiempos se reducían a 8 minutos.

Tal como comentaba Sánchez de la Roda. "en el kit se han introducido nuevos productos, pero lo más relevante es que el proceso se parametriza y repite, deja de ser aleatorio, y que simplifica las nomenclaturas de la granulometría, con lo que no hay duda de cuál se debe usar. Nuestros clientes y los usuarios del productos están muy contentos porque en la demo ya vieron la reducción de tiempos; de hecho estamos satisfechos de que, en los tiempos que corren, el producto se ha introducido inmediatamente".



Ventajas

- Algunas de las ventajas son:
- Se trata de un sistema sencillo – fácil de enseñar, comprender y supervisar.
- Su drástico incremento de la velocidad y eficiencia ahorran tiempo en cada tarea, lo que repercute en la productividad y rentabilidad.
- Su mayor control minimiza la zona de trabajo y reduce el riesgo de exceso de lijado.
- Está estandarizado, y su división en fases hacen que cada reparación tengan una calidad consistente y predecible.
- Las máquinas se utilizan para completar más procesos, lo que incremente la velocidad y reduce el cansancio del operario.
- Sus máquinas ergonómicas son fáciles de controlar y utilizar durante largos períodos sin agotamiento.
- La tecnología de lijado de malla elimina vir-

tualmente el daño causado por las obstrucciones de polvo y proporciona un modelo de rayado aún más consistente.

- La zona de trabajo permanece limpia, lo que contribuye a reducir el riesgo de adherencia de polvo en la pintura y minimiza la necesidad de rectificando.
- Proporciona un ambiente de trabajo más saludable a los operarios.
- Su capacidad para seguir parámetros de sistema directos aumenta la calidad y resulta en un menor número de tareas de repaso innecesarias. Formación

Este nuevo producto dispone de una minisite, además de folletos de presentación que los comerciales transmiten y, caso de estar interesados, se les realizan demos a los profesionales para captar los detalles y poder trabajar en ello. ◀

www.mirka.com/es/OSP/OSPSystem/



FESTOOL AUTOMOTIVE SYSTEMS, DE GIRA PARA AYUDAR AL TALLER A SER MÁS RENTABLE MEDIANTE LOS PROCESOS OPTIMIZADOS

Durante todo el mes de noviembre se ha llevado a cabo un recorrido por diferentes ciudades de España y Portugal para dar a conocer procesos y productos al taller de la mano de la distribución.

“¡Entre en la Profit Zone!”



'Demos' de los nuevos sistemas de Festool, la generación Lex 3; Acrílicos del Sureste, Murcia.



El roadshow en Sabadell (Barcelona), de la mano de Vallesanauto.

Festool Automotive Systems organizó una gira promocional por España y Portugal durante este mes de noviembre, bajo el lema “¡Entre en la Profit Zone!”. En torno a un camión creado especialmente para estos eventos, se ofrece a los talleres invitados demostraciones y explicaciones de los procesos y sistemas Festool para la optimización de la preparación de superficies.

De Norte a Sur, y de Este a Oeste

El primer acto de la gira se celebró el 6 de Noviembre en Sabadell, organizado conjuntamente con el distribuidor Vallesanauto; posteriormente se trasladó a Valencia (8/11 con Recambios Colon) y a Alicante (9/11 Autoval), Murcia (12/11 con Acrílicos del Sureste), Málaga (15/11 Con AutoSport Andalucía), Lisboa (20/11), Braga (24/11), Porriño, Vigo (26/11 con Celso Miguez), terminando en Madrid con dos eventos (28/11 con JPC y 29/11 con Mundocolor).

Ayudando al taller a ser rentable

Con esta exposición itinerante, la compañía desea cuidar el contacto personal entre el fabricante, el distribuidor y el usuario final. El mensaje principal que Festool quiere transmitir es que los procesos

optimizados de la marca ayudan al taller a ser más rentable, entrando en la Profit Zone.

Para los representantes de los talleres invitados supone que tengan la oportunidad de conocer los procesos y sistemas de Festool para una óptima preparación de las superficies: tanto en el lijado como en el pulido. Además, asisten a demostraciones en vivo y obtienen un estudio sobre el potencial de ahorro de modo individualizado para cada taller. El distribuidor apoya la acción y une su nombre a productos de la más alta calidad.

Entre las novedades de producto más destacados, está la Generación LEX 3, la nueva gama de Festool para el lijado neumático; las nuevas lijadoras neumáticas están disponibles en varios tamaños y ofrecen considerables mejoras con respecto a las máquinas neumáticas tradicionales. Lo más llamativo es su reducido consumo de aire (hasta un 30% menos que otras lijadoras en el mercado), su óptima ergonomía y el hecho que no necesita lubricación para su mantenimiento.

Los asistentes al evento también recibieron información sobre las últimas tendencias en reparaciones rápidas y maneras de generar más negocio para sus talleres a través de la promoción activa de estos servicios. ◀

 www.festool.es



El camión y las carpas, en Autoval, Alicante.



La Profit Zone en Valencia, con Recambios Colón.

STANDOX POSICIONA A SU RED DE TALLERES COMO “LA MEJOR” DE ESPAÑA EN UNA CONVENCIÓN A LA QUE ASISTIERON MÁS DE OCHENTA PROFESIONALES

Los miembros de la red de talleres Repanet, Red Internacional de Talleres Especialistas de Standox, se reunieron recientemente en Valencia para celebrar su Convención Nacional. Con la asistencia de unos ochenta profesionales, el encuentro resultó altamente motivador para continuar con los esfuerzos por posicionar a la red en una posición de liderazgo en el mercado español.



Convención Nacional Repanet



La Convención Nacional Repanet, Red Internacional de Talleres Especialistas de Standox, tuvo lugar recientemente en Valencia con la asistencia de unos ochenta profesionales del sector, que representaron a unos sesenta talleres ubicados en distintos puntos del territorio nacional.

El encuentro ha sido valorado muy positivamente, tanto por los asistentes como por los organizadores, por las herramientas y estrategias aportadas para contribuir al crecimiento de los negocios que forman parte de la red de talleres Repanet y para continuar mejorando el posicionamiento de la enseña en el panorama nacional.

“La mejor de España”

A lo largo de la reunión, se analizaron las nuevas circunstancias del mercado de reparación de chapa y pintura, se ofrecieron las principales claves que permiten identificar nuevas oportunidades de negocio y se establecieron objetivos comunes para los próximos tres años.

Lourdes García, Directora de Standox confirmó que el objetivo de la marca es que “Repamet sea la mejor red de talleres en España”. “Es un objetivo que con el trabajo de todos está al alcance de la mano”, subrayó García, ya que Repamet ya es reconocida, a día de hoy como, “una red de talleres de elite” que ofrece a las aseguradoras un aliado de calidad para dar servicio a sus clientes.

En cuanto a los principales retos para los próximos años, Lourdes García argumentó que los profesionales se deben centrar en continuar reduciendo el coste medio de reparación, mejorando su eficiencia y manteniendo la calidad y el servicio. “Para conseguir este reto, desde Standox vamos a poner a disposición de los talleres Repanet no solo la mejor tecnología de pintura, sino también todos los medios humanos y las herramientas necesarias para lograr estos objetivos”, aseguró. “Nuestro compromiso con el desarrollo de la red es firme”, concluyó la Directora de Standox.

Más volumen de trabajo para los talleres Repanet

A la hora de planificar las estrategias de futuro, los miembros de Repanet contaron con la visión privilegiada de los principales proveedores de trabajo en el sector de la reparación de chapa y pintura: compañías aseguradoras y flotas de vehículos. La Convención Nacional de Repanet contó con la asistencia de destacados representantes de ambos sectores, que explicaron su visión del mercado y sus expectativas respecto a los servicios de valor añadido que ofrecen los talleres. Una parte importante del debate se centró en el proyecto de certificación que presentó como primicia Standox y que facilita que los talleres Repanet además de posicionarse como “los me-

jores talleres” ahora además puedan atestiguarlo a través de la certificación de la prestigiosa empresa TÜV Rheinland.

Servicios de valor añadido

Finalmente, en la Convención Nacional de Repanet se presentó también el nuevo catálogo de servicios para los talleres, que incluye herramientas diferenciadoras de marketing, planes de formación técnica y de gestión para todos los negocios asociados a la red.

El encuentro finalizó con una visita privada al Oceanográfico y con una cena de despedida que tuvo lugar también en las instalaciones del acuario valenciano. ◀

www.repanet.es
www.standox.es



SALE AL MERCADO CON UNA GAMA DE APAREJO Y BARNICES DE ALTO RENDIMIENTO MEDIANTE LOS PROCESOS OPTIMIZADOS

Garric Solutions, comercializa anexos 3M y ahora trae la familia de productos Metalac, para ofrecer a los distribuidores sistemas de trabajo perfectos y unos elevados márgenes.



Nace Metalac de la mano de Garric Solutions

Garric Solutions nace para dar soluciones creativas al sector, aportando modelos de negocio alternativos y novedosos para adaptarse a la nueva realidad del mercado. De la mano de compañías líderes, y con la ayuda de un equipo multidisciplinar que incluye expertos en marketing, comerciales y técnicos, son capaces de ofrecer servicios personalizados y negocios rentables al canal de distribución.

Quién es Garric Solutions

Tras 25 años cosechando éxitos en diferentes sectores y con diferentes empresas, el grupo UNIDIX continúa su estrategia de diversificación adentrándose en el sector de la reparación del automóvil. Nace así, en 2011, Garric Solutions. La solidez, fiabilidad y el saber hacer del conglomerado se extiende a Garric Solutions que ha podido contar desde sus inicios con recursos que abarcan toda la cadena de valor. Con más de 10.000 m2 de almacén repartidos por todo el territorio nacional, Garric Solutions puede dar servicio óptimo al canal de distribución en cualquier parte de España.

Metalac, un proyecto de valor añadido

En este entorno se crea el proyecto Metalac, cuyo objetivo claro es devolver la rentabilidad a los clientes.

Garric Solutions, con la comercialización de anexos 3M como único proveedor de anexos, y con la ayuda de la familia de productos Metalac, está en disposición de ofrecer a los distribuidores sistemas de trabajo perfectos y unos elevados márgenes por la comercialización conjunta de ambas marcas, cambiando así las reglas del juego, en las que los principales puntos fuertes son contar con un servicio al cliente personalizado, cercano y rápido, y una oferta rentable y de máxima calidad, consiguiendo una fidelidad y protección de sus clientes más allá de lo que habitualmente el sector espera obtener.


Metalac sale al mercado con una gama de aparejo y barnices de alto rendimiento cubriendo la demanda del mercado que busca una óptima relación calidad/precio y que junto a un servicio posventa único consigue satisfacer ampliamente a todo aquel profesional que los prueba.



Presentación

Y para celebrarlo, Garric Solutions invitó a todos sus clientes implicados en el proyecto, así como a sus principales proveedores, diferentes agentes y líderes de opinión, al evento de presentación de la nueva familia de productos que tuvo lugar, en el Palacio de Negralejo, en Madrid.




www.grupounidix.com
www.garricsolutions.com
www.m3talac.com.es



Valoración de daños materiales de vehículos siniestrados. Baremos

Curso on line



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



El Curso Superior de Gestión Integral del Taller (GIT), está formado por 4 Módulos, diseñados para integrar 4 áreas de conocimiento necesarias para desarrollar la gestión y dirección de un taller de reparación de automóviles en un contexto de máxima exigencia y constante cambio.

El primer módulo que se va a impartir es el de "Valoración de daños materiales de vehículos siniestrados. Baremos". Desde la web de CZ, www.centro-zaragoza.com, se accede al Campus CZ, dónde se dispone de todas las herramientas, materiales y recursos académicos necesarios para obtener una formación de calidad.

Baremos. 10 Unidades Didácticas:

- Ud. 1: Métodos de Valoración de los costes de pintura
- Ud. 2: Conceptos generales sobre la elaboración de Baremos
- Ud. 3: Baremo de pintura de CZ: Manual de métodos y tiempos
- Ud. 5: Baremo de Pintura CZ: Utilización del Baremo
- Ud. 4: Baremo de pintura de CZ: Fundamentos
- Ud. 6: Baremo de Pintura de CZ: Ejemplos de Valoración
- Ud. 7: Baremo de Pintura CZ: Utilización del Baremo en las diferentes plataformas de peritación
- Ud. 8: Baremo de Pintura Cevimap: Utilización del Baremo
- Ud. 9: Baremo de Pintura Cevimap: Ejemplos de Valoración
- Ud. 10: Baremo de Pintura Cevimap: Utilización del Baremo en las diferentes plataformas de peritación

Valoración de daños materiales de vehículos siniestrados. 4 Unidades Didácticas:

- Ud. 1. Sistemas de ayuda a la Peritación.
- Ud. 2. Audatex (Sistema Audaplus).
- Ud. 3. GT Estimate.
- Ud. 4. Ejercicios Prácticos

Importe: 595 Euros
(Curso exento de IVA)
Duración: 60 horas (2 meses)
Curso bonificable a través de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

Oferta de lanzamiento:
20% de dto. 476 Euros

Curso Superior de Gestión Integral del Taller



Para más información:

Dpto. de Formación

Tel. 976 549 690

Fax. 976 615 679

[cursos@centro-zaragoza.com](mailto: cursos@centro-zaragoza.com)

www.centro-zaragoza.com



Si quieres ampliar información, captura este código QR a través de tu teléfono smartphone.





www.concdecoche.com

39 Noticias: Mazda, BMW, Citroën, Audi, Grupo Fiat, Volkswagen

41 Actualidad: un XXI Congreso FACONAUTO polémico

42 Actualidad: I Encuentro Franco-Español de Agentes de servicios Oficiales de Posventa

43 Actualidad: BMW presenta los modelos i3 e i8 de su nueva submarca BMWi

44 Actualidad: presentación del Citan, el primer vehículo industrial ligero de Mercedes

45 Contacto: Porsche Boxter S, Seat Mii, BMW 740D, Audi Q3



NUEVO CONCESIONARIO OFICIAL MAZDA EN TERRASSA (BARCELONA)

EGARMAZ MOTOR ABRE SUS PUERTAS

➔ Desde el pasado mes de septiembre **Mazda** cuenta con un nuevo **concesionario oficial** en la localidad barcelonesa de **Terrassa**. Se trata de **Egarmaz Motor** y está situado en el número 198 de la Avenida Jaume I. Sus instalaciones disponen de más de **300 metros cuadrados de superficie de exposición** y más de **2.000 metros cuadrados de zona de taller**, lo que da idea de la importancia que esta concesión dará al servicio posventa. También destaca el amplio espacio dedicado a aparcamiento para sus clientes.

El consejero delegado y presidente de **Mazda Automóviles España**, **José María Terol**, ha subrayado la importancia de esta apertura: *"Egarmaz Motor es un grupo conocedor del mercado local y cuenta con una gran experiencia profesional en la zona. Esto permitirá a Mazda reforzar de forma notable su presencia en Barcelona, algo que es fundamental para nuestra marca"*. Esta concesión es el décimo quinto punto de venta de Mazda en Catalunya. El objetivo de la marca japonesa con Egarmaz Motor es reforzar su

servicio al cliente en la zona norte de la provincia de Barcelona.

Por su parte, **Carlos Solano**, gerente de Egarmaz Motor, ha mostrado su ilusión ante el proyecto puesto en marcha y ha agradecido el apoyo prestado por todo el equipo de Mazda. Solano se ha mostrado optimista ya que considera que la nueva generación de producto puede dinamizar las ventas. Esta nueva generación la inauguró el SUV compacto CX-5 y continúa con la próxima llegada del nuevo Mazda 6. **C**

www.mazda.es



EL PRIMER CONCESIONARIO FILIAL DEL CONSORCIO EN CATALUNYA

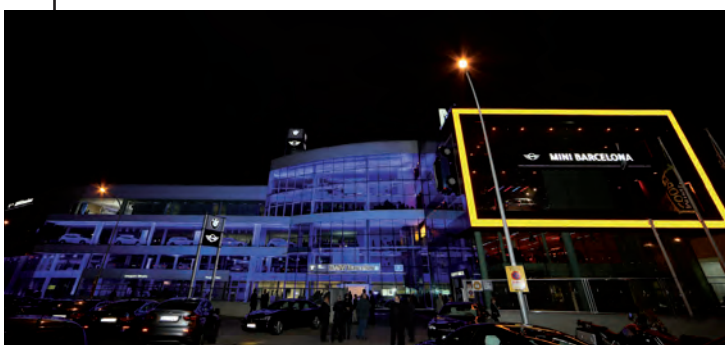
BMW INAUGURA BMW BARCELONA

➔ **BMW Group** inauguró el pasado 25 de octubre **BMW Barcelona**, el **primer concesionario filial del consorcio en Catalunya**. Las instalaciones son una de las más grandes y modernas de la red de concesionarios de la marca alemana en Europa. Emplazadas junto a la Ronda Litoral (Salida 29 sentido Llobregat y Salida 30 sentido Besòs), cuentan con una superficie total de 18.000 metros cuadrados repartidos

en siete plantas. Las 55 personas que allí trabajan ofrecen los servicios de todas las marcas: **BMW, Mini, BMW Motorrad y Husqvarna**. A partir de 2013 también dispondrá de la nueva submarca, **BMWi** de la cual les ofrecemos información en este mismo número.

Prueba de la importancia que tiene la apertura de esta concesión es que al concurrido acto de inauguración asistieron personalidades como **Joaquín Gay**, presidente de **Foment del Treball**; **Joan Pujol**, secretario general de **Foment del Treball Nacional**; **Salvador Servià**, director general del **Circuit de Catalunya**; **Nicolas Peter**, director general de ventas de BMW para Europa o **Gernot Volkmer**, presidente ejecutivo de BMW Group para España y Portugal. El gerente de BMW Barcelona es **Arturo Constantí**. **C**

www.bmw.es





CONCESIONARIO ALFA ROMEO, FIAT, LANCIA, JEEP Y FIAT PROFESSIONAL

ROTMÓVIL GROUP ESTRENA INSTALACIONES EN CÓRDOBA

➔ El pasado mes de octubre se inauguró en Córdoba **Rotmóvil**, **concesionario** propiedad del **Grupo Pepe Tobalo** dedicado a las marcas del **Grupo Fiat: Alfa Romeo, Fiat, Lancia, Jeep y Fiat Professional**. Ubicado en la calle Juan de la Ciera s/n en el Polígono Industrial La Torrejilla de Córdoba, las instalaciones de Rotmóvil superan los 25.000 metros cuadrados destinados a la venta y reparación de vehículos, repartidos en 6.000 metros cuadrados de exposición, 1.200 de administración y atención al cliente y el resto repartidos entre talleres, recambios y chapa. Rotmóvil dará mucha importancia a la actividad de posventa. Así, cuenta con un gran taller mecánico estructurado en espacios específicos para atender las necesidades de todas las marcas, tanto de turismos como de vehículo industrial. El equipo de este concesionario está compuesto por un gerente, un jefe de ventas, siete vendedores de coches nuevos, uno de usados, nueve mecánicos, dos chapistas, dos pintores y tres recambistas.

Además de esta apertura en Córdoba capital, Grupo Pepe Tobalo tiene previsto poner en marcha nuevas instalaciones en las también localidades cordobesas de Lucena y Puente Genil. Y es que, a pesar de los tiempos actuales, esta empresa vendió en 2011 1.100 vehículos nuevos, 490 usados y facturó más de tres millones de euros en recambios. **C**

www.fiat.es



Y OFRECE DESCUENTOS POSVENTA EN EL MARCO DE SUS TECHNO DAYS

CITROËN ESTRENA CONCESIÓN EN CUENCA

➔ **Garaje Las Flores** es el nuevo concesionario **Citroën** en Cuenca. Sus instalaciones, inauguradas el pasado mes de octubre, tienen 4.700 metros cuadrados de superficie comercial distribuidos en una zona de exposición cubierta de 500 metros cuadrados, un espacio posventa con taller de electromecánica y de chapa y pintura de 1.100 metros cuadrados, un área de recambios y accesorios de 600 metros cuadrados y una zona de vehículos en stock de 2.500 metros cuadrados. Garaje Las Flores, cuyo gerente es **Juan Antonio Giménez**, ofrece los servicios de venta de vehículos nuevos y de ocasión, mecánica express, carrocería, venta y servicio a domicilio de recambios, vehículo de cortesía, financiación de pagos y corredoría de seguros. La concesión conculca va a dar mucha importancia a la posventa, prueba de ello es que ha dotado a su zona de talleres con las últimas tecnologías de diagnóstico y reparación. Siguiendo con la actualidad de la marca francesa, hasta el 30 de noviembre y en el marco de sus **Technodays**, ofrece un 70 por ciento de descuento en el segundo neumático si se opta por cambiarlos por algunos de las marcas Michelin, Dunlop, Goodyear, Continental y Pirelli; una revisión gratuita de doce puntos de seguridad y un 30 por ciento de descuento en amortiguadores, discos y pastillas de freno. Así mismo, los propietarios de un Citroën pueden realizar el cambio de aceite y de filtro desde 69 euros y ahorrarse hasta 15 euros en el cambio de escobillas limpiaparabrisas. Los **descuentos Technodays** se completan con la venta de varios accesorios tecnológicos a precios especiales. **C**

www.garajelasflores.com / www.citroen.es .com



CUARTO CONCESIONARIO DE LA MARCA ALEMANA BAJO EL CONCEPTO "AUDI TERMINAL"

ABRE EL AUDI CENTER CAMPO DE GIBRALTAR

➔ **Audi** ha puesto en marcha un nuevo concesionario en la localidad gaditana de **Algeciras**. Denominado **Audi Center Campo de Gibraltar** y situado en el Polígono Industrial El Fresno Sur en Los Barrios (Cádiz) disfruta de 9.000 metros cuadrados de superficie construida y dos plantas de exposición con capacidad para veinte vehículos, una amplia zona de taller de mecánica y de chapa y pintura y 500 metros cuadrados dedicados al cliente donde les proporciona asesoramiento. La plantilla de esta concesión asciende a 35 empleados. Audi Center Campo de Gibraltar es el primer concesionario basado en el concepto **"Audi Terminal"** de Andalucía y el cuarto en España. Dicho concepto, que la marca de los cuatro aros está implantando en las principales ciudades del mundo, tiene como objetivo la máxima satisfacción del cliente a través de la transmisión de los valores de Audi: la calidad, el trabajo en equipo o la puesta en marcha de los últimos procesos en venta y posventa. Dentro de este concepto se incluye el diseño arquitectónico, el compromiso con el medio ambiente, el mobiliario en color blanco o servicios al cliente como el configurador **Audi 3D Car Configurator**, el **Audi TV**, el **Audi Boutique** o la zona de configuración personalizada **Audi Exclusive**. **C**

www.audicentercampodegibraltar.com / www.audi.es



DE MANTENIMIENTO Y ACCESORIOS ORIGINALES

OFERTAS DE INVIERNO VOLKSWAGEN

➔ **Volkswagen** quiere que sus clientes no tengan problemas con sus automóviles ahora que llega el invierno y bajo el lema "No te dejes guiar por el mapa del tiempo" ofrece **precios especiales** en varias **operaciones de mantenimiento** y en un buen número de **accesorios originales**.

Por lo que respecta a las ofertas de mantenimiento, la marca alemana propone un descuento del 70 por ciento en el segundo neumático de una primera marca, un completo chequeo de seguridad y precios especiales en el cambio del líquido anticongelante, de las pastillas, discos y líquido de frenos así como en el cambio de amortiguadores, escobillas limpiaparabrisas, baterías y correa de distribución. Además, los propietarios de coches con más de cinco años se pueden beneficiar de los paquetes de mantenimiento **Economy** a precios aún más bajos.

Otra acción para estas fechas promueve una óptima visibilidad. Para ello, Volkswagen ofrece el reglaje de faros gratuito y la adaptación del vehículo, también gratuita, a la normativa de iluminación diurna permanente. También promociona el sistema de lámparas **Nightvision** que mejora la intensidad y el alcance y la sustitución de las matrículas tradicionales por unas acrílicas de última generación.

La campaña posventa de invierno de Volkswagen se completa con la venta a precios muy competitivos de accesorios originales como sillitas de niños, cadenas, sujeta esquís o alfombrillas de goma. **C**

www.volkswagen.es



XXI CONGRESO DE FACONAUTO EN MADRID, EL SEGUNDO DE ESTE AÑO

“Nadie cuida del automóvil como los concesionarios”

FACONAUTO reclama la unión de todo el sector como vía para salir cuanto antes de la crisis que afecta a la automoción, y que ha golpeado especialmente a las redes de distribución, pero lanza una puya a los talleres multimarca.



➔ En el **XXI Congreso de FACONAUTO** (el segundo de este año, y con más protagonismo hacia la posventa) **Jaume Roura**, presidente, y ante más de 400 concesionarios, ha abogado por “*tender puentes para ir con una sola voz ante el Gobierno y para defender nuestros legítimos intereses como sector*”. También indicó que concesionarios, fabricantes e importadores tienen la obligación de ir de la mano, porque comparten muchos objetivos comunes. Sin embargo, también reclamó de las marcas un mayor esfuerzo por escuchar y ayudar a sus redes de distribución: “*queremos que nos escuchen y planificar conjun-*

tamente el mercado potencial, este es nuestro objetivo”, dijo.

Respecto a la *Ley de Contratos de Distribución*, que el Gobierno no sacará adelante en esta Legislatura, el presidente de la patronal señaló que los concesionarios avanzarán en el diálogo, para resolver cualquier problema, dentro del seno de la Mesa sectorial, formada justamente mientras se tramitaba la Ley.

A por la posventa: “recado” a los talleres multimarca

La posventa es un punto clave dentro del plan de trabajo del nuevo equipo directivo de FACONAUTO, y en esto, el presidente de la patronal hizo un llamamiento para cambiar la percepción que se tiene de los concesionarios, “*ya que no es cierto que seamos más caros, pero lo que sí es cierto es que nadie cuida el automóvil como los concesionarios*”. Para esta labor también pidió una colaboración estrecha de fabricantes e importadores, aunque se refirió específicamente a campañas de publicidad que contrarrestaran las que han llevado a cabo “*con malas artes*” los talleres independientes, aseguradoras y las compañías de renting (lo que, a

posteriori, desató las manifestaciones de las patronales de reparadores multimarca).

Mensaje a los bancos

Finalmente, el máximo responsable de la patronal advirtió que sin la colaboración de los bancos difícilmente el sector puede acelerar su recuperación: “*Es necesario que fluya el crédito bancario para que los concesionarios tengamos líneas de financiación para mantener el tejido empresarial de nuestras pymes*”, afirmó, señalando como idea la creación de un banco propio de la distribución para aumentar la fluidez del crédito “*y dejar los bancos aparcados: solo hacen falta 18.000 euros; no ha habido un solo banco que cerrara por culpa de un concesionario, sí al revés*”.

Reconocimientos

También hubo momento para los agradecimientos, puesto que se le entregó una placa a **Antonio Romero-Haupold**, presidente saliente de la federación de concesionarios. **www.faconauto.com**



CONNEPA, reacciona

Ramón Marcos, presidente de CONNEPA decía, al hilo de la declaración de Roura: “*Como asociación que representa a todo tipo de empresas especializadas en la reparación y el mantenimiento de automóviles, tengo que manifestarle mi total discrepancia sobre su desafortunada intervención, que representa un ataque frontal e interesado a la imagen de parte del colectivo reparador e incluso a la libertad de mercado en el sector de la posventa, libertad que, le recuerdo, está avalada e impulsada por la normativa europea. Por otra parte, declaraciones como las suyas hacen un flaco favor a la imagen pública ante la sociedad de todo un colectivo. Independientemente de que las empresas del sector decidan realizar la función social de mantener y reparar vehículos con o sin vinculación a otras organizaciones (ya sean constructoras de vehículos, redes vinculadas a la distribución de recambios, franquicias, etc), todos los talleres trabajan en el mismo marco jurídico y compiten con el mismo objetivo de dar valor a su trabajo a través de ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Son éstos los que deciden libremente a dónde llevar sus coches. Me atrevo a pedirle una rectificación pública de sus declaraciones. De lo contrario, nos veríamos obligados a replantearnos la colaboración que, en determinados temas, hemos venido manteniendo en los últimos años.*”

www.conepa.org

CETRAA, disgustada

Al final del acto, el presidente de CETRAA, **Manuel García Arenas** y el secretario general, Luis Ursua, se pusieron en contacto con la dirección de FACONAUTO para transmitir su disgusto con lo allí dicho, dejando constancia de lo grave de esas palabras. “*Desde CETRAA queremos creer que la nueva dirección de FACONAUTO no comparte la opinión de uno de sus directivos en el sentido de atribuir a los talleres independientes “malas artes” a la hora de luchar por su cuota de mercado. Cada taller, marquista o multimarca, debe elegir su posicionamiento en materia de precios, calidad y servicios ofertados a sus clientes y defender su posicionamiento en el mercado. Esta defensa se debe basar, en todo momento, en el respeto al quehacer de sus competidores y en el marco del reglamento que regula la competencia dentro de la Unión Europea (461/2.010). En el Congreso de FACONAUTO se aludió repetidamente a la necesidad de “tender puentes para ir con una sola voz ante el Gobierno y para defender nuestros legítimos intereses como sector”. En este sentido CETRAA y FACONAUTO han recorrido un importante trayecto combatiendo, por ejemplo, las prácticas abusivas de las compañías de seguros o la actividad de los talleres ilegales. Es importante no abandonar este camino de entendimiento y colaboración en cuanto nos une. Desde CETRAA valoraremos muy positivamente una rectificación por parte de FACONAUTO en el sentido del respeto a la competencia y a los talleres que luchan día a día por trabajar a satisfacción de sus clientes y dentro de la legalidad. Al tiempo, estaremos alerta para que este tipo de declaraciones no se conviertan en una línea de actuación sobre la que no vamos a transigir y contra la que mantendremos una firme posición en la defensa de los talleres.*”

www.cetraa.com

GT MOTIVE HA SIDO EL ANFITRIÓN DEL I ENCUENTRO FRANCO-ESPAÑOL DE AGENTES DE SERVICIOS OFICIALES DE POSVENTA DE AUTOMOCIÓN

Los agentes, preparando sus filas

Los agentes oficiales son el canal de reparación que presenta un mayor descenso en su actividad, con un 50,2 por ciento en los dos últimos años y una mortandad del 1,36 por ciento; es por ello que se están organizando para ver cuáles son sus opciones y herramientas para operar en el mercado con éxito.



➔ El pasado 18 de octubre tuvo lugar el **I Encuentro Franco-Español de Agentes de Servicios Oficiales de Posventa de Automoción**. GT Motive actuó como anfitrión y socio tecnológico de una reunión que contó con la presencia de más de 30 representantes de agentes de servicios oficiales franceses y españoles.

Por parte francesa acudieron delegados de **CEGAA** (Conseil Européen des Groupements d'Agents de L'Automobile), que representa a las principales marcas y redes de agentes de servicios oficiales de marcas como Renault, Citroën o Peugeot. Por parte española, fueron representantes de **IAC Automoción** (que representa los intereses de varias asociaciones de servicios oficiales), *FNAR* (Renault), *ANRAO* (Opel), *ANESAT* (Seat), *ANTAN* (Nissan), *ASEVAS* (Volkswagen), *ASOAP* (Peugeot), *AECI* y *AETRAMÉ*. Los puntos principales que se trataron en el encuentro fueron:


- Presentar CEGAA a los agentes de servicios oficiales de España.
- Analizar la situación actual del sector del automóvil y de la posventa de automoción.
- Se intercambiaron experiencias y casos de éxito, sobre todo en las referentes a las relaciones con compañías aseguradoras y renting.

El canal de agentes de servicios oficiales en España, con cerca de 3.200 establecimientos, presenta un descenso de un 50,2 % en su actividad en los dos últimos años, según la compañía de investigación de mercados The Hub Automotive Insights y según IAC Automoción, (que acaba de poner en marcha su pro-

yecto de concesionarios multimarca FIXCAR, como les contamos en este mismo número) la mortandad en este canal fue de un 1,36 % en el 2011 y subiendo en el 2012 hasta el 1,5 %.

En la reunión se realizó la presentación de CEGAA y una exposición de las nuevas herramientas para las agrupaciones de agentes en 2012. Además se estudió la situación actual y futura de la industria del automóvil en Europa y el contrato de los agentes de Renault. Se realizó un análisis de las obligaciones de los agentes en los países miembros de la Unión Europea y la adhesión a la CEGAA y a la **CECRA** (European Council for Motor Trades and Repairs). Para terminar la mañana se planteó un nuevo calendario de encuentros para el 2013 y la organización de los inter-

cambios comerciales entre los miembros de la UE. Así mismo se produjeron intercambios de experiencias con grandes clientes.

GT Motive presentó toda su suite de soluciones para la posventa de automoción y las nuevas vías de gestionar las órdenes de reparación de los servicios oficiales. Se pudo observar cómo trabajan los servicios oficiales de España con la solución *GT Estimate*, que permite realizar la valoración y presupuesto de una colisión, avería o mantenimiento, de una manera precisa. 

www.net1901.org/association/CONSEIL-EUROPEEN-DES-GROUPEMENTS-AGENTS-DE-LAUTOMOBILE-C.E.G.A.A.,978552.html
www.gtmotive.com



PRESENTACIÓN DE LOS NUEVOS MODELOS BMW i3 Y BMW i8 CONCEPT EN LAS FLAMANTES INSTALACIONES DE BMW BARCELONA

BMW i, una nueva marca en el Grupo

El presidente ejecutivo de BMW Group España y Portugal y los directivos responsables de BMW i explicaron qué representa la nueva marca en el Grupo y las características de los prototipos, que se presentarán a finales del año que viene y principios del siguiente.

→ Las instalaciones de **BMW Barcelona** son una muestra del cambio de concepto de la compañía, un concesionario-filial que supone la intención que tiene **BMW Group** de aumentar el grado de satisfacción de los clientes a través de un servicio más completo, el compromiso que adquiere la empresa en circunstancias económicas difíciles, así como expresión de confianza en las posibilidades que ofrece España. Se trata de un edificio, de los más grandes de la red europea, con 18.000 m² que se inauguró por todo lo alto el 25 de este mes.

Nueva filosofía

De hecho, BMW, en la persona de **Gernot Volkmer**, presidente ejecutivo de BMW Group España y Portugal, pretendía hacernos ver su nueva filosofía hacia el futuro en las que prima la movilidad (reducción de consumos), la sostenibilidad (una producción responsable en las plantas) y la creación de "experiencias únicas", sin renunciar a su famoso "placer de conducir". De hecho, este año BMW Group ha sido nombrado por octava vez como la marca más sostenible del mundo, según el índice de sostenibilidad del Dow Jones.

Por ello, a las marcas BMW (paradigma de placer de conducir) y M (paradigma de potencia) se añade una tercera **BMW i** (paradigma de movilidad), que resume toda esas nuevas tendencias y que se postula como la marca "Premium" de futuro en el Grupo, y que también alcanza a las motos ya que el Automóvil



Las instalaciones de BMW Barcelona, inauguradas justo el día anterior a la presentación, son el paradigma del cambio de concepto de la compañía.

de París se presentó el prototipo de scooter eléctrico BMW C Evolution.

Los dos prototipos

Y, dentro de esa marca, se realizó la presentación de sus dos modelos el viernes 26 de octubre, los prototipos *BMW i8 Concept*, un híbrido deportivo GLK, y *BMW i3* del segmento compacto, a cargo de **Uwe Dreher**, director de marketing, **Benoit Jacob**, Director de Diseño y **Manuel Sattig**, director de concepto de BMW i.

Los vehículos se producen en una planta con nuevos sistema de producción sostenible) en Leipzig, y representan un enfoque holístico en la movilidad en el que se introducen los nuevos sistemas LifeDrive (nuevos sistemas de baterías), e-movilidad, fibra de carbono, motor eléctrico o híbridos, nuevos materiales de reciclaje, diseño partiendo de cero, con el frontal BMW como una de las pocas referencias a los modelos de la marca, en el que destacan ruedas de perfil bajo aerodinámicas, lenguaje limpio en diseño, futurista,

• **BMW i8 Concept**- Espectacularidad, faros laser, puerta de apertura vertical con accesibilidad a todas las plazas.

• **BMW i3**- Vehículo con habitáculo como un loft a cuatro ruedas conectado al mundo.

Materialización en 2013 y 2014

Los lanzamientos comerciales (que supondrán una modificación del prototipo visto en la presentación, aunque no mucho) se realizarán al final de 2013 el BMW i3 y principios de 2014 BMW i8 Concept. El rango de precios del BMW i3 será inferior al modelo más barato de la Serie 5 y se desvelarán el año próximo. **C**

www.bmw.es



Interior del BMW i3



Gernot Volkmer, presidente ejecutivo de BMW Group España y Portugal



El BMW i8 Concept, en un momento de la presentación

LA MARCA ALEMANA PRESENTÓ EL VEHÍCULO COMERCIAL LIGERO CITAN

Repartidores con Mercedes

Primero fue un monovolumen pequeño, el Clase A, después llegó un compacto, el Clase B y ahora le toca el turno a una "furgoneta", el Citan. Mercedes poco a poco va penetrando en nuevos nichos de mercado, ventas obligan. En cuanto a su última creación, la marca de la estrella asegura que ha impuesto su sello de calidad y dinamismo... y sin pasarse con el precio.



El nuevo Mercedes Citan se puede elegir en tres carrocerías oscilando la longitud entre los 3,9 y los 4,7 metros.

➔ El pasado 30 de octubre **Mercedes-Benz España** presentó a la prensa especializada el **Citan**, un vehículo industrial ligero basado en el Renault Kangoo (Mercedes se ha aliado con la firma francesa para el desarrollo de este modelo) pero que, tal como enfatizó **Roberto Redondo**, director de marketing de Mercedes-Benz España, aporta un plus en dinamismo gracias a que la marca alemana ha readaptado el chasis y la suspensión; más confort y precisión de marcha; unos asientos de mayor calidad y comodidad y un salpicadero completamente distinto, más al estilo Mercedes. El nuevo Citan está disponible en **tres longitudes: compacta (3,9 metros), larga (4,3 metros) y extralarga (4,7 metros)**; en **tres carrocerías: Furgón, Mixta y Combi** y en versiones de **dos** (Furgones) y **cinco plazas** (Combi y Mixta). Inicialmente, la gama de motores está compuesta por **dos variantes diésel de 75 y 90 CV** con cambio manual de cinco velocidades. En **marzo** llegarán dos más, un **diésel de 110 CV** y uno **gasolina de 114**, ambos ya con cambio manual de seis velocidades. Redondo también subrayó que la versión de 75 CV se erige en la más eficiente de la categoría al consumir 4,3 litros/100 km en ciclo combinado y emitir solo 112 gr/km. Tuvimos ocasión de probar una unidad tras la presentación "teórica". Constatamos que tiene un comportamiento noble por todo tipo de vías pero no puede disimular que estamos ante una furgoneta. El interior también presenta una calidad superior a la media de sus competidores por lo que Mercedes ha puesto su sello personal en este aspecto.

Venta y posventa

Conviene reconocer que Mercedes-Benz ha hecho un esfuerzo por aquilatar el precio del Citan. Este nuevo vehículo industrial ligero se beneficia de que varias versiones no pagan impuesto de matriculación al emitir menos de 120 gr/km de CO₂ y todas ellas se benefician del **Plan PIVE**. Actualmente tiene puesta en marcha un campaña de lanzamiento a través de la cual ofrece un **Citan 108 CDI Furgón** por **11.995 euros**. Además, la **versión Combi** se sitúa por **debajo de los 14.000 euros**. En cuanto al servicio posventa propuesto para el Citan, Mercedes ofrece el servicio **My Service** a través del cual ofrece su **mantenimiento completo**, incluidas averías y excluidos los neumáticos, **desde 120 euros al año** o 10 euros al mes durante tres años si realiza menos de 45.000 kilómetros. El cliente medio realiza 22.000 kilómetros al año y paga 15 euros al mes por el servicio **My Service**. www.mercedes-benz.es



Aquellos que opten por la versión Combi contarán con más maletero que un monovolumen.



Aunque es "hermano" del Renault Kangoo, el salpicadero del Citan es obra de Mercedes, que lo ha rediseñado y ha empleado materiales de mayor calidad.

PILOTAMOS EL PORSCHE BOXTER S CON EL CAMBIO PDK

Deportividad también en automático

➔ **Porsche** ha desarrollado el cambio automático de doble embrague *PDK (Porsche Doppel-Kupplungen)* pero, fiel a su estilo, ha dado prioridad a la deportividad por lo que es un cambio ágil y extraordinariamente rápido. Constatamos esta rapidez y agilidad (es una verdadera delicia) en el **Boxter S**, el deportivo de bolsillo de la marca alemana para los que no quieren o no llegan a un Porsche 911 Carrera pero no quieren renunciar a la sensación de conducir un Porsche. En el Boxter S el motor está dispuesto en el centro y la tracción es trasera con lo que ello implica, un comportamiento muy deportivo sin llegar a las sensaciones extremas que transmite un Carrera. El cambio automático PDK no penaliza las sensaciones deportivas, es más, las potencia ya que seleccionando los modos Sport y Sport Plus modifican la respuesta del motor,

del cambio, de la dirección, de las suspensiones, del ESP (PSM lo denomina Porsche) y hasta el ruido que emite el escape. Con estas opciones deportivas la entrega de potencia de los 315 CV del motor es más radical, brusca incluso en determinadas circunstancias. La caja de cambios, gracias al doble embrague, pasa de una velocidad a otra superior como si fuera el variador continuo de una scooter, sin cortes y en milésimas de segundos por lo que la diversión está asegurada. También podemos civilizarlo, con el modo Normal, las suspensiones se ablandan y la gestión del motor se centra en consumir la menos posible (¡el Boxter S PDK dispone de Start&Stop!) por lo que el coche cambia completamente de espíritu para poder ser utilizado en la vida diaria en la que llevamos a los niños la cole, vamos a hacer la compra, etc.

Obviamente, estamos ante un gran producto al que es difícil ponerle pegas. Por mencionar alguna, encontramos a faltar que no se pueda controlar el sistema multimedia y el teléfono desde el volante de un modo más sencillo. Por encima de la media en calidad, no es desorbitadamente caro para tratarse de un Porsche (poco más de 69.000 euros) y detrás incluso ofrece espacio para el carrito de un niño o los palos de golf. Ah! y recordemos que es un descapotable. 📍

www.porsche.com/spain



EL CALLEJEAR POR LA CIUDAD CON EL SEAT MII AUTOMÁTICO

Más fácil todavía

➔ Si ya era una delicia circular por la ciudad con el urbanita **Mii** de **SEAT**, desde mayo aún puede ser más fácil y sencillo gracias a la versión automática. Ya lo tenemos todo para ser los reyes de la ciudad: tamaño contenido (3,56 metros) para un fácil aparcamiento, una buena visibilidad en todos los ángulos y un cómodo puesto de conducción para no perder la concentración en el estresante tráfico rodante y, ahora, la guinda, un cambio automático para olvidarse de apretar constantemente el embrague o padecer al arrancar en rampas (los novatos o menos hábiles). Además, es bastante rápido y poco brusco en sus reacciones. No solo a la hora de conducirlo por la urbe muestra todas sus virtudes, también destaca por sus amplias plazas delanteras, el suficiente espacio detrás para dos niños o un maletero de 251 litros, una buena cifra para un vehículo de poco más de tres metros y medio. La calidad del interior se sitúa en la media de este

nicho de mercado, con materiales poco refinados pero sufridos y resistentes. En cuanto a los motores disponibles, la marca española prescinde de los diésel en lo que es una clara declaración de intenciones, pretende que el Mii sea un vehículo exclusivamente urbano. Y es que con un solo motor de un litro en variantes de 60 y 75 CV poco nos podemos aventurar a recorrer largas distancias. Eso sí, los consumos son contenidos, 4,4 y 4,5 l/100 km en ciclo mixto respectivamente. Las versiones automáticas de ambos motores consumen una y dos décimas menos respectivamente que las que montan cambio manual.

Todas las virtudes del Mii en ciudad se tornan limitaciones cuando salimos a la carretera. Ambos motores, también el 75 CV que tuvimos ocasión de probar, son francamente justos para adelantar o afrontar repechos, se tiene que recurrir constantemente al cambio de marchas y tienen que girar altos de revoluciones por lo que el ruido en el habitáculo es considerable ya que tampoco SEAT se ha preocupado en exceso de esta cuestión teniendo en cuenta el uso urbano que se le va a dar. Las suspensiones también tiran a blandas pero el comportamiento es noble ya que el chasis asume sin problemas la poca potencia disponible. En cuanto al precio, es más bajo que el de sus hermanos Škoda Citigo y Volkswagen Up! pero superior al de otros rivales como el Kia Picanto, el Ford Ka o el Citroën C1. En términos de importe su precio es bajo (12.300 euros la variante 1.0 75 CV Style automática de cinco puertas probada) pero si tenemos en cuenta el tamaño del coche y su justo equipamiento, el Mii no es un coche barato. 📍

www.seat.es



BMW 740D XDRIVE

BMW cien por cien y... por cuatro

➔ **BMW** hizo un *restyling* de su berlina de lujo **Serie 7** el pasado verano para mantenerlo al día a nivel estético. Recientemente ha pasado por nuestras manos la versión **740D xDrive** que monta un motor diésel de 313 CV y el sistema de tracción total xDrive.

Nada más subirnos, nos damos cuenta de las dimensiones del coche, más de cinco metros (5.079 mm) ¡la carrocería corta!. Sin embargo la línea de diseño, convencional como buen berlina Premium que se precie, permite que veamos muy bien los límites delanteros mientras que el control de distancia del aparcamiento trasero (también incorpora de serie el delantero) nos ayuda a controlar la zaga. Una vez dentro, estamos ante un BMW, la marca bávara es siempre fiel a su estilo y más en la Serie 7, sobriedad, tonos negros, el salpicadero con los números blan-

cos sobre fondo negro, ninguna estridencia, ninguna nota de color pero calidad y ensamblajes excelsos. La habitabilidad, obviamente, no es problema. Cuando estamos ante un coche de más de cinco metros de largo por 1,90 de ancho es igual si el espacio no está aprovechado del todo, cinco van cómodos mientras que el maletero de 500 litros es suficiente.

Una vez en marcha nos interesaba conocer como mezclaban este propulsor diésel de seis cilindros y 313 CV con la tracción total xDrive. Las casi dos toneladas (1.940 kg) de peso y la propulsión 4x4 no hacen del Serie 7 al vehículo con más nervio ni temperamento pero su gran fuerza (630 Nm de par máximo) hacen que los adelantamientos no sean un problema mientras que un gran corazón de seis cilindros le permitirían (si no estuviera prohibido) circular por autopista a una medias de velocidad inconfesables gracias a una batalla de más de tres metros. El xDrive aporta un plus de seguridad sobre firmes resbaladizos y es un complemento ideal al tradicional dinamismo BMW ya que este Serie 7 es la berlina Premium de tacto más deportivo. No obstante, si ponemos en una balan-

za los pros y contras de la tracción xDrive y valoramos que cuesta más de 3.000 euros, con la variante 740D tenemos suficiente. Claro que, cuando hablamos de importes de 91.100 (740D) o 94.500 (740D xDrive) no creemos al comprador le venga de medio millón de las antiguas pesetas. **C**

www.bmw.es



PROBAMOS EL AUDI Q3 QUATTRO S TRONIC CON EL MOTOR DIÉSEL DE 177 CV

Calidad alemana *Made in Spain*

➔ Mucho tuvo que luchar la planta de **SEAT** en Martorell (Barcelona) para conseguir la fabricación del **Audi Q3**. Finalmente, y con ayuda de la administración catalana, se consiguió que el más pequeño de los SUV se fabricara allí y una de las unidades que salió de esta planta de montaje fue el **Q3 quattro S tronic TDI 177 CV** que pasó por nuestras manos recientemente.

La agilidad y la facilidad de conducción son las principales virtudes de este SUV al que debemos sumar el habitual *Savoir Faire* de Audi: calidad de materiales y acabados, excelente tacto de suspensión y estabilidad y excelente rendimiento del conjunto motor-cambio.

Ayudan a lo primero sus contenidas dimensiones (4,38 metros de largo por 1,83 de ancho) y el cambio automático S tronic, éste también un prodigio de rapidez y finura. El S tronic, mezcla muy bien con el TDI de 177 CV y ambos dotan al Q3 de una gran fuerza y empuje sin penalizar en consumo (5,9 l/100 km en ciclo mixto) y sin que se llegue a notar que es tracción integral la cual permite que podamos circular sin problemas por pistas sin asfaltar, incluso embarradas, aunque pocos se decantarán por el Q3 por sus prestaciones *Off Road*. Es demasiado bonito y caro y Audi tiene claro que éste no es el perfil del comprador, la prueba es su tacto de conducción, claramente orien-

tado al asfalto, y sus escasos 17 centímetros de distancia con el suelo. Circulando por carretera, su hábitat natural, proporciona un elevado confort aún con unas suspensiones tirando a duras. También colabora en este confort, un interior perfectamente rematado, los materiales de alta calidad y una notable habitabilidad para cuatro. El maletero también es generoso (460 litros) y de formas regulares pero su boca de carga es algo pequeña.

Como también es habitual en la marca alemana, el Audi Q3 es un modelo caro y la diferencia es muy notable comparándolo con competidores de marcas generalistas (Nissan Qashqai, Ford Kuga o Kia Sportage). La versión probada supera los 41.000 euros en acabado *Ambiente* pero es que con el acabado inferior, el *Advance* (más de 38.000 euros), elementos como el climatizador, el control de velocidad o los mandos multifunción en el volante son opcionales!. Ahí es nada. **C**

www.audi.es



autopromotec

Homo faber fortunae suae

25° Fiera Bienal Internazionale de los Equipos y del Aftermarket Automovilístico

BOLONIA, ITALIA 22-26 MAYO 2013



Promotec S.r.l.
Tel. +39 051.6424000
Fax +39 051.733008
info@autopromotec.it

Página interactiva: descarga la app de Autopromotec, apunta a la imagen y accede a los contenidos aumentados



www.autopromotec.it

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