

# 317

Mayo 2009

**NUEVA WEB**

visítala

## www.mundorecambioytaller.com

mundo recambio y taller

# myt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL



38

**BUJÍAS Y PRECALENTADORES**

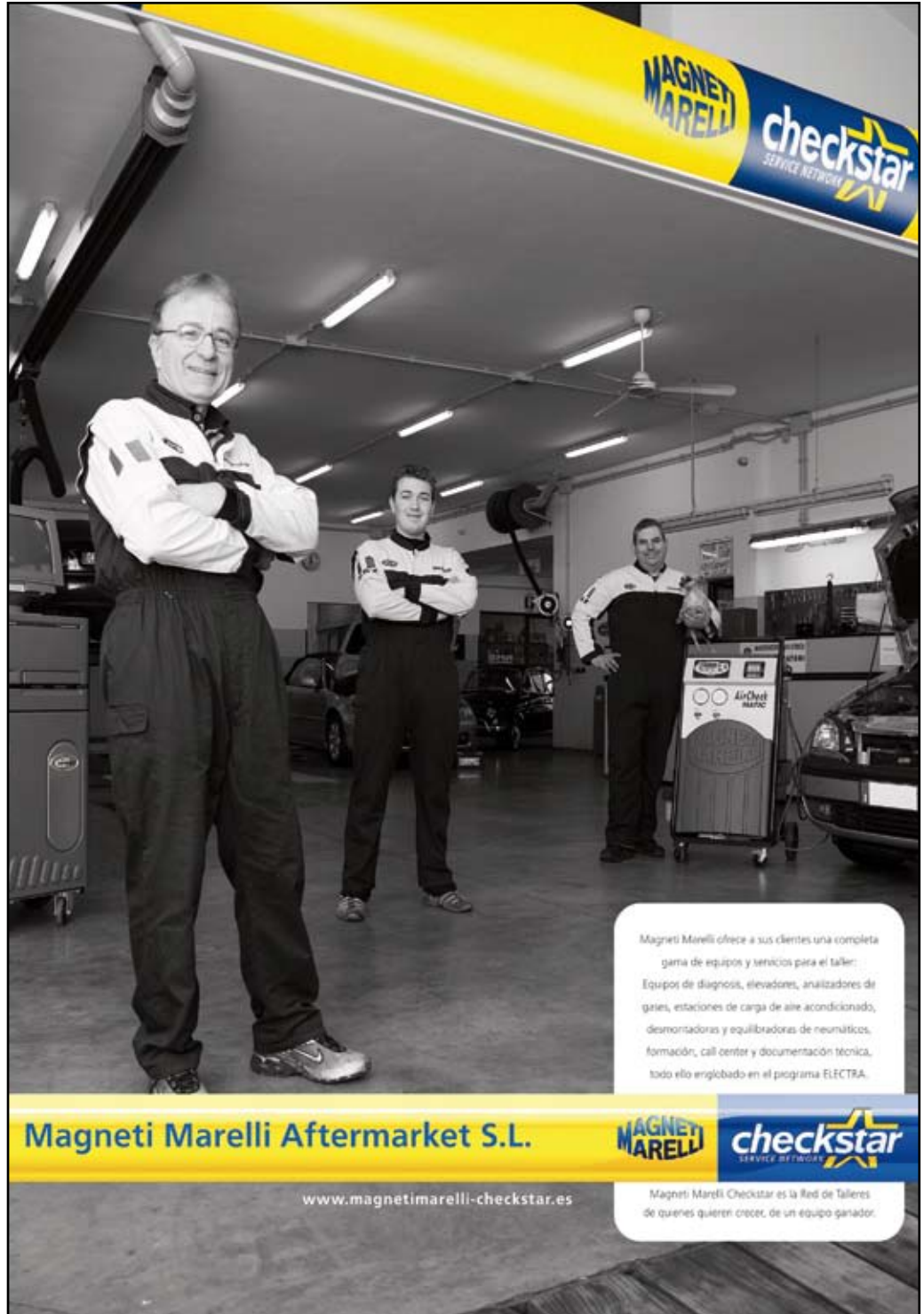


38

**ENTREVISTA FRANCESC FAURA, AL NATURAL**



**& P Pistolas** 35



Magneti Marelli Aftermarket S.L.

www.magnetimarelli-checkstar.es

Magneti Marelli ofrece a sus clientes una completa gama de equipos y servicios para el taller: Equipos de diagnóstico, elevadores, analizadores de gases, estaciones de carga de aire acondicionado, desmontadoras y equilibradoras de neumáticos, formación, call center y documentación técnica, todo ello englobado en el programa ELECTRA.

Magneti Marelli Checkstar es la red de Talleres de quienes quieren crecer, de un equipo ganador.

CON  Audi, de raza



50

**ADEMÁS:**

- IV MUESTRA PEÑA PROFESIONAL
- LAUSAN GEL/PEL
- AUTOPROMOTEC '09
- 3ª CONVENCION MULTITALLER

# se lo ponemos en bandeja

consiga piezas recuperadas de forma rápida, cómoda y sencilla  
con total garantía de funcionamiento

calidad comprobada y precios muy interesantes  
consulte nuestros descuentos



**llámenos al 920 259 960**  
un comercial le atenderá de forma personalizada

**cesvi recambios**  
Centro de Tratamiento de Vehículos Fuera de Uso

Área Industrial de Vicolozano (Ávila) · Parcelas 53 y 54. Nacional 110 - Km 248  
recambios@cesvimap.com  
[www.cesvirecambios.com](http://www.cesvirecambios.com)

ES UN CENTRO



**CESVIMAP**



Fundada en 1980 por  
Jordi A. Viñals Viñals

ISSN 1139-8647

Depósito Legal B-22343-1980

### CONTENIDOS

#### Directora

Yvonne Rubio  
yvonne.rubio@ceiarsis.com

#### Coordinador de Edición

Ernest Viñals  
ernest.vinals@ceiarsis.com

#### Redacción

Manel Martínez  
manel.martinez@ceiarsis.com

#### Colaboradores

Joan Garriga, Hermógenes Gil,  
Christian Machío, Raquel Robalo,  
José Carlos Velasco, Josep Mompert

#### Sección constructores

Ernest Viñals, Yvonne Rubio

### PUBLICIDAD

Glòria Viñals  
gloria.vinals@ceiarsis.com  
Alberta Crosilla  
alberta.crosilla@ceiarsis.com

### SUSCRIPCIONES

Marta Muñoz  
marta.munoz@ceiarsis.com

### PRODUCCIÓN

Impresión  
Gramagraf, S. C. C. L.

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

Creación y Estudio de la Imagen  
ARSIS S.L.

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

DIRECTORA GENERAL  
Pilar Grau  
GERENTE  
Glòria Viñals  
DIRECTOR ADJUNTO  
Ernest Viñals

## ... la sangre altera

Y es que no falla. Como cada primavera, el resurgir de la naturaleza con florecillas y pajarillos, la operación biquini...y la fiebre de convocatorias en la posventa!.

¡Y que nos alegramos, oiga!

Que ni la gripe porcina, gripe A, nueva gripe o lo que sea, ni tanta noticia de la crisis, o el cambio de tendencia económica, o como quiera que le llamen, no han podido con la ilusión de reunir a los medios, que alegres nos dividimos hasta cuadruplicarnos el mismo día, como ha sido el caso este mes.

Sobretudo, que no se pierdan las buenas costumbres. Y estar activos, queriendo mostrar lo mucho y bueno que se hace, lo es. Mostrarlo, además, a quien ejerce de amplificador (casi treinta años haciéndolo, en nuestro caso, que se dice pronto) en el sector. Que también hay reuniones de orden interno y otras tan, pero tan selectivas que, al final, pasan desapercibidas (algo que, en unos casos, ya les viene bien a quienes las plantean; en otros, pues no tanto, pero de eso se dan cuenta algo tarde).

En fin, que como en esta casa nos va la marcha, pues lo de tener que cuadrar quién va a dónde y cómo se puede enlazar A con B, nos motiva grandemente. Aunque nos vuelva locos. Como a muchos de los que nos encontramos por las españas, en esos bolos de Dios. Que no va de farol. Pero eso sí, hay que entender que es tan importante hacer bien las cosas y más importante hacerlas saber, como plantearse que es una suerte contar con medios profesionales que a lo largo de los años han ido acompañando al sector en los buenos y malos momentos.

Y que esos medios, los solventes (y cada uno deberá valorar objetivamente los que lo son en función de sus criterios, sean cuáles sean, pero criterios y no cualquier otra cosa), cuya existencia consideramos, honestamente, necesaria, deben ser apoyados sin reservas, en espíritu y en cantante. Porque, aunque vivimos el mismo contexto y nos hacemos cargo de las dificultades, no nos gusta que se nos utilice, así, en crudo, aprovechándose del apoyo de otros (que afortunadamente sí hacen sus reflexiones, sus elecciones y repartos -aunque no nos toque alguna vez, pero a sabiendas de que hay criterio- y aunque no nos podamos quejar, también se lo decimos).

Excusas tenemos todos. Balances, también. Y vivimos la misma realidad contextual que los demás. Nos hacemos cargo de las complicaciones de muchos, que no se deben dar por aludidos. Pero no de quien las alega para tapar otros motivos. O quizá la ausencia de ellos.

Eso sí que nos altera...y no la primavera...



## Actualidad

- 06 NOTICIAS**  
Informaciones del sector y mucho más en la web.
- 10 DISTRIBUIDORES**  
**IV Muestra Peña Profesional: Rotundo éxito**  
En el marco de IFECO y con un poder de convocatoria de lujo.
- 14 EVENTOS**  
**Autopromotec 2009: giro al verde**  
Tecnologías de cuidado medioambiental y Foro posventa, en Bolonia.
- 13 DISTRIBUIDORES**  
**La hora de la rentabilidad**  
CEL/PEL de Lausan.
- 17 TALLERES**  
**Siguen Rodando**  
3ª Convención Multitaller en Benidorm, Alicante.
- 18 ENTREVISTA**  
**“Queda mucho por hacer”**  
Entrevistamos a Francesc Faura, presidente de CETRAA, para que nos explique los proyectos presentados al actual Ejecutivo.
- 22 EL ALTAVOZ**  
**¿Cuándo me pagará la aseguradora?**  
Javier Vivas, de Grupo APTA nos lo cuenta.

## Temas del mes

- 38 MERCADO**  
**Tendencia sostenida**  
mercado posventa de bujías de encendido e incandescencia.



10



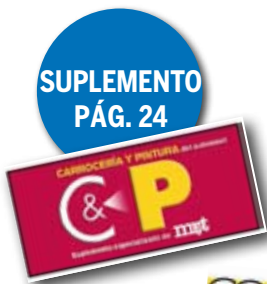
14



17



18



38



XXII

CONGRESO NACIONAL



Adelantándonos al futuro

Santander, 4 de junio de 2009



# noticias

Y LANZA EL PROGRAMA CORPORATIVO 2010 PARA SU RED DE TALLERES

## Cecauro amplía su gama de equipamiento para taller

Intensa actividad la de **Cecauro** en los últimos meses. Si en diciembre presentaba el equipo de diagnóstico **Check-Auto AM08**, hace pocos días lanzó las estaciones de aire acondicionado **Climatic 08** y **Climatic 09**. Antonio Mendo, responsable de la división de equipamiento para taller, no descarta que incluso puedan ampliar esta oferta con líneas pre-ITV y elevadores en la que es una clara apuesta por la maquinaria para taller.

Por lo que respecta a las novedades presentadas, el **Check-Auto AM08** (en la imagen) es una máquina de diagnóstico que permite efectuar de manera cómoda y sencilla la diagnosis serial de todos los sistemas electrónicos de a bordo de un vehículo (red CAN incluida). Así mismo, es la primera destinada a diagnosis y autodiagnosis específica que utiliza la tecnología automotriz para Windows-PC, así como la tecnología todo en uno, que permite una completa integración operativa sin la necesidad de retirar o introducir módulos de función. El multiplexer que acompaña al equipo permite efectuar la diagnosis de todos los sistemas conectados a la misma toma, sin necesidad de conectar otros cables.

La estación de carga y mantenimiento del sistema de aire acondicionado **Climatic 08** se beneficia de una de las bases de datos más amplias del mercado, la de **Autodata**, que permite la utilización de los parámetros de recarga actuales y futuros (puede ser actualizada en cualquier momento con la funcionalidad *Upgrading*), específicos para cada mantenimiento. También permite la memorización de 10 configura-

ciones adicionales distintas con la función *Custom Cycle*. Como funciones específicas presenta una abrazadera bombona, trazador de UV, automatización de recarga de aceite, *Multipass*, filtrado adicional a circuito cerrado del líquido refrigerante, *Oil Care*, sistema de protección que impide la entrada de humedad en el contenedor de aceite, válvula de purga no condensables, con acceso desde exterior, permite la descarga de aceite acelerando la fase de recuperación. La **Climatic 09**, por su parte, mejora a la anterior en que es totalmente automática gracias a la incorporación de un potente software de control.

En otro orden de cosas pero siguiendo con la actualidad de Cecauro, este grupo de distribución ya tiene casi listo el **Programa Corporativo 2010 para la Red de Talleres Cecauro de Turismo y Vehículo Industrial**. Este programa plantea la mejora de aspectos como la formación, las campañas de promoción, las consultorías o el programa informático, además de conseguir acuerdos con diversas compañías, como la que ya se ha anunciado (exclusivamente para la red) con los fabricantes de productos químicos **WD-40**. Este Plan se llevará a cabo de la mano de los recambistas asociados a Cecauro, para quienes se está ampliando la oferta de productos y servicios en catálogo, como el nuevo programa de maquinaria, en el que la directiva del grupo está haciendo especial hincapié, con el reciente lanzamiento de su equipo de diagnóstico y las máquinas de climatización. ●

www.cecuro.es



## EQUIP AUTO 2009



PARIS 13-18 de octubre  
Parc d'expositions Paris-Nord France

La feria de todos los equipamientos para todos los vehículos

- ✓ REPARACIÓN MANTENIMIENTO
- ✓ CARROCERÍA PINTURA
- ✓ SERVICIOS
- ✓ EQUIPAMIENTOS PIEZAS Y ACCESORIOS
- ✓ EQUIPAMIENTOS DE GARAJE Y CARROCERÍA

100% NEGOCIOS

Para mayor información: PROMOSALONS ESPAÑA  
Tel: 91 411 9580 - Fax: 91 411 6699 - promosalons@promosalons.es

Obtenga su pase en [www.equipauto.com](http://www.equipauto.com)



LANZANDO LOS LUBRICANTES PETRONAS SYNTHIUM DE ALTO RENDIMIENTO

## Petronas inicia su andadura en España

Conocida por muchos por sus patrocinios en la Fórmula 1, la gigante petrolera **Petronas** se ha introducido en el mercado español. La compañía de Malasia debuta comercializando la gama de lubricantes de altas prestaciones **Petronas Synthium**.

Se trata de unos lubricantes sintéticos cuya formulación favorece la reducción de sustancias perjudiciales para el sistema catalítico de los gases de escape por lo que permiten cumplir con todas las normas anticontaminación exigidas a los motores de última generación. Para obtener esta limpieza, los aceites Synthium de Petronas son también "Fuel Economy" es decir, economizadores del consumo de combustible. ●

📞 [www.petronas.com](http://www.petronas.com)

### BREVES



**Robert Bosch España** tiene puesta en marcha una campaña promocional para talleres de la que se beneficia su gama de frenado. Así, desde el 1 de mayo y hasta el 30 de junio, los talleres van acumulando puntos por la compra de

pastillas de freno, discos o kits de freno de tambor a los distribuidores Bosch. Una vez acumulado un determinado número de puntos, éstos se canjean por la versátil herramienta eléctrica Uneo de Bosch. Se trata de un práctico regalo pues esta herramienta permite percutir, taladrar y atornillar de forma sencilla y con total autonomía ya que equipa una batería de litio. ●

📞 [www.robert-bosch-espana.es](http://www.robert-bosch-espana.es)

"Record te regala la ITV". Así ha bautizado **Prome Automoción** su última campaña promocional. La firma distribidora de Cardedeu (Barcelona) ha vuelto a poner en marcha esta promoción que consiste en que aquellos conductores que cambien los cuatro amortiguadores de su vehículo e instalen cuatro unidades de la marca francesa

**Record** (distribuida en exclusiva por Prome) recibirán 30 € para pagar la ITV de dicho vehículo. Marc Marín, gerente de Prome Automoción la explica con más detalle: "Premiamos el cambio de los cuatro amortiguadores del vehículo reembolsando el coste medio nacional de una inspección técnica -unos 30 - siempre que ésta se realice dentro de los tres meses posteriores a la compra y cambio de los cuatro amortiguadores Record". Marín también comentó que esta campaña persigue dos objetivos básicos, concienciar al usuario final sobre la importancia del amortiguador como elemento de seguridad activa y fomentar la venta de amortiguadores en el taller. ●

📞 [www.prome.com](http://www.prome.com)



**Dometic GROUP**

## ESTACIÓN WAECO ASC 1000

Recomendación: si estás pensando en comprar una estación de servicio de aire acondicionado

SIÉNTATE A LEER ESTO



- Automático.
- Sin llaves de paso de gas.
- Fabricada por Dometic WAECO en Alemania.
- Única con base de datos de camiones.
- Incluye impresora de serie.
- Botes de aceite y aditivo de conexión rápida al vacío (humedad 0%).
- Panel informativo giratorio con LEDs de alta luminosidad.
- Los manómetros más grandes del mercado (100mm).
- Mangueras de 3 metros de serie (opcional de 5 m y 8 m).
- 4 años de garantía.
- Menú en castellano, euskera, catalán y gallego.

desde **89€** /mes

- Renting 4 años.
- Garantía total durante todo el renting.
- Seguro incluido.
- Cuota final de compra 20€.
- Consumibles y piezas de mantenimiento incluidos.
- Actualizaciones gratuitas.
- Máquina de sustitución para averías en garantía (en 72 horas).



\*Impuestos no incluidos en el precio (16%)

**SOLICITA TU CATÁLOGO:**

Dometic Spain, S.L.  
Avda. Sierra de Guadarrama, 16  
28691 - Villanueva de la Cañana (Madrid)  
Telf.: 902 111 042 / Fax.: 900 100 245  
asc-mrt09@dometic-spain.com

**WAECO**  
AirCon Service  
[www.waeco.es](http://www.waeco.es)



LA FACTURACIÓN DE LA INDUSTRIA DE EQUIPOS Y COMPONENTES CAYÓ UN 8,83% EN 2008

## El sector de componentes reduce su actividad

Lo que parece una obviedad, **SERNAUTO** lo ha traducido en números. La **Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes** para Automoción ha dado a conocer algunas de las cifras económicas del sector correspondientes a 2008 y éstas son, en su conjunto, negativas.

Por lo que respecta a la facturación, la industria de equipos y componentes generó 29.970,49 millones de €, un 8,83% menos que en 2007. De esta cifra de facturación, 17.318 millones de € se destinaron a la exportación (un 3,31% menos que en 2007) y 21.652,49 €, a suministro nacional de los cuales 8.423,35 € tuvieron como destino la industria constructora (un 22,42% menos que en 2007) y 4.229,14 €, el mercado de recambio (un 2,20% más que en 2007).

La importación de esta industria también cayó en comparación con 2007, concretamente un 10,33%. Así, en 2008 se quedó en 23.438 millones de € que se repartieron de la siguiente manera: la industria constructora copó 13.384,26

millones de € (un 5,23% menos que en 2007), la industria de componentes, 8.452,84 millones de € (un 18,94% menos que en 2007) y el mercado de recambio, 1.600,90 millones de € (un 0,90% más que en 2007).

Otro dato particularmente negativo es el del empleo. Al finalizar 2008 trabajaban 208.766 personas en la industria de equipos y componentes de automoción, un 15,02% menos que a finales de 2007. Así mismo, el absentismo laboral en 2008 se ha incrementado un 1,3% hasta situarse en el 6,27%.

No obstante, los datos presentados por SERNAUTO constatan que las cifras negativas solo afectan a primer equipo porque el mercado del recambio ha cerrado 2008 en positivo.

Mientras la facturación de la industria constructora ha caído un 12,58% cifrándose en 21.837,61 millones de €, el mercado del recambio creció un 1,84% en comparación a 2007 alcanzando el año pasado los 5.830,04 millones de € de facturación en el mercado nacional. ●

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

## NOMBRES PROPIOS

El actual Director General de **Mann+Hummel Ibérica**, **Franz-Georg Geiger** (en la foto), abandonará este cargo el próximo 1 de agosto y su sustituto será **Steffen Schneider**, directivo con una larga trayectoria dentro de la estructura de **Mann+Hummel** asumiendo cargos como el de Director General de la planta que la firma alemana posee en México. Schneider se incorporará a Mann+Hummel Ibérica el próximo 1 de julio y durante un mes compartirá funciones con Geiger para familiarizarse con la empresa y el cargo.

[www.mann-hummel.com](http://www.mann-hummel.com)



## LAS CITAS DEL SECTOR DURANTE MARZO DE 2009

2-5	SIL 2009	Barcelona, España	11º Salón internacional de la logística y mantenimiento+11º Symposium internacional SIL+ 7º Forum Mediterráneo de logística y transporte.	<a href="http://www.silbcn.com/sil/">www.silbcn.com/sil/</a>
4-14	Autosalon	Brno, República Checa	Salón Internacional del automóvil. M	<a href="http://www.bvv.cz">www.bvv.cz</a>
10-12	IBIS 2009	Berlín, Alemania	Simposio internacional de la industria de la carrocería de automoción.	<a href="http://www.ibisworldwide.com">www.ibisworldwide.com</a>
12-21	Salón del vehículo de ocasión	Madrid, España	Salón del vehículo de ocasión.	<a href="http://www.vehiculo-ocasion.ifema.es/ferias">www.vehiculo-ocasion.ifema.es/ferias</a>
12-21	Sofia Int Motor Show	Sofía, Bulgaria	Salón Internacional del Automóvil. M	<a href="http://www.svab.bg">www.svab.bg</a>
16-28	Buenos Aires Int Motor Show	Buenos Aires, Argentina	Salón internacional del automóvil. M	<a href="http://www.elsalondelautomovil.com.ar">www.elsalondelautomovil.com.ar</a>
16-18	Automotive Testing/Crash Test/ Engine Expo Europe	Stuttgart, Alemania	Salón europeo de tests de vehículos, valorización, calidad y crash tests; Salón int. Para proyectistas y productores de motores para turismos, autobuses y camiones.	


### NOMENCLATOR

**A-** Salón del automóvil / **PV-** Salón de posventa / **TX-** Salón de textiles técnicos aplicados al automóvil / **2R-** Salón de dos ruedas / **ECO-** Salón de automóviles ecológicos, biocombustibles o energías renovables / **N-** Salón de neumáticos / **L-** Salón de logística / **T-** Tuning / **S-** Salón de seguridad / **C-** Salón de clásicos / **VO-** Vehículo de ocasión / **VI+C-** Salón de vehículos industriales y comerciales / **A+A-** Salón de autobuses y autocares / **SP-** Salón de vehículos deportivos o competición / **E-** Salón de ingeniería





Messe Frankfurt, entidad organizadora de las ferias **Automechanika**, ha anunciado que todos aquellos expositores de la edición 2008 de **Automechanika Frankfurt** que realicen la reserva de participación para la edición 2010 antes de junio de 2009, pagarán al mismo precio el metro cuadrado que en 2008. Esta iniciativa pretende ser un "Premio a la Lealtad" y como apunta Thomas Aukmann, Director de Automechanika Frankfurt, se quiere enviar un mensaje positivo a los expositores en esta actual época de incertidumbres ayudándoles a alcanzar sus objetivos de internacionalización, confiando en los beneficios de su participación en la futura edición 2010 de Automechanika Frankfurt.

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

Todas las noticias en

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



- Repuestos Ramiro organizó una Jornada de Taller y Empresa
- ASELUBE presenta la Memoria de Actividades 2008
- Las ventas de Bosch caen un 2,6% en 2008
- CONEPA completa los pagos de las subvenciones de la tercera fase de PANTERA
- Casi toda la distribución, en el CDA de ANCERA en Málaga
- Los españoles gastan una media de 950 euros en su factura del taller
- CIRA promueve un estudio para la mejora de la productividad de los recambistas
- IV Muestra Peña Profesional: rotundo éxito
- Autodistribution International (ADI) premia a Schaeffler Automotive Aftermarket
- Cooper Tires pone en marcha plan de crecimiento en España
- SPJ Retrovisores traslada su actividad de aftermarket a Sant Guim de Freixenet (Lleida)
- KYB, Premio a la Innovación de PSA
- SEAS entrega los diplomas Calidad de Servicio SEAS
- En abril, siguen los descensos de ventas
- Tercera generación de neumáticos Run-flat de Bridgestone
- Ufi Filters suministra el filtro de gasóleo a la nueva Iveco Daily
- Nuevo logotipo de WD-40
- GANVAM insta a las comunidades autónomas a poner en marcha planes anticrisis
- Curso ASETRA para profesionales del taller de motos
- I Jornada europea sobre reciclado y valorización de neumáticos fuera de uso



## GAMA DE HERRAMIENTAS DE AUTOMOCIÓN PROFESIONALES DE GATES

Gates ofrece una línea de herramientas para transmisiones por correas síncronas y para accesorios: herramientas universales y adaptadas al tipo de motor

### Ventajas principales:

- Herramientas de alta calidad, de uso profesional
- Técnica ultramoderna
- Instrucciones detalladas incluidas
- Todas las herramientas necesarias para el mantenimiento de la transmisión por correas de todos los tipos de motores de la misma familia



Eligiendo Gates, puede estar seguro de que encontrará la herramienta apropiada para el mantenimiento de la transmisión por correas.



ANIMACIONES, SORTEOS, PREMIOS, NOVEDADES DE PRODUCTO, CHARLAS, MULTITUD DE VISITANTES...¡Y VENTAS!

# IV Muestra Peña Profesional: Rotundo Éxito

Incremento en el número de visitantes que se pasearon por los casi 70 stands de los expositores y registros importantes de actividad en las operaciones de proveedores y del distribuidor, son el positivo saldo final del evento.

Los pasados 24 al 26 de abril, se celebró en Córdoba, en el marco de IFECO, la **IV Muestra Peña Profesional**, un evento que congregaba a casi 70 expositores y a los muchos clientes de **Grupo Peña Automoción**, una de las compañías de distribución de referencia en el Sur de nuestro país, miembro de **Group Auto Union España**.

## Organizado hasta el mínimo detalle

Como acostumbra el equipo de la empresa de distribución que lidera **Antonio Peña**, la organización fue trazada con tiralíneas para que en esta edición todo fluyera a satisfacción de oferta y demanda. Y dieron en el blanco.

Previamente al evento, el equipo había preparado una campaña de promoción entre sus mejores clientes; un catálogo-fichero con la oferta de producto de los expositores y un sistema de puntuación para canjear en función de las compras fue repartido personalmente por la fuerza de ventas de Peña entre sus 1000 mejores clientes. En el catálogo, las indicaciones más relevantes de la muestra (ubicación de IFECO, situación de los stands, información sobre la ludoteca para los peques, premios directos y sistema de puntos-premios).

Este año, y para potenciar más si cabe la afluencia de visitantes a los stands, y evitar "distracciones gastronómicas", Peña dispuso un originalísimo y bien pensado sistema de "intendencia", como expertos en distribución y



logística que son: un pasillo particular para que los camareros aprovisionaran con un completísimo surtido alimentario a cada uno de los stands, que previamente habían recibido cumplida información sobre el sistema y los platos que se iban a servir. Unas zonas de descanso y bebida dispuestas estratégicamente redondeaban la propuesta.



# Actividad comercial intensa

69 expositores, proveedores del distribuidor y prensa especializada, mostraron sus productos, además de contarse con los stands de las diversas ramas de negocio de Peña: Carrocería, Recambios (presentando la nueva línea de recambio asiático mediante la oferta de **Herth+Buss Jakoparts**), Agrícola, Redes de Talleres, etc. Los expositores mostraban su satisfacción por las operaciones: "¡lo he vendido todo!" nos decían muy contentos algunos, como **Launch**, que exponían por primera vez, al igual que **Petronas**, y era una sensación generalizada.



Para agasajar a los 40 mejores clientes de Córdoba y a los expositores de la Muestra, la noche del viernes tuvo lugar la tradicional cena, en la que los directivos del Grupo explicaron su labor dinamizadora y sus proyectos, además de reconocer dos stands por su Diseño (recayó en Amalie) y Animación (Lechler).

Algunos, como **Febi**, realizaron sorteos para dotar de un plus su acción comercial (*Talleres Roma* resultó agraciado con una Wii).



## En números

La cifra oficial de visitantes es de **casi cuatro mil personas (3.782)**, la más alta de las registradas por la muestra. Del total de visitantes recibidos durante Peña Profesional, el 11% lo hizo durante la jornada del viernes, el 60% durante la del sábado y el 29% el domingo y el promedio de permanencia en la feria por visitante fue de una hora 1 h 29 m. Nuestra experiencia como observadores y asistentes a este tipo de eventos hace que nuestra valoración sea que la Muestra fue, una vez más, un rotundo éxito.



## Afluencia de profesionales y "aspirantes"

Una vez iniciada la muestra, que fue inaugurada por **Dolores Jiménez Aguilar**, presidenta de la Cámara de Comercio de Córdoba y de IFECO, la afluencia de talleres (se organizaron autocares desde Granada o Linares) y de jóvenes aspirantes a profesionales de la posventa (se recibió la visita de ocho centros de formación profesional de distintas partes de Andalucía, que trajeron a sus alumnos para conocer de primera mano a los que, dentro de pocos años, serán sus proveedores habituales de piezas de recambio y maquinaria para la reparación) ya daba un apunte de lo que iba a ser el resto de fin de semana, en la que los pasillos y stands estuvieron muy concurridos durante la intensa actividad de los tres días.

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

**PETRONAS**  
LUBRICANTS



En síntesis,  
**SYNTIUM**  
nuestro  
lubricante  
sintético

FLUID ▶ TECHNOLOGY



Official Sponsor



LLEGA AHORA EL CEL-PEL DE LAUSAN PARA REALIZAR PEDIDOS A TRAVÉS DE INTERNET

# La hora de la rentabilidad

Si en el pasado número 316 de MRyT correspondiente a abril les informábamos de que Lausan había presentado el catálogo electrónico CEL, días más tarde la compañía de distribución miembro de Group Auto Union mostró el CEL-PEL, una herramienta a través de la cual el taller puede realizar los pedidos de las piezas de recambio a través de internet. La apuesta por las nuevas tecnologías de información (TIC) de Lausan empieza a desarrollarse en beneficio de la rentabilidad de los talleres.

La inversión, el trabajo y la evolución de **Lausan** en el terreno de las nuevas tecnologías aplicadas a la distribución de recambios empieza a dar sus frutos y el **CEL-PEL (Catálogo Electrónico Lausan y Pedidos En Línea)** es uno de ellos. Se trata de una herramienta que permite al taller realizar pedidos de las piezas de recambio a través de internet y Lausan lo presentó recientemente en sociedad.

## Objetivos ambiciosos

El CEL-PEL es la apuesta por internet de Lausan y, tras su puesta en funcionamiento, está teniendo una gran acogida. Más de 400 clientes del grupo de distribución integrado en **Group Auto Union España** están ya conectados a la nueva plataforma CEL-PEL y aproximadamente más de 200 están comprando regularmente sus pedidos a través de este portal. Un 12% de los pedidos que recibe Lausan se reciben ya por esta vía. Quizás no sean grandes cifras de momento, pero está claro que son muy prometedoras, habida cuenta de la novedad del producto y de la aún irregular implantación de la informática e internet en la mayoría de los talleres españoles.

El objetivo para 2009 es que todas las tiendas del grupo estén conectadas a la nueva herramienta y que todos los talleres de la red Taller XXI promovida por Lausan estén también co-

nectados al CEL-PEL. Lausan espera que al menos 300 talleres independientes estén también conectados al nuevo portal antes de acabar el año.

Tal como explicó **Ander Beldarrain**, director general de Lausan, durante la presentación del CEL-PEL: "Con esta herramienta pretendemos ofrecer valor añadido a nuestros clientes e intensificar la relación distribuidor-cliente más allá del trabajo tradicional". Por tanto, se trata de que el taller sienta que el uso de esta herramienta mejora y facilita su trabajo. "El centro del proceso es el cliente de Lausan -continúa Beldarrain- Lausan es sólo un agente en este proceso". Se trata pues de ofrecer beneficios tangibles al taller, en forma de rapidez, fiabilidad y productividad en su tarea diaria, lo que lleva indefectiblemente a mejorar la rentabilidad de la empresa de reparación. "En el trato con el cliente, hay que trascender la discusión sobre las condiciones de compra e ir más allá. Estar permanentemente discutiendo sobre los descuentos nos empobrece como sector", dijo Beldarrain, quien cree que el CEL-PEL está ahí para satisfacer a aquellos clientes que no buscan sólo mejorar su precio de compra de las piezas o sus condiciones comerciales.

Otro de los motivos principales de la implantación del CEL-PEL es el ahorro de costes para el taller, tal como define Ander Beldarrain: "Las nuevas tecnologías permiten establecer nuevas



Ander Beldarrain, director general de Lausan, durante la presentación del CEL-PEL, la herramienta para realizar pedidos de piezas de recambio por internet.

formas de relación con el cliente y nuevos servicios para él, al tiempo que ofrecen un gran ahorro de costes".

El director comercial de Lausan, **Jon Ochoa**, por su parte, nos ha expuesto las cifras que maneja Lausan. Y nos remarca que aún hoy en día, más del 50% de las llamadas telefónicas que reciben en Lausan son para consultar existencias o condiciones comerciales. Gracias a la aplicación del CEL-PEL, con el que el taller puede consultar la disponibilidad de la pieza en tiempo real y conocer exactamente qué descuento y qué beneficio obtiene de cada pieza, el usuario puede aumentar notablemente la rentabilidad, reducir drásticamente la necesidad de stock y mejorar también así la imagen que proyecta hacia el cliente. ●

① [www.lausan.es](http://www.lausan.es)

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

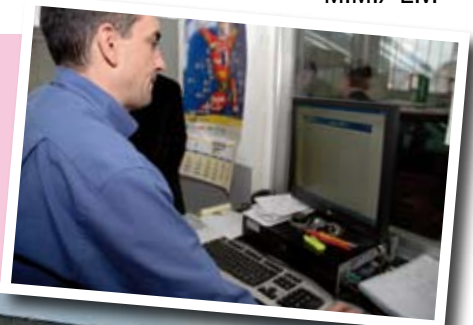
M.M./ E.V.

## Prueba del CEL-PEL en Autogassi

Para conocer de cerca las prestaciones del CEL-PEL, Lausan organizó una visita al taller **Autogassi** de Alcobendas, que es, además, un muy buen ejemplo de negocio multidisciplinar. Autogassi es un concesionario multimarca (llamado **AGS Multimarca**) que dispone de vehículos km 0 y gerencia en venta, además de contar con un taller **Bosch Car Service**.

Su copropietario y presidente ejecutivo, **Eduardo García-Esquinas**, nos comentó cómo, en su modelo de negocio, muy acostumbrado a tratar con vehículos muy nuevos de menos de medio año de vida de media, conocer la disponibilidad de la pieza es fundamental. Por ello, no pueden esperar varios meses a disponer del recambio multimarca para realizar operaciones de mantenimiento y reparaciones de carrocería. El hecho de contar con el CEL-PEL como soporte al área de pedidos les ha hecho ganar muchísimo tiempo y les garantiza un flujo de suministro preciso y altamente fiable.

Autogassi es una empresa focalizada en dar servicio a empresas de renting y alquileres a largo plazo, así que el control de costes es también un factor clave que con el CEL-PEL consiguen mantener a raya. En sus modélicas instalaciones se da servicio a empresas alquiladoras como Arval, Lease Plan o ING Car Lease.



# eventos

Una de las iniciativas novedosas de la feria será Futurmotive, un amplio espacio que mostrará innovaciones tecnológicas desarrolladas para fomentar e impulsar la movilidad sostenible. Un simposio europeo sobre posventa EAAS09 abordará la realidad del sector proporcionando consejos estratégicos.

SE CELEBRARÁ EN BOLONIA, DEL 20 AL 24 DE MAYO

## Autopromotec 2009: giro al verde

**Autopromotec 2009** promete. La próxima edición de este salón de la posventa que se celebra este mes, del 20 al 24 de mayo, en la ciudad italiana de Bolonia, aspira a batir sus récords de participación y asistentes (la superficie de exposición se incrementa en 15.000 metros cuadrados hasta alcanzar los 165.000). La feria mostraba un crecimiento de expositores tal que, a ocho meses de su celebración, ya se había agotado la superficie disponible para varios sectores. Esperan aumentar la cifra de visitantes, que en la anterior edición 2007 llegó a rozar los 100.000 profesionales, creciendo las visitas del exterior. Pero además de la muestra en sí de los fabricantes de componentes, de maquinaria de taller, o incluso los constructores (que también hubo en 2007), la feria italiana tiene algunas propuestas más.

### EAAS09, localizando soluciones

El **2º Simposio Europeo de la Posventa del Automóvil, EAAS09** organizado por Autopromotec, con el apoyo técnico de MaM Consulting y la Feria de Bolonia, va a tener lugar el segundo día de la feria, el 21 de mayo de las 9h30 a las 12h30 en la Sala Pegaso situada en el Hall 15. La reunión está auspiciada por el **Ministerio de Desarrollo Económico** y del **ICE** (Instituto italiano del comercio exterior) siendo patrocinada por la **Comisión Europea**, concretamente por la **Dirección General de Competencia**, además de recibir el apoyo de las asociaciones italianas y europeas del sector: **AICA, ANFIA, CLEPA, EGEA, FEDERPNEUS, FIGIEFA** y **FIRM**.

Este simposio abordará el marco sectorial de la actualidad en el ámbito europeo, e intentará proporcionar respuestas a través del tema conductor del evento: *"Ecología y Tecnología, asistencia y nuevas normativas europeas: ¿qué efecto van a tener en el futuro de la posventa de la automoción?"*.

Los distintos ponentes (**Paolo Cesarini**, Jefe de la dirección Unit Dirección General de la Competencia de la **Comisión Europea**; **Josef Frank**, Aftermarket Director de **CLEPA**; **Pierre Fleck**, Executive Vice President Parts and Services de **Fiat Group Automobiles**; **Knud**



**Sorensen**, Presidente de **FIGIEFA**; Massimo Brunamonti, Presidente de **EGEA**), analizarán la actual situación del mercado, iluminando futuros escenarios posibles, intercambiando opiniones sobre las estrategias comerciales en el actual momento, y en el futuro, teniendo en cuenta la progresiva introducción de nuevas tecnologías, y los retos y oportunidades que están vinculados a las nuevas normativas como la ambiental y especialmente el futuro del Reglamento europeo, actualmente en análisis (RE 1400/2002). En todo este escenario, se analizará el papel de las redes independientes vinculadas a la posventa, la seguridad de los vehículos en todo el ciclo de vida, la sostenibilidad medioambiental y el papel de los constructores de elementos de diagnóstico. El moderador del debate será Pierluigi Bonora, Presidente de UIGA (Unión Italiana de periodistas del Automóvil).

### Medio ambiente & Aftermarket

La feria tiene una particular orientación hacia las energías que cuiden el medio ambiente, no en balde se ha abierto un nuevo sector: **"Carburantes, nuevas energías, nuevos sistemas de motorización por una movilidad sostenible"**. En colaboración con la red Consorcio Erogas, y el mundo de la FP se van a presentar diversas propuestas, además de conferencias técnicas bajo el lema *"¿Qué energía para el automóvil de mañana?"* además de disponer de una zona para pruebas dinámicas de este tipo de vehículos. Además, una de las novedades de esta edición 2009 será **Futurmotive**, exposición de innovaciones tecnológicas para el servicio y la movilidad sostenible organizada por Autopromotec en colaboración con el **Polo para la Movilidad Sostenible (POMOS)** de la **Universidad La Sapienza** de Roma y con el **CNOS FAP (Centro Salesiano de Formación Profesional)**.

autopromotec 09  
Welcomes you to  
EAAS09  
2nd European Automotive Aftermarket Symposium

Unas conferencias sobre posventa con nombres de peso específico.



## Expositores españoles en la feria

**Berton** ha anunciado su presencia como expositor en la feria boloñesa de Autopromotec. El fabricante de equipos de diagnóstico con cuartel general en Argentona (Barcelona) no será la única firma española presente en el certamen italiano, también montarán stand **Celette Ibérica**, **Cojali**, **HB Plus Bandamatic Europe**, **Ibasan**, **Industrias Dolz**, **Istobal** o **Melchor Gabilondo**.



Berton dará a conocer su gama de diagnóstico en Autopromotec. Una imagen de archivo, Berton en Motortec 2007.



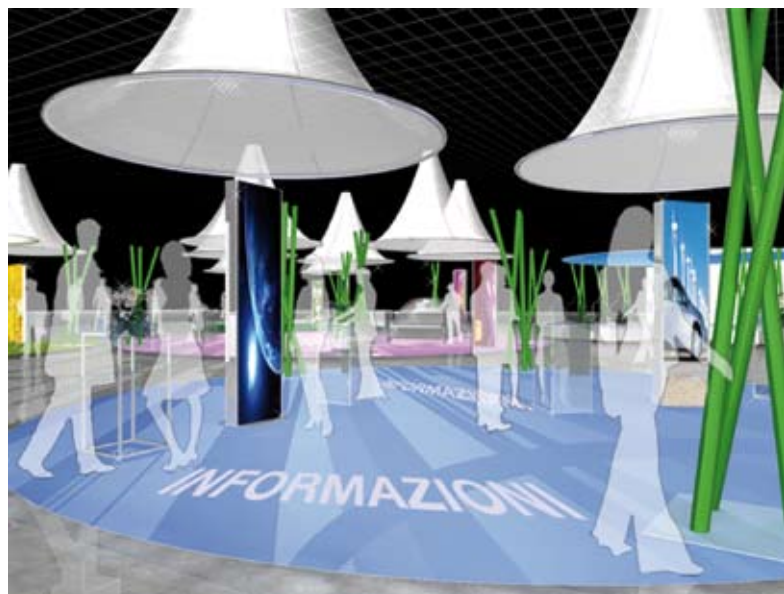
Futurmotive propone un recorrido por diversas tecnologías orientadas al respeto por el medio ambiente como los carburantes alternativos, las tecnologías híbridas, la tracción eléctrica, los últimos neumáticos que reducen el consumo de combustible y alargan su vida útil, etc.

Varias firmas automovilísticas y fabricantes de componentes y dispositivos colaboran en Futurmotive aportando sus últimas soluciones ecológicas. Así, estarán en exposición propuestas como el **Fiat Panda Hydrogen-Methane Blend**; el **Mercedes-Benz 316 NGT**, un vehículo de gas metano bi-fuel; el sistema **Tetra Fuel** y el cambio robotizado **Free Choice** de **Magneti Marelli**; el **Bizzarini PS 38 Eco** de **Targa Florio**; el microcar **URD-E** de **Enea**, equipado con súper condensadores; las tecnologías para vehículos híbridos diésel y el **Start&Stop** de **Bosch** o las últimas innovaciones de **Denso** y **Valeo** en sistemas y dispositivos "verdes".

El objetivo de Futurmotive es doble. Por un lado, divulgar entre los profesionales de la reparación de automóviles la tecnología que se está desarrollando para reducir los consumos y las emisiones contaminantes de los vehículos a la vez que incrementan la seguridad y el confort. Por otro, concienciar al colectivo posventa de que debe adaptarse a los cambios del mercado, que debe adquirir los conocimientos técnicos especializados para que su negocio, el taller, siga siendo competitivo y siga prestando un servicio de calidad a sus clientes porque como se apunta desde la organización de Futurmotive, la diferencia profesional entre modalidades de trabajo antiguas y modernas en el taller es seguramente considerable y, si por un lado, las casas automovilísticas producen vehículos con un menor número de defectos, con componentes de mayor calidad y con un menor número de operaciones de mantenimiento ordinario, por otro crecen las exigencias de especialización técnica y profesional para los operadores del servicio diésel.

Con todas las propuestas las del presente y el futuro, se pondrán en contacto oferta y demanda ante el público profesional que acudirá al recinto. ●

① [www.autopromotec.it](http://www.autopromotec.it)



En Futurmotive se podrán contemplar y conocer tecnologías como las de la imagen, tecnologías Bosch para vehículos híbridos



**Tendencia del  
sector Aftermarket**

En el marco de  
d'Autopromotec

**EAAS 09**

**2° Simposio  
Europeo sobre el  
Aftermarket de la  
Automoción**

**21 de mayo de 2009**

Inscríbese gratuitamente en

[www.autopromotec.it](http://www.autopromotec.it)



# autopromotec

*Homo faber fortunae suae*

23° FERIA BIENAL INTERNACIONAL DE EQUIPOS Y PRODUCTOS  
PARA LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL

**BOLOGNA, ITALIA**  
**20-24 MAYO 2009**

[www.autopromotec.it](http://www.autopromotec.it)

Promotec SpA - Tel. +39 051.6424000 - Fax +39 051.733008 - [info@autopromotec.it](mailto:info@autopromotec.it)

 **BolognaFiere**



3ª CONVENCIÓN MULTITALLER, EN BENIDORM DEL 8 AL 10 DE MAYO

# Siguen rodando

La red de talleres que promueven los socios de Grunosur sigue su andadura, y este mismo mes han organizado su tercera convención para estrechar vínculos y recordar la labor que se viene realizando desde la central del Grupo.

Los 164 talleres adscritos a la red de reparación multimarca **MultiTaller** que promueven los socios de **Grunosur** se fueron de Convención.

La reunión de este 2009 se localizó en Benidorm, Alicante, del viernes 8 al domingo 10 de mayo, con un claro objetivo de fomentar el corporativismo entre los propios talleres, los socios de Grunosur y sus proveedores; además, pudieron disfrutar con sus parejas de unas jornadas de ocio en la costa norte alicantina.

## La "Miniconvención"

Aunque la reunión tuvo un marcado carácter lúdico, se incluyó una breve sesión de trabajo la tarde del viernes. En la misma, **Alejandro Vicario**, gerente, y **Lourdes San Emeterio**, presidenta de Grunosur, dieron la bienvenida a los asistentes, y **José Manuel Bonilla**, responsable de marketing del Grupo, realizó una intervención en la que expuso el estado actual de la red, los servicios y apoyos que se le ofrecen desde el Grupo promotor y las perspectivas de futuro.

**Santiago Casares**, secretario general de **ANCERA**, por su parte, realizó una intervención acerca de una problemática, por desgracia, algo frecuente en el contexto actual: la gestión de impagados y las medidas que el taller puede poner en práctica al respecto. **Fernando García**, responsable de formación de **Tecnomóvil** realizó una intervención acerca de la importancia de la formación del taller para el futuro.

## Ocio para estrechar vínculos

Una vez concluida la sesión, se organizó una cena de gala en el Casino de Vilajoyosa.

El resto del fin de semana, como se había previsto, se dispuso de un programa de ocio en el que se incluyó la entrada al parque de atracciones Terra Mítica y que hizo las delicias de los congresistas. ●

www.grunosur.com  
www.multitaller.com



# entrevista

**FRANCESC FAURA,  
PRESIDENTE DE CETRAA**

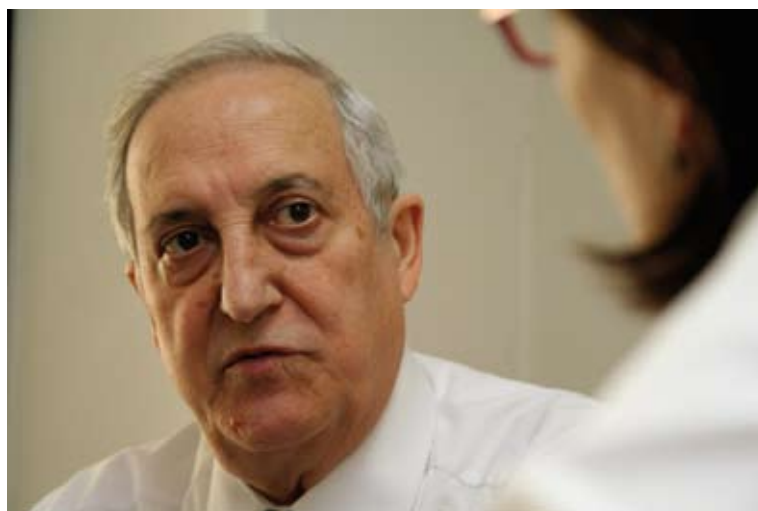
## “Queda mucho por hacer”

La patronal nacional de talleres pionera en nuestro país tiene en cartera una serie de proyectos para ayudar a los talleres españoles, fruto de la buena relación de la entidad con diferentes estamentos políticos. Su presidente nos cuenta algunos de los más recientes.

**Su trayectoria asociativa le ha puesto en el camino diferentes escalones en los que ha cultivado relaciones que a la larga han sido interesantes para los talleres españoles...**

**Francisco Faura-** Es verdad que CETRAA se ha ido ganando una buena reputación en los diferentes estamentos políticos. Siempre hemos participado con la mayor voluntad de trabajo constructivo con Consumo, Industria, Medio Ambiente, Economía, Tráfico, etc., teniendo presente el interés exclusivo de la actividad de mantenimiento y reparación del automóvil, y ahora ha coincidido en hecho de que, en la actualidad, en el Gobierno Español han ocupado la cartera ministerial una serie de políticos con los que he tenido una muy buena relación, como es el caso de Celestino Corbacho, actual Ministro de Trabajo, con quien pude trabajar estrechamente creando el CEMFO, el Centro de Formación de l'Hospitalet, coincidiendo con su época de Alcalde del Ayuntamiento de esa localidad, a lo largo de los años en los que fui Concejal, un cargo que ocupé gracias a la notoriedad entre una parte del empresariado local, puesto que co-fundé allí la Unión Patronal Metalúrgica, de la que fui secretario general 12 años.

El hecho de haber cultivado esa relación nos facilita un tanto el encontrar una sintonía adecuada para



poder transmitir una serie de inquietudes que la directiva de CETRAA tenemos en nuestra voluntad de representar y conseguir facilitarles la labor a los talleres españoles.

#### ¿Qué le han pedido al Ministro?

Hemos pedido una atención especial para la formación, pero también tratamos de crear una relación estable en otras materias como prevención de riesgos laborales, estudios de mercado ocupacional específico, y otros temas de concreto interés del sector, que no han estado prácticamente nunca bien atendidos, más allá de iniciativas individuales de un loable voluntarismo.

#### ¿Qué otros temas?

Pretendemos que el Ministerio nos ayude a solucionar desequilibrios formativos de las distintas Asociaciones provinciales y nos conceda una atención especial a la circunstancia del taller de reparación de automóviles (mercado, seguridad, profesionalidad, etc.). En materia de Formación, CETRAA se nutre de lo que CONFEMETAL le pueda proporcionar. Y está claro que el reparto se queda corto a la hora de llegar a las diferentes asociaciones provinciales integradas en la Confederación.

Los apoyos que queremos lograr supondrían un plus que haría viable que pudiéramos equilibrar el nivel de formación de las diferentes asociaciones provinciales.

#### ¿Se dispone de algún programa específico?

Ahora tenemos que materializar un proyecto que defina las áreas concretas en las que queremos que se nos ayude, y en eso aprovecharemos las grandes experiencias de muchas de nuestras asociaciones, pero, básicamente, pretendemos que el Ministerio nos ayude a solucionar el desequilibrio formativo de las distintas Asociaciones provinciales: hay asociadas de CETRAA que tienen mucha más facilidad en obtener algún paquete de recursos para materializar la formación de las Consejerías de los Gobiernos autonómicos a los que pertenecen (Asturias, Navarra, etc.), otras están dentro de las Patronales del Metal de las provincias (Alicante, Barcelona, etc.) y por ahí también

“Pretendemos que el Ministerio nos ayude a solucionar desequilibrios formativos de las distintas Asociaciones provinciales y nos conceda una atención especial a la circunstancia del taller de reparación de automóviles (mercado, seguridad, profesionalidad, etc.)”

tienen alguna vía para llegar a conseguir recursos, aunque sean insuficientes para las altísimas necesidades formativas actuales; ello hace muy necesario que se estén buscando distintas fuentes para conseguir la dotación económica con la que formar al más alto nivel a los empresarios de la reparación, para que sean capaces de dar el servicio necesario al vehículo del usuario actual, que está experimentando una evolución técnica a un ritmo cada vez más veloz. Pero es que hay otras asociaciones que disponen de pocas fuentes, y debemos ayudarlas, es por ello que intentamos abrir todas las puertas que podamos para que los apoyos se consigan. Queda mucho por hacer, y muchos proyectos que queremos desarrollar para que el taller español sea aún más competente.

**Un viejo proyecto es que los Talleres Multimarca puedan ser Inspectores Técnicos de los Vehículos, dotando del marchamo de “vehículo seguro” a los coches que circulan por las carreteras, como expertos que son, y es algo que también persigue el canal marquista; de hecho, en países como Italia o Alemania ya funciona...**

Es verdad, pero no está visto con buenos ojos por los políticos que deben conceder las concesiones, empezando por la Dirección de Seguridad Industrial del Ministerio de Industria; precisamente, antes del periodo de Semana Santa tuve una reunión con

Antonio Muñoz Muñoz, el director general de esa área. Industria es quien transpone la directiva comunitaria en la que se basan las consejerías a quienes han sido transferidas las competencias dentro de los Gobiernos autonómicos; su miedo es que el Taller podría ser juez y parte. Y debo admitir que se puede prestar a la picaresca, como he podido saber que ocurre en la experiencia alemana, aunque no quiero con ello menospreciar a ninguno de los empresarios que aglutina la Confederación, y que los hay de todo tipo: marquistas, agentes o multimarca.

Entienden que el sistema de Concesionarias es válido, aunque sí estarían dispuestos a negociar que esas concesiones de las diferentes comunidades autonómicas fueran más numerosas, evitando que se monopolice. Sé que en la Generalitat hay interés en que se abra de nuevo un concurso para ampliar las concesionarias a dos o tres empresas más: la competencia es la que, al final, hace que sea posible la mejora del servicio. Es una línea de acción que viene ya desde Madrid, como he contrastado en la reunión.

**¿Qué debería tener el taller para disponer de los beneplácitos de la administración en materia de ITV?**

Los estamentos políticos tienen una visión muy especial sobre la cuestión porque saben que es una fuente importante (y sólida) de ingresos para la inversión; y me temo que aunque nos esforcemos

“Sé que en la Generalitat hay interés en que se abra de nuevo un concurso para ampliar las concesionarias a dos o tres empresas más: la competencia es la que, al final, hace que sea posible la mejora del servicio. Es una línea de acción que viene ya desde Madrid”



no van a cambiar su criterio en ese sentido, pero CETRAA mantiene lo que en su día aceptó el Gobierno, y es que los talleres como tales, no somos incompatibles con la labor de la ITV; de modo que podríamos hacer unas labores parecidas de más proximidad al usuario, en periodos intermedios, como controles de emisiones, luces, direcciones, etc.

**¿Qué programa le presentaron al Director General de Seguridad Industrial?**

En la reunión, a la que fui acompañado de Mari Carmen Antunez, de la asociación provincial de Guipúzcoa, tesorera de CETRAA y Responsable de la Comisión de ITV de la Confederación, y de José Manuel Rodríguez Simón, de la asociación de Pontevedra y miembro de la misma comisión, he-



“Hemos presentado varias propuestas en materia de ITV que se le entregaron al director general (de Seguridad Industrial del Ministerio de Industria)”

mos presentado varias propuestas en materia de ITV que se le entregaron al director general:

Obligatoriedad de hacer constar el kilometraje en las inspecciones de cada vehículo (cosa que se hace de manera heterogénea).

Revisiones a fondo de los Airbag (porque algún usuario, después de un golpe, ha pretendido que el taller le desconecte el dispositivo para evitarse la reparación, que es costosa, lo que está totalmente prohibido, ya que el taller debe dejar todos los dispositivos activos como lo estaban antes del golpe; si no ocurriera así, podría llevar al taller a ser responsable de los daños que se produjeran, caso de ocurrir otro siniestro, aunque constara por escrito que es por orden del usuario, quien, además podría perder la vida por no disponer de ese dispositivo).

Comprobación del estado de los cuatro amortiguadores (pese a las campañas, hay demasiados cuyo estado compromete la seguridad del vehículo).

Comprobación de todos los sistemas electrónicos. Marcaje de fecha de caducidad en los neumáticos (en un principio propusimos 4 años de vida útil, al no aceptarlo, hicimos una nueva propuesta de 6 años, y desde la DGT lo estaban valorando).

**El que las propuestas impliquen coordinación entre varios ministerios ¿no puede ser un factor que ralentice (o frene) el que se autoricen?**

A mí eso me preocupa menos que el hecho de que no parece existir una voluntad de liderar acciones,

sino que se está más a remolque de lo que se marca en Bruselas para luego reaccionar, lo que implica mucha más lentitud, o incluso que no se lleve adelante nada, si es que no hay indicación alguna desde Europa.

**O sea que los estamentos políticos de todo nivel, ¿todavía no se hacen eco de lo que les explican los profesionales expertos, pese a que son sus mejores aliados en la lucha por el incremento de la seguridad, la reducción de siniestros y víctimas de los accidentes?**

La introducción como falta grave el que los amortiguadores desprendan aceite, conseguido por GESAFSA, es un avance, pero cuesta muchísimo esfuerzo, dinero y tiempo. Además, cada pequeño paso es una victoria, pero queda mucho más por hacer: por seguir con los amortiguadores, los hay sin aceite e igualmente en mal estado, el cambiarlos sólo en un eje (y eso ya es un logro) es insuficiente.

**¿Porqué no se ha hecho, a nivel político, una campaña institucional que recuerde la necesidad de llevar el coche al taller?**

Porque hacer que el votante se gaste dinero, por mucho que suponga incrementar su seguridad, no está bien visto por quienes después dependen de unas elecciones. Y menos ahora, con la crisis. Lo cual nos afecta doblemente: como usuarios y como

profesionales de la reparación, porque los mantenimientos se han reducido drásticamente, lo que es un grave error, porque puede evitar que se produzcan averías mucho más importantes y cuantiosas económicamente. Hay que reconocer que se hace, pero sólo por tráfico y de forma estacional.

**En el Especial Guía Redes de Talleres '09 de MRyT se aborda el tema de la crisis, con el consecuente efecto en la reducción de negocio en el taller, que tiene ante sí el problema de la gestión de la tesorería (pagos, morosidad, etc.); si bien desde CETRAA la opinión es que hay sectores más afectados, ¿Qué apoyos se dan desde la Confederación para que el taller gestione bien ese apartado empresarial?**

En diferentes foros el mensaje que se les hace llegar desde las asociaciones miembros de CETRAA es que deben tener muy estudiadas y claras sus cuentas de explotación, estando, hoy más que nunca, muy vigilantes sobre el tema del cobro: si antes se realizaban prácticas de crédito a los clientes (permitiendo alguna demora en los pagos, etc.), la situación puede provocar que algunos usuarios no puedan hacer frente a los pagos, provocando problemas de liquidez en las tesorerías, lo que revertirá en problemas de pago a sus proveedores, etc. ahora la situación es muy grave y hoy, lo que se debe hacer es presupuestar, informar, reparar bien y, rápidamente, cobrar sin que el propietario se lleve el vehículo, porque es el último recurso ante una falta de pago. ●

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





## ¿Cuándo me pagará la aseguradora?



Javier Vivas,  
Presidente  
Grupo APTA

**T**odos intentamos tener mucho cuidado al volante, pero no solo depende de nosotros si no que, muchas veces de con quién nos podemos encontrar en nuestro día a día en la carretera. Por ello, a la hora de elegir nuestra compañía aseguradora debemos ser lo más exigentes posible y cuando ocurre lo peor que no nos preocupe ¿cuándo me pagará...?. Lo que no sabe el usuario, a la hora de cuestionarnos cual es la mejor compañía aseguradora que atenderá nuestras necesidades, es que la ley también está de nuestro lado en este aspecto, aunque no sea interesante para estas grandes multinacionales del seguro y no anuncien a bombo y platillo la obligatoriedad de comprometer fechas de pago por parte de ellos. La Ley de Contrato de Seguro 50/1980 es la que contesta a esta pregunta, pero aunque dicha Ley resulta un poco tediosa, intentaremos resolver las cuestiones más importantes en cuanto a un plazo medio de cobro.

El primer punto aclarar es que según su artículo 18: "el asegurador (compañía) está obligado a satisfacer la indemnización al término de las investigaciones y peritaciones necesarias para establecer la existencia del siniestro y, en su caso, el importe de los daños que resulten del mismo...", y solo cuando "... el asegurado lo consienta, el asegurador podrá sustituir el pago de la indemnización por la reparación o la reposición del objeto siniestrado".

**O sea, a lo que realmente tenemos derecho es al pago del importe y no a la sustitución o reparación de los bienes perjudicados; dicho de otro modo, no tenemos que reparar para cobrar sino que tenemos el derecho de cobrar la valoración de los daños (sin IVA) sin reparar.** Cualquier otra obligación de reparar para que nos indemnicen va en contra del principio de la ley que nos regula y es una práctica ilegal el presionarnos en esa dirección.

Desde que el asegurado entrega el parte en su compañía aseguradora hasta la resolución total del siniestro, hay diversos pasos a seguir:

Si el siniestro solo atañe a una garantía de daños propios (todo riesgo), el compromiso de pago debería llegar el mismo día al taller, siempre y cuando no intervengan factores externos como que exista una alcoholemia, que el recibo no esté al corriente de pago, etc.

Cuando el siniestro es entre dos vehículos cuyas compañías aseguradoras están adheridas a los denominados convenios CICOS, cada reclamación se efectuará de manera informática en 7 o 14 días según el convenio

entre aseguradoras, y aceptada la peritación se indemniza al taller o al asegurado.

Cuando intervienen tres o más vehículos y sus compañías están en el denominado convenio SDM también las reclamaciones son informatizadas como en el caso CICOS, pero aquí cuando la compañía que reclama y la que paga están de acuerdo se emite el correspondiente abono en el plazo medio de unos 25 días. En este convenio también se incluyen indemnizaciones para cascos de moto o taxis.

Ninguno de estos plazos debería exceder nunca los 40 días desde la fecha de comunicación a la compañía, ya que a partir del día 41 podremos exigir el pago. A partir de los 90 días se puede exigir intereses de mora hasta el 150% del interés legal del dinero en ese momento, llegando al 20% a los 2 años. Estos intereses por mora podrán ser reclamados siempre que en las reclamaciones nunca se hayan obrado de mala fe y se hayan realizado los pasos oportunos, facilitando las labores de resolución del accidente a la compañía aseguradora.

Por lo general, en un siniestro en el que no hay un compromiso de pago lo ideal será recurrir a un gabinete especializado en reclamaciones quienes se encargarán de realizar las gestiones con el siguiente calendario, siempre aproximado en función de la reacción de la aseguradora:

Una primera reclamación amistosa (que de resultar fructífera daría sus resultados en los 2 meses posteriores a la presentación del parte de accidente), Una reclamación extrajudicial (en cuyo caso, nos alargaríamos a una resolución de 4 meses como máximo)

Y, por último, a una resolución por vía judicial que dependiendo del juzgado y de las variables que de este se deriven, sería resuelta en un plazo aproximado de 10 meses, en función del colapso judicial que hubiera en el juzgado que cayera. Llegados a pleitos, una factura de reparación por el 200% del valor venal de la reparación se acepta al asegurado en contra de las compañías aseguradoras por el concepto jurídico de reposición "in integrum".

Por último, destacar que los plazos **para un accidente en el que la valoración resulta ser siniestro total** son los mismos pero también **dependiendo de la jurisprudencia de la zona, podríamos aumentar nuestra reclamación en un valor venal más un denominado valor de afección que puede oscilar entre un 15% y un 30% por encima de este valor venal del vehículo.**

**BRAIN BEE.**  
EVERYTHING UNDER CONTROL



## CLIMA-9000 ULTRA-MATIC

Nuevo diseño y alta tecnología para la estación de recuperación y recarga de sistemas de clima, la más completa del mercado.

**CLIMA-9000**, proyectada para garantizar absoluta autonomía en su operatividad: el potente software de control está capacitado para gestionar automáticamente todas las funciones de mantenimiento, limpieza y control sobre el equipo refrigerante, sin necesidad del operador y con notable ahorro sobre tiempos y costes.

- Diseño easy-service.
- Display touch Screen único y exclusivo.
- Solo un teclado para la activación de todo el ciclo de elaboración.
- Base de datos gráfica integrado en la memoria de la máquina.
- Función OIL CARE para preservar la pureza del aceite.



**Brain Bee Ibérica S.A.**

Carrer de Saturn, 33 - 08228 Terrassa (BCN) - Tel. +34.93.7313802 - Fax +34.93.7862476  
administracion.iberica@brainbee.com - www.brainbee.com



MAYO

83  
2009

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil



Suplemento especializado de

mryt

24

Noticias

28

Aerografía 2ª parte. Decoración de lonas.

30

Noticias CESVIMAP Clásico Actual. Entrevista con Luís Mayorga

32

Técnica CESVIMAP. Procesos de pintado húmedo sobre húmedo.

34

Actualidad Max Meyer. Talleres Quini II

35

Informe: Pistolas de pintura para el repintado de carrocerías.

NOTICIAS

CON LA NUEVA IMPRIMACIÓN FOSFATANTE 825R LIBRE DE CROMATOS DE ZINC

## DUPONT AMPLÍA SU GAMA DE FONDOS PARA TURISMOS

DuPont Refinish ha lanzado una nueva imprimación fosfatante 825R libre de cromatos de zinc cumpliendo así con la legislación COV. Con este lanzamiento ha ampliado la gama de fondos para turismos. Así mismo, esta imprimación 825R reemplaza a la vigente hasta ahora 820R.

La versatilidad es el punto fuerte de la imprimación 825R según su fabricante. Utilizable en reparaciones de cualquier tamaño y en diferentes condiciones de temperatura, se puede aplicar sobre diversos sustratos: metales desnudos y acero galvanizado, acabados de origen o reparados y masillas de poliéster de DuPont Refinish lijadas. Así, se puede usar para la reparación de parches y paneles o para el repintado de todo el vehículo. La imprimación también se puede recubrir con aparejos 2K o acabados de DuPont Refinish

y se puede aplicar antes de las bases bicapa al agua Cromax como aislante de pequeñas áreas lijadas hasta la chapa.

El secreto de esta versatilidad son sus propiedades. Gracias a su aplicación a dos manos, proporciona una alta protección a largo plazo contra la corrosión y contra la aparición de burbujas en la chapa desnuda. Así mismo, es muy suave lo que le permite eliminar desprendimientos, rayas de lijado o marcados de parche. La preparación de la imprimación 825R es la siguiente: se tiene que mezclar en una proporción de 2:1 con el diluyente XB383 (para temperaturas estándar) o con el XB387 (para aplicaciones a alta temperatura o en grandes superficies), desapareciendo el 821R y el 822R. La vida de la mezcla dura cinco días.

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



ESPECIALMENTE INDICADO PARA EL REPINTADO DE PINTURAS SATINADAS

## NUEVO BARNIZ MACROFAN HS 2000 SAT DE LECHLER



Lechler ha ampliado la gama de productos de repintado con el lanzamiento del barniz Macrofan HS 2000 SAT, diseñado y desarrollado para dar respuesta a la frecuente propuesta de pinturas satinadas por parte de los productores de automóviles.

Técnicamente, es un barniz de aspecto satinado de cerca de 30 gloss para sistemas bicapa. Gracias a la particular formulación y a la diferencia porcentual de gloss, está específicamente indicado para el pintado de automóviles, motos e incluso plásticos, presentando una excelente flexibilidad y aplicabilidad, una óptima resistencia a los agentes atmosféricos y un aspecto final

uniformemente mate o satinado.

Al igual que el resto de la gama de barnices Lechler, el Macrofan HS 2000 SAT utiliza el programa de racionalización Multiprogram. Dependiendo de las necesidades de aplicación y secado, puede ser mezclado con la línea de endurecedores UHS (el lento MH100, el standard MH110 y el rápido MH115) o con la línea de endurecedores HS (00379-00362-00174).

El Macrofan HS 2000 SAT se adapta a la normativa 2004/42/CE, clasificada en la categoría "e" "Pintados especiales" (VOC < 840g/lit).

[www.lechler.it](http://www.lechler.it)





**El éxito depende del conocimiento.  
Standex Consulting.**

Standex significa calidad. Y la calidad que conferimos a nuestros innovadores productos también se refleja en los servicios diseñados de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes. Nuestras soluciones personalizadas de consultoría empresarial y asesoramiento, le ayudarán a que el futuro de su negocio sea más prometedor y rentable. Confíe en Standex para conseguir los mejores resultados – en cuestión de pintura y a nivel empresarial.

Para más información, visite [www.standex.es](http://www.standex.es)

**STANDEX**

**El arte del pintado.**

MIENTRAS, YA SON MÁS DE 8.000 LOS TALLERES QUE UTILIZAN EL PROFIT-MANAGER

## LLEGA EL BARNIZ PARA DIFUMINADOS 90-M 50 DE GLASURIT

Lo último de **Glasureit** para el repintado de vehículos es el **90-M 50**, un **barniz para difuminados** que, como su propia denominación indica, pertenece a la serie 90 de la marca de Basf Coatings.

La marca fabricante destaca de este producto su facilidad de uso, con el 90-M 50 es más sencillo realizar el complejo proceso de barnizado difuminado, incluso cuando el pintor aplica tonos difíciles como los plateados o los metálicos. Además de esta facilidad de uso, los resultados obtenidos son satisfactorios porque este barniz evita las marcas de estrías de rectificado y las sombras en la zona de descarga. El barniz 90-M 50 también se presenta como una solución para cualquier tamaño de la reparación ya que se puede usar para realizar un retoque de puntos o para el barnizado y difuminado de una pieza entera colindante. En combinación con los aditivos 93-E 3 y 93-E 3 Largo, puede usarse como un barniz para difuminado utilizable en cualquier época del año.

En otro orden de cosas, el programa **Profit-Manager** para mejorar y acelerar los procesos de repintado en el taller está siendo todo un éxito. Glasurit ha informado que son más de 8.000 talleres de treinta países los que ya utilizan esta solución que incluye funciones sobre la gestión de materiales y tonos de color y permite realizar un cálculo rápido y preciso de los costes. Existen tres modalidades de Profit-Manager, tres paquetes de software, el **Profit-Manager Pro**, el **Profit-Manager** y el **Profit-Manager Starter**. La versión más completa, la Profit-Manager Pro, incluye funciones como la gestión de pedido, el cálculo de costes y márgenes, la gestión de existencias. Las tres versiones son capaces de determinar el tono de color, la proposición de cantidades, el pesaje y la información técnica (fichas) de seguridad.

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



ES LA ÚLTIMA NOVEDAD DE LA MARCA HAMACH

## EMM LANZA CENTRAL DE ASPIRACIÓN



**EMM** ya comercializa lo último de la marca **Hamach**, una nueva **central de aspiración** del polvo que se genera en el taller. De montaje en la pared del taller, con el consecuente ahorro de espacio, se presenta equipada de serie con dos conexiones para lijadoras eléctricas y dos conexiones para las neumáticas, pudiéndose combinar dos lijadoras eléctricas al mismo

tiempo, dos lijadoras neumáticas o una eléctrica y una neumática. Esto la hace muy flexible en su uso. Con la misma idea, el modo "Auto" permite comenzar la extracción automáticamente, en cuanto se conecta y se activa una lijadora. En el modo "0" las conexiones tanto eléctricas como neumáticas, pueden ser usadas para poder cumplir con otras necesidades de uso.

Dos son las variantes a elegir, la **HCV 23015 HQ** y la **HCV 38020 HQ**. Ambas están equipadas con un sistema de limpieza de filtros por aire comprimido que se activa al poner en marcha o apagar el motor; con todo ello, la duración de la máquina es mucho mayor. El brazo de aspiración HSA 625 C tiene una longitud de 6 metros y dispone de una articulación con engranajes. Esta característica aumenta la versatilidad y la estabilidad del brazo. La nueva caja de energía ha sido especialmente diseñada para la central de aspiración Ciclón y hace posible conectar más lijadoras al equipo. Además, la central de aspiración también se controla desde la caja de energía.

[www.emm-automotive.com](http://www.emm-automotive.com)

INCENTIVA LA RENOVACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS ELECTROPORTÁTILES

## PLAN RENOVE FESTOOL

El fabricante alemán de herramientas electroportátiles y neumáticas, **Festool**, cuyo cuartel general en España (**TTS Tooltechnic Systems**) está situado en Barcelona, ha puesto en marcha un **Plan Renove** a través del cual se ha propuesto que los profesionales de varios sectores industriales, entre ellos los talleres de chapa y pintura, renueven sus equipamientos relativos a utillaje electroportátil.

Esta iniciativa durará hasta finales de 2009 y consta de dos fases. Durante la primera, que durará hasta el próximo junio, los profesionales de la madera, pintura, decoración y automoción podrán sustituir sus lijadoras actuales (de cualquier marca) por otras nuevas más innovadoras y con mayores prestaciones de la marca Festool. Ésta, a cambio, otorgará ayudas que van desde los 50 hasta los 200 euros. La única condición es la entrega de una herramienta similar a las máquinas que se beneficien de esta campaña, sea cual sea su estado. Todos aquellos profesionales interesados en esta campaña, deben ponerse en contacto con los distribuidores especializados Festool, que jugarán un papel destacado en el desarrollo de esta promoción.

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



## Breves

**Centro Zaragoza** ha dado a conocer los  **cursos**  que va a impartir el próximo mes de **junio**. Entre ellos, varios son específicos para el profesional del taller de carrocería y pintura cuyo calendario es el siguiente: 4 y 5 de junio: Técnicas de Reparación de Camiones Siniestrados; 8 y 9: Sustitución y Reparación de Lunas; 10 al 12: Bancadas; 10 y 11: Pequeñas Reparaciones de Chapa mediante el Sistema de Varillas; 15 y 16: Técnicas de Reparación de Motocicletas Siniestradas; del 15 al 19: Técnicas de Aerografía (Nivel avanzado); del 22 al 25: Procesos de Pintura de Acabado (Pintura 2) y del 22 al 25: Procesos y Técnicas de Reparación de Carrocerías.

[www.centro-zaragoza.com](http://www.centro-zaragoza.com)

**Mutua Madrileña** ha subido el precio de los materiales de pintura. La aseguradora repercutirá el 50% de incremento que quedó pendiente, es decir, el 5,5% de incremento en el precio del material de pintura que pagaba antes de la subida del 1 de octubre de 2008. Consecuencia de la actitud receptiva de Mutua Madrileña a los argumentos de **ASETRA** (Asociación de Talleres de Madrid) fue la voluntad de la aseguradora de realizar, desde el 1 de octubre de 2008, importantes avances en relación con los precios de los materiales de pintura y a la par, consensuar criterios de tasación en determinadas operaciones de pintura. En febrero de 2008, Mutua Madrileña practicó una subida del 4,2% en los materiales de pintura, con lo que en el ejercicio 2008, el incremento acumulado de esta partida se aproxima al 9,7%, a lo que hay que sumar la subida del 1,4% correspondiente al IPC, efectuada en enero de 2009.

[www.asetramadrid.org](http://www.asetramadrid.org)

## Aceleramos el secado



DESDE LA CHAPA DESNUDA AL BARNIZ, SOLUCIONES EFICACES.

En Ixell, con nuestra línea de pintura Oxelia, hemos conseguido reducir considerablemente los tiempos de aplicación y secado. Una prueba más de nuestro esfuerzo por ofrecer los productos y los servicios más innovadores, incrementando la rentabilidad y satisfaciendo las necesidades de los clientes más exigentes.

# Decoración de una lona

## 2ª PARTE

*Una de las superficies que nos ofrece un perfecto lienzo para trabajar aerográficamente son las lonas de PVC, bien para rotulaciones en pancartas o para la decoración de una lona montada en un vehículo industrial. En esta segunda parte veremos como decoramos en el perfecto lienzo que nos proporciona la lona del camión un bodegón de ajos.*

Jose Carlos Velasco

Como vimos en la primera parte, el dibujo de los ajos ya está sectorizado; ahora solo lo tenemos que sacar cortado en el plotter al tamaño que irá decorado en la lona.

El plotter cortará por todas las líneas que hemos dibujado: **Fig N° 22**. Cortada la máscara, colocamos una película de papel transportador para poder llevar a la lona el dibujo, sin que se descoloquen todas las piezas que configuran los ajos: **Fig N° 23**. Una vez colocada la máscara de los ajos, retiramos la película transportadora; a partir de este momento comenzaremos a pintar.

Este dibujo lo hemos pensado para ir quitando un trozo de máscara, pintar, quitar el siguiente, pintar, y así sucesivamente, hasta dejar definidos los ajos; la cuestión es saber dónde empezar y los siguientes pasos a seguir.

Comenzaremos pintando el ajo que aparece más al fondo y así sucesivamente; al tener toda la ilustración unos tonos parecidos, prácticamente no tendremos que reutilizar las máscaras para tapar la zona pintada anteriormente, es un trabajo de ir marcando los rasgos principales, y el resto, definir con el aerógrafo a mano alzada.

Como dijimos anteriormente, comenzamos por el ajo que se encuentra más al fondo y lo primero que hacemos es retirar las máscaras que lo componen: **Fig N° 24**. Retiradas las máscaras, aplicamos con el aerógrafo un tono crema degradando hacia la parte mas oscura, en un tono ocre: **Fig N° 25**. Aplicado el fondo, cogemos dos de las máscaras que habíamos guardado y las volvemos a colocar en su sitio: **Fig N° 26**, dejando descubierta la parte que ya vemos oscurecida: **Fig N° 27**.

El siguiente paso será retirar la máscara de arriba y, con el aerógrafo a mano alzada, daremos los rasgos que definen el interior del corte del rabo del ajo: **Fig N° 28**.

Por último, retiramos la tercera máscara restante, y pintamos degradando y oscureciendo más en la parte de abajo, que es la que se aproxima al ajo que esta delante: **Fig N° 29**. Vemos los detalles finales conseguidos a mano alzada con el aerógrafo en **Fig N° 30**.

Pintado el ajo que aparece más al fondo, continuamos con uno de los que están al lado. Comenzamos retirando la primera máscara por la parte derecha; a continuación, con un tono

ocre rociamos justo al borde del corte de la máscara, simplemente para marcar: **Fig N° 31**. Marcada la primera vamos a por la siguiente, y repetimos la misma operación: **Fig N° 32** y así continuamos sucesivamente retirando y marcando los demás trozos: **Fig N° 33**.

Por último, completamos la definición del segundo ajo a mano alzada, dando los tonos y los rasgos que vemos en la ilustración original: **Fig N° 34**. Para el resto del dibujo los pasos son similares a lo visto hasta ahora: **Fig N° 35**; como dije anteriormente se trata de ir quitando máscaras, marcar, definir, y así uno tras otro hasta el final.

Para terminar, una sucesión de imágenes de diferentes pasos reales de la decoración:

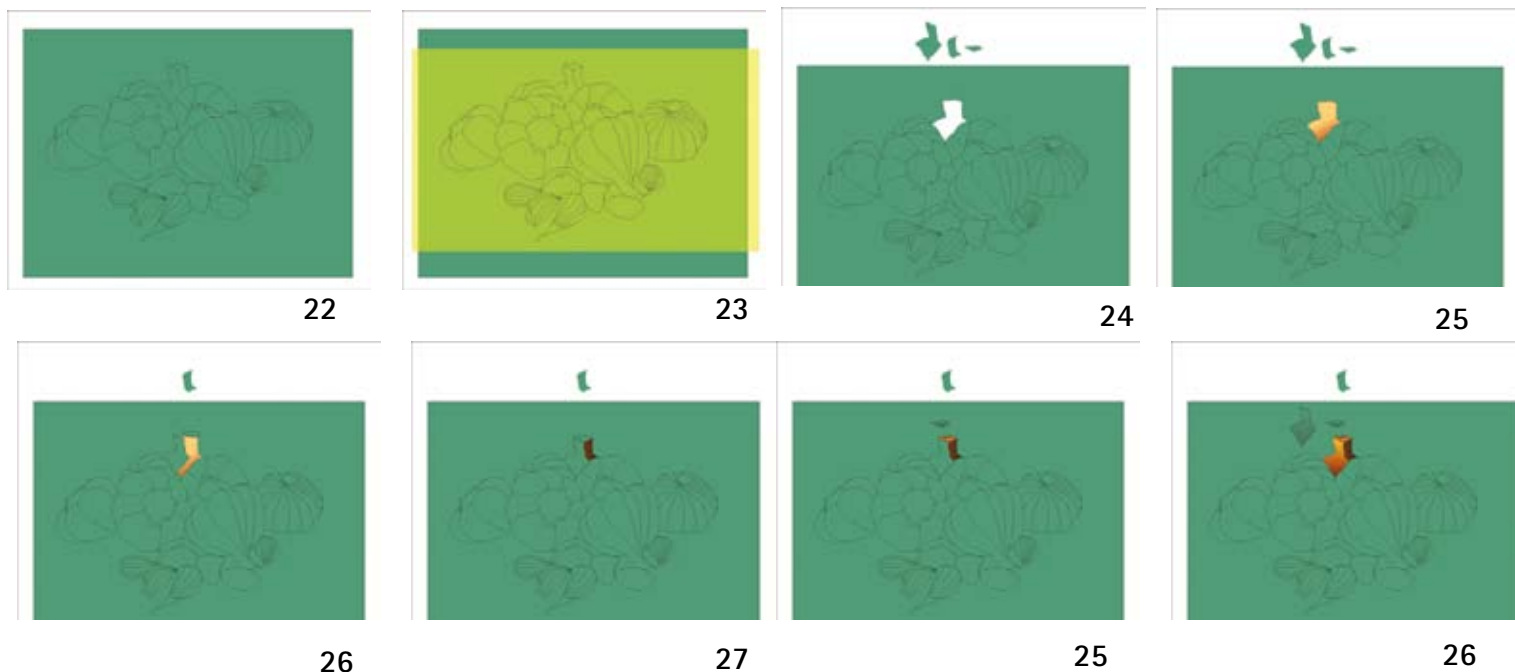
**Fig N° 36** Los ajos que hemos visto hasta ahora definidos.

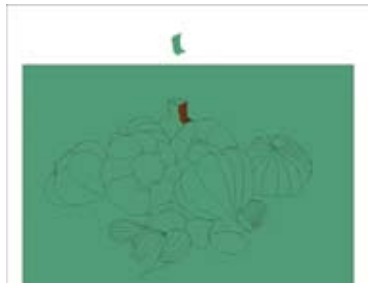
**Fig N° 37** Trabajando a mano alzada para conseguir la textura idónea.

**Fig N° 38** Detallando.

**Fig N° 39** El trabajo finalizado.

**Fig N° 40** Vista del camión decorado, como podemos observar hemos aplicado con exactitud el diseño que vimos en la primera parte.





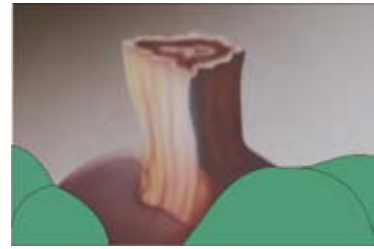
27



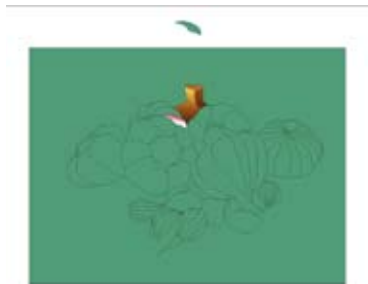
28



29



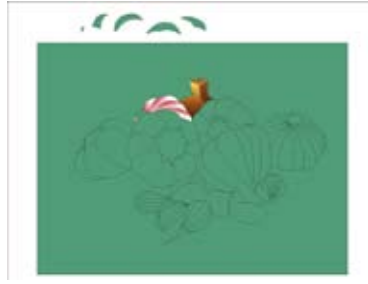
30



31



32



33



34



35



36



37



38



39



40

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

**Velasco**  
Creación

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



[www.velascocreacion.spaces.live.com](http://www.velascocreacion.spaces.live.com)

**ENTREVISTA A LUIS MAYORGA, JEFE DEL DEPARTAMENTO DE ORGANIZACIÓN DE CURSOS Y PUBLICACIONES DE CESVIMAP**

# CLÁSICO ACTUAL

*Un manual revolucionario, con una década de edad y todo un referente en la literatura técnica del sector de carrocería y pintura, ha sido actualizado este año. Charlamos sobre esta nueva edición con su responsable.*

El libro Manual de Pintado de Automóviles de CESVIMAP es un clásico de la literatura técnica de los profesionales de carrocería y pintura; ¿podría situar este hecho apoyándose en cifras?

**Luis Mayorga:** La verdad es que, hace diez años, el libro Manual de Pintado de Automóviles supuso toda una revolución en el sector, fue la llegada de un completo manual de referencia actualizado y cercano, con imágenes del mercado doméstico, por ejemplo. Hasta ese momento los profesionales no habían sospechado que podían tener acceso a algo parecido y los más de 14.000 ejemplares vendidos no son más que el reflejo de esa necesidad que CESVIMAP ha satisfecho y que forma parte de nuestra visión como empresa, la de divulgar nuestro conocimiento.

La primera edición data de 1999; tras diez años, se han decidido a reeditarlo; a la vista de los contenidos, ¿más para añadir que para eliminar?

Fundamentalmente para actualizar; diez años en un ambiente tecnológico, es mucho tiempo y la aparición de nuevos procesos, nuevos equipos, herramientas y materiales, en definitiva, nuevas tecnologías, entre otras cosas para adaptarse a las normativas europeas referentes a los compuestos orgánicos volátiles, demandaban por nuestra parte una profunda revisión y ampliación de los contenidos del manual.

Por otro lado, los 25 años de trabajo de investigación de CESVIMAP nos han permitido conocer a fabricantes e importadores de pintura, equipos, herramientas e instalaciones, no sólo de España sino de gran parte de Europa y América, cuyas informaciones y conocimientos también se han incorporado en esta actualización. Todo ello nos ha llevado a la creación de una obra completamente nueva: el libro de Pintado de Automóviles.

El aspecto gráfico es uno de los valores añadidos más relevantes de la reedición, que ha ganado en claridad y color ¿cuáles fueron los retos que se plantearon a la hora de la modernización del aspecto?

El aspecto actual no es más que el reflejo de nuestra ambición de que el lector acceda a una mejor visualización de la información. También hemos buscado que las fotografías que incluyese el libro reprodujeran procesos realizados en CESVIMAP en los cuales, además, se empleasen los diversos equipos y productos actuales y que están en nuestras instalaciones, gracias a la colaboración de las principales empresas del sector.

¿Qué papel ha jugado su doble experiencia como investigadores y formadores en la presente reedición?

Considero que la estructura departamental de CESVIMAP en la que el que investiga al mismo tiempo divulga, es una de las claves de nuestro éxito. Hemos creado grupos mixtos de trabajo, formado por las áreas de pintura de motocicletas, de vehículos industriales, de carrocería, de ingeniería, multimedia, de edición (*off line*)..., en los cuales intervenían tanto ingenieros como expertos en comunicación y personal de taller. Este libro no es más que el reflejo de la pasión por su trabajo de todas estas personas.

En diez años, el mundo de la información y la documentación ha cambiado en cuanto a inmediatez y profusión, ¿cuál es la aportación fundamental de CESVIMAP, para el profesional que se maneja en un mundo más abierto en documentación con las TICs?

Es cierto, las TICs han irrumpido con fuerza, y CESVIMAP desde hace más de 7 años las ha incorporado, resultado de su innovación incremental: ahí están el Aula Virtual CESVIMAP y el centro técnico de documentación

web CESVITECA, para acceder a la formación e información superando las barreras espacio-temporales. Pero una obra de consulta y referencia, como es el libro Pintado de Automoción, demanda el formato de edición *off line*. Considero que unas tecnologías complementan y completan a las anteriores y cada proyecto tiene su respuesta con la aplicación de la opción más conveniente.

¿Desea añadir algo más?

Solamente decir que conocer, experimentar y compartir es nuestra tarea y algo que realmente nos apasiona, y con la creación del libro de Pintado de Automóviles es precisamente lo que hemos hecho. Seguiremos, por tanto, atentos al mercado y al mundo de la reparación para poner en sus manos nuestro saber. Ahí siempre nos encontrarán. ◀



**Nexa Autocolor**

# Una dimensión más avanzada en color

Con más de ochenta años de experiencia en colorimetría y una gama global de herramientas y servicios de color, no es extraño que los talleres y fabricantes líderes en el mundo elijan trabajar con Nexa Autocolor para crear una nueva dimensión en colorimetría.

Para más información: [autocolorspain@ppg.com](mailto:autocolorspain@ppg.com)  
o visite [www.nexaautocolor.com](http://www.nexaautocolor.com)

## Pintura

*En el repintado de automóviles se busca un compromiso entre la rapidez, la calidad de acabado y el ahorro de materiales.*

*En ocasiones, según el vehículo a reparar y la exigencia del cliente, se pueden aplicar procesos rápidos de pintado, como el húmedo sobre húmedo, con los que se consigue un ahorro en materiales y mano de obra, con una buena calidad de acabado.*

# Procesos de pintado húmedo sobre húmedo

Se denomina proceso húmedo sobre húmedo (h/h) a aquel en el que se aplica un producto sobre otro, tras la evaporación de sus disolventes, sin necesidad de endurecer ni lijar el que se ha aplicado primero. Esta técnica es la más común en el repintado de vehículos industriales, en los que se persigue rapidez a costa de un acabado menos exigente. No obstante, hay ocasiones en las que también puede ser utilizada para el repintado de turismos.

Durante la reparación, se pretende conseguir uniformidad en la superficie de trabajo para obtener una calidad de acabado aceptable. La uniformidad se logra, principalmente, mediante el lijado del aparejo. En los procesos húmedo sobre húmedo, la inexistencia de esta operación se sustituye con una excelente preparación del sustrato, aplicando el producto específico de húmedo sobre húmedo de forma homogénea sobre la superficie a pintar. Es importante realizar este paso con sumo cuidado, pues sobre este producto se aplicará directamente la pintura de acabado.

### Ventajas e inconvenientes

#### VENTAJAS

La ventaja fundamental de este proceso es el ahorro de tiempo, al no ser necesaria la realización de las siguientes operaciones, que sí se llevan a cabo en un proceso normal de pintado:

- Enmascarado: Se realizará un único enmascarado, minucioso, antes de la aplicación del aparejo. Este servirá también para la aplicación de la pintura de acabado.
- Lijado del aparejo.
- Limpieza y desengrasado tras el lijado.
- Ingreso y salida del vehículo de la cabina, ya que no se va a secar el aparejo.

Por otra parte, y puesto que los productos húmedo sobre húmedo no necesitan ser curados, se obtiene también un ahorro del tiempo y de la energía necesarios para el secado de los aparejos lijables.

Además del ahorro que se consigue en mano de obra, se reduce el consumo de materiales. Así, se evita la utilización de algunas herramientas y consumibles, como el papel y los útiles de enmascarar, discos abrasivos para el lijado y disolvente de limpieza.

#### INCONVENIENTES

El proceso h/h requiere una excelente preparación del sustrato antes de aplicar el aparejo húmedo sobre húmedo. Además, el aspecto del acabado no es tan fino como el de un proceso de pintado con lijado de aparejo.

*Aplicación de color sobre el aparejo*



*Enmascarado previo al aparejado*



### CUÁNDO UTILIZAR EL PROCESO H/H

Ya que el aspecto visual del acabado h/h no presenta la calidad del proceso lijable, el taller elegirá esta técnica en función de la edad del vehículo, de la calidad de la reparación demandada y del estado del repuesto.

En los vehículos más nuevos, que necesitan un acabado de calidad para que la reparación no destaque, el proceso húmedo sobre húmedo no es recomendable, a menos que se sustituyan piezas completas o se trabaje sobre la reparación de zonas muy pequeñas, en las que se ha igualado la superficie con gran efectividad.

En vehículos con determinada edad, sobre todo si no muestran un buen estado general, la utilización del proceso húmedo sobre húmedo será la mejor opción, tanto por rentabilidad como porque la reparación no destaque demasiado sobre el resto.

Así, el proceso h/h se puede utilizar sobre piezas nuevas de chapa y plástico, con alguna pequeña reparación y en zonas no muy vistosas, ya que, debido a su poco espesor de película, no se podría ni igualar ni corregir grandes deformaciones, marcas de lija, rechupados, etc.



*Mateado de pieza nueva en proceso h/h*

Tabla comparativa del proceso de pintado			
Proceso lijable		Proceso húmedo sobre húmedo	
Paneles nuevos	Paneles reparados	Paneles nuevos	Paneles reparados
Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado
	Lijado de bordes		Lijado de bordes
	Limpeza y desengrasado		Limpeza y desengrasado
	Enmasillado		Enmasillado
	Lijado de masilla		Lijado de masilla
Mateado de cataforesis	Mateado del resto de la pieza	Mateado de cataforesis	Mateado del resto de la pieza
Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado
Enmascarado	Enmascarado	Enmascarado	Enmascarado
		<i>Limpeza final</i>	<i>Limpeza final</i>
<i>Imprimado de zonas de la chapa descubierta</i>	<i>Imprimado de zonas de la chapa descubierta</i>	<i>Imprimado de zonas de la chapa descubierta</i>	<i>Imprimado de zonas de la chapa descubierta</i>
Aparejo	Aparejo	Aparejo h/h	Aparejo h/h
Lijado del aparejo	Lijado del aparejo		
Limpeza y desengrasado	Limpeza y desengrasado		
Enmascarado	Enmascarado		
Limpeza final	Limpeza final		
Acabado monocapa o bicapa	Acabado monocapa o bicapa	Acabado monocapa o bicapa	Acabado monocapa o bicapa

*Nota: En cursiva, los pasos que difieren entre los procesos lijables y h/h*

### Productos húmedo sobre húmedo

Los productos húmedo sobre húmedo desarrollados por los fabricantes de pintura son principalmente aparejos de naturaleza acrílica de dos componentes, aunque también disponen de imprimaciones aparejo de naturaleza epoxi, que pueden ser utilizados en versión húmedo sobre húmedo o lijable.

Los espesores que se alcanzan con estos tipos de aparejos se encuentran en torno a las 40 micras, frente a las más de 100 micras que se logran con los aparejos lijables. La aplicación del aparejo en el proceso h/h se realiza normalmente en varias pasadas, siendo muy importante respetar los tiempos de evaporación de disolventes entre manos y antes de aplicar el acabado. Una vez aplicado el aparejo húmedo sobre húmedo, se dispone de un tiempo limitado hasta la aplicación del color. Este tiempo varía se-



*Aparejos húmedo sobre húmedo*

gún los fabricantes. Pasado éste, se deberá lijar el aparejo como en un proceso tradicional de pintado. Todos los fabricantes de pintura disponen de uno o varios aparejos para este proceso. Unos utilizan aparejos multifuncionales, en los que simplemente varía la relación de mezcla; otros han desarrollado aparejos específicos. Con el fin de mejorar la cobertura, algunos fabricantes basan sus apare-



*Tintado del aparejo húmedo sobre húmedo*

jos en una escala de grises. Otros le añaden color a la mezcla del aparejo para conseguir una versión teñida. Algunos fabricantes recomiendan añadir barniz para conseguir que el aparejo estire adecuadamente y que la aplicación quede lo más fina posible, ya que no se va a lijar. De este modo, además, no queda completamente mate, sino que se obtiene un ligero satinado, que favorece a la pintura de acabados.

### Recomendaciones

En los procesos h/h se debe preparar con cuidado la superficie, desde el principio, y utilizar un pico de fluido igual o parecido al de los acabados. Así, se obtiene una buena extensibilidad del aparejo, evitando una película de pintura de acabado muy rugosa o con piel de naranja.

Respetar muy bien los tiempos de evaporación entre manos, principalmente el último antes de aplicar color, permite que los disolventes se liberen completamente y limita la absorción durante el acabado final. Así, se evitan rechupados, marcas de lija, pérdidas de brillo, etc.

*Un negocio creado de la nada, a principios de los 90 y que, superando dificultades profesionales y personales, se ha instalado como taller de referencia de la práctica totalidad de vehículos que repara, clientes de toda la vida, incorporando al resto de miembros de la familia al personal en activo.*



## TALLERES QUINI, CONSOLIDAN SU NUEVO TALLER: TALLERES QUINI II EL TESÓN DE UNA FAMILIA

Joaquín Sierra Taborga es el patriarca de la familia Sierra Isabel, el corazón de Talleres Quini que inauguró el verano pasado una nueva instalación para el desarrollo del negocio de reparación en la zona sur de Madrid.

### Los inicios

El taller fue inaugurado por el hijo mayor de Joaquín Sierra, Joaquín Sierra Isabel, junto a su madre, M<sup>a</sup> Soledad Isabel Pérez. Joaquín hijo quería llevar adelante un negocio propio y se decantó por la reparación; con gran esfuerzo, puso en orden de marcha **Talleres Quini**, una nave de 120 m<sup>2</sup> dedicada a la chapa y pintura y que en la época elegía como proveedor a Valentine.

Pero, pocos meses después, un triste accidente de circulación se gaba su carrera; sus padres estuvieron a punto de cerrar el negocio que, por si fuera poco, veía como la quiebra de unas compañías aseguradoras (UNESA y Apolo) perjudicaban muchísimo la economía del taller.

### Piña familiar

Finalmente, se decidió seguir adelante, incorporándose al negocio Manolo Sierra, que estaba estudiando y decidió cambiar su profesión, apoyando a sus padres.

A los seis años de andadura del negocio, que empezaba a prosperar, se abrió una nave adyacente de 120 m<sup>2</sup>, y tres años después, otra nave de 80 m<sup>2</sup> más, interconectada a las primeras, que se destinó al sector de la mecánica. Con estas aperturas, y las incorporaciones de dos hijos más, Francisco Miguel y Javier, el negocio se fue afianzando hasta que, el 4 de septiembre de 2008, se inauguraba **Talleres Quini II**. Una inauguración a la que la familia Sierra Isabel convocó a 200 personas (péritos, clientes, talleres de la zona, personal de la empresa y del distribuidor) a una fiesta con todos sus elementos: refrigerios, música, etc.

Lo que no estaba en el guión fue el susto de la familia, ya que una de las pequeñas de Manolo sufrió un accidente que obligó a su padre a abandonar la reunión para ingresarla en la UVI, de donde, afortunadamente, salió días después.

### Talleres Quini II y MaxMeyer

Los dos talleres trabajan como clientes exclusivos de **MaxMeyer**, siendo su proveedor **Pinesauto Suministros**, el distribuidor ubicado en Alcorcón y junto a quien han creado un tandem de compromiso mutuo, formación, asesoramiento y calidad en la oferta.

Cuentan en la actualidad con 10 profesionales en activo, y una media de vehículos reparados de unos 160 unidades al mes, que (cuando el segundo taller pueda rendir al máximo, algo que aún no es posible dado el entorno económico actual) quieren duplicar.

Presumen de que el 80-85% de sus clientes son usuarios fidelizados (el primero al que atendieron en el primer taller, Antonio Vizcaíno, se cuenta todavía en ese grupo), y tienen acuerdos con compañías de seguros como Mútua Madrileña, Pelayo, Reale, MMT además de trabajar para otras, del calado de MAPFRE, para quienes está considerado como un



taller ejemplar por su calidad, servicio, compromiso y aprendizaje continuos.

La nueva nave cuenta con 300m<sup>2</sup> de taller, trabaja con los productos AquaMax Extra, Duralit Extra y gama de bajo VOC, desde 2003.

El compromiso de la directiva, la familia Sierra Isabel, sigue siendo la de calidad y servicio total al cliente ◀

## PISTOLAS DE REPINTADO DE CARROCERÍA

# Blanco seguro

*Las herramientas del pintor, por excelencia son las pistolas para el repintado. Las nuevas tecnologías de pintura han supuesto una evolución en su fabricación, mejorando sus prestaciones, que le facilitan la vida al pintor.*

Sean fondos, bases o lacas, sean al agua o tecnologías convencionales, los productos para repintado deben ser aplicados con herramientas adecuadas si queremos que no peligre la rentabilidad del taller. Y ahora, con estos tiempos, el profesional reparador no puede, menos que nunca, permitirse perder dinero.

### Un uso adecuado

No hacerlo puede suponer estar en inferioridad de condiciones respecto a los competidores que sí las empleen. Y, además, sigue estando en juego la cuestión medioambiental: menos niebla, menos residuos.

En la actualidad, la oferta de las marcas presentes en nuestro país es tan variada que, sin que quepa la menor duda, el profesional encontrará aquella pistola adecuada a sus necesidades profesionales y disponibilidades económicas, para poder revertir todo ese esfuerzo en un trabajo impecable.

### El mercado

Los actores del mercado aprecian la problemática coyuntural como otros sectores, aunque en algunos casos, hay quien nos dice que otros nichos del taller sufren más que el de carrocería pero otros consideran que es un sector muy vulnerable que se ve arrastrado por la industria del automóvil, además, exceptuando algunos concesionarios, económicamente los talleres de chapa y pintura están teniendo muchas dificultades de tesorería. Como handicaps, mencionan la falta de profesionalidad, aunque reconocen que va cambiando; consideran importante que el dueño de un taller tenga mentalidad de empresario y piense siempre en la rentabilidad de su negocio, que no es perder el tiempo en buscar la cinta o el papel de enmascarar mas económico sino que está en invertir en forma-

ción a sus empleados para que cumplan los objetivos de rentabilidad, en medios técnicos para ahorrar mano de obra, en sistemas de aplicación para minimizar los costes. Este grupo de clientes cada vez son más exigentes aunque es un factor fundamental para los fabricantes de producto. También se menciona la falta de preparación por parte de los talleres. Es decir, instalaciones incorrectas o inadecuadas en cuanto al aire comprimido, ya que el consumo de aire de las pistolas HVLP es más elevado que las convencionales, con lo cual, la falta de aire comprimido hace que no se consiga la calidad de acabados deseados por el cliente, o la falta de preparación de los operarios ya que con estas pistolas, la distancia de trabajo es más corta que las convencionales y, los profesionales, no están acostumbrados a trabajar tan cerca. Como ventajas, nos han hablado de que, en una situación de bonanza, la venta es relativamente fácil y de resultados inmediatos, si el usuario vislumbra buenas perspectivas no tiene inconveniente en dotarse de las mejores herramientas.

El mercado de carrocería en España, según algunos expertos encuestados, está en pleno proceso de profesionalización: del taller familiar tan habitual hace unos años se ha pasado ya a un taller mucho más profesional y con un rendimiento muy superior. En épocas como la actual, el estudio de costes se hace imprescindible para que la rentabilidad sea la adecuada y detalles como el tipo de pistola que se utiliza puede reducir mucho los tiempos muertos en limpieza de equipos y también en recambios y consumibles.

### Qué hay en el mercado

Este reportaje le ofrece una panorámica de las compañías y productos más relevantes.

## AEROMETAL

Aerometal dispone de una gama de unos 140 modelos de pistolas para todos los procesos de pintado en diversos sectores, máquinas lavadoras de pistolas, lavadoras de piezas, recicladores, chafa botes, equipos airless, equipos mixtos, etc. Ha lanzado muy recientemente 2 nuevas pistolas destinadas para el segmento de la reparación en carrocería. Esta nueva ge-

neración de pistolas **VICTORIA Car Refinishing** se han diseñado en estrecha colaboración con diversos fabricantes de pinturas así como probado en aplicaciones reales en los diferentes talleres que dispone **AEROMETAL** como banco de pruebas para el desarrollo de sus productos: **VICTORIA 2015 ECO&T 03 CLEAR**, nuevo modelo para la aplicación de barnices de última generación con bajo contenido en VOC y alto sólidos. El sistema ECO&T (híbrido) permite una transferencia de producto muy elevada obteniendo un acabado profesional. El funcionamiento de esta pistola es de muy fácil manejo debido a la forma de su abanico que permite trabajar muy cerca como si se tratase de una HVLP y manteniéndolo de considerables dimensiones, como lejos tipo aplicación convencional ya que pulveriza el producto muy fino. **VICTORIA 2015 ECO&T2 BASE**, nuevo modelo **VICTORIA** para la aplicación de bases bicapa al agua. Destacaríamos su patrón de abanico de generosas dimensiones con una atomización muy fina y llegando al soporte una reparación de producto muy uniforme y todo esto a

muy baja presión que ronda entre los 1,6 y 1,8 bar situándola así con una tasa de transferencia muy elevada, superior incluso a los sistemas HVLP debido a la baja presión de aire. La forma que tiene el abanico de producto tan arqueada hace que elimine completamente los típicos problemas de sombras en colores complicados y de baja cubrición y lo mas importante el manejo, ya que nos proporciona una gran seguridad durante la aplicación eliminando así las típicas cruzadas, pulverizadas, etc para asegurar las sombras, con la aplicación que recomienda el fabricante de pintura es suficiente para obtener un acabado correcto.

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

## ANEST IWATA IBÉRICA

Los fabricantes y distribuidores para España y Portugal de las marcas **Anest Iwata** y **Airgunsa** trabajan con un catálogo cuya fecha reedición es reciente: Marzo del 2009. Del repertorio en catálogo, centran el grueso de las ventas un 95% sobre 4 modelos, que son: W-400 para la aplicación de lacas; W-400WB para la aplica-





ción de bases hidrosolubles; LPH-80 para retoques; AZ-3 para imprimaciones. Se ofrecen todos los sistemas de pulverización existentes, pero el usuario se ha decantado totalmente por el sistema híbrido (llamado HIGH-TECH por Iwata) solo la pistola de retoque LPH-80 es de HVLP.

El último modelo lanzado al mercado: se trata de la pistola para aplicar bases hidrosolubles W-400VBX, esta pistola

basada en la ya conocida W-400WB, monta el último casquillo de aire desarrollado por Iwata, el VBX, este elemento proporciona un gran abanico, estrecho y de puntas recortadas, con lo que la superposición de las diversas capas es perfecta, este casquillo ya a sido plenamente aceptado por los diferentes fabricantes de pintura y el usuario final.

[www.anest-iwata.es](http://www.anest-iwata.es)

## Bossauto Import

Hace más de 7 años que vende sus productos a través de distribuidores y grupos de compra en la península, Baleares y Canarias y disponen de cinco modelos distintos con todos los pasos adecuados para cada sistema de 0.8Ø hasta 2Ø, convencionales y de alto rendimiento, este último bloque, de la marca **Walcom**: HTE (Híbrida), específica GEO\_HVLP de doble atomización con cabezal patentado para una perfecta aplicación de base agua obteniendo una atomización mucho más fina que cualquiera de las pistolas existentes en el mercado.

Han lanzado al mercado una nueva gama de pistolas denominadas *Genesi* ergonómicas y con cuerpo niquelado químicamente, la elevada eficiencia de transferencia, gran durabilidad, un fácil mantenimiento, una gran resistencia y resistentes a todo tipo de disolventes y deca-

pantes. La gama se compone de cinco modelos: *Genesi\_HTE*: ideal para realizar aplicaciones, con un elevado nivel de atomización del producto, y una eficiencia de transferencia superior al 70%. *Genesi\_GEO*: de diseño exclusivo, HVLP facilita la aplicación de la pintura base agua y permite obtener resultados homogéneos mediante un secado más rápido. *Genesi\_HVLP*: con una eficiencia de transferencia superior al 65%. *Slim\_HVLP ECOSYSTEM*: ergonómica y ligera, para cualquier tipo de fondo y con una eficiencia de transferencia superior al 80%. *Genesi\_EGO HVLP*: pistola para pequeños retoques. Ideal para reparación rápida, ágil y muy bajo consumo.

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

## HELLA/Sonne

La compañía quiere poner el acento en el sector de carrocería y en Motortec realizó la presentación oficial de su marca **Sonne**. En ella, figuran las pistolas de pintura. En su gama figuran la *Sonne Sable Aqua* que garantiza homogeneidad y uniformidad en la aplicación, obteniendo en los metalizados los mejores resultados. La *Sonne Sable Clear* consigue un importante ahorro de producto con una excelente calidad de acabado. La *Sonne Sable Imprimación* es una pistola con sistema HVLP permitiendo una gran reducción de niebla y ahorro de producto. La *Sonne Sable Retoques* es una pistola con sistema HVLP, de alto volumen de aire y baja presión, especial para retoques y difuminados. Disponen además de un *Maletín* en el que se incluye la Sonne 3010, Sonne 3020, 1 regulador de caudal, 1 llave para montaje, 2 espigas, 2 depósitos, 1 cepillo plano de limpieza y 1 cepillo helicoidal de limpieza.

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



## KRIPXE

El modelo 3200 es la mejor y más moderna pistola KRIPXE, ya que se adapta, por su nuevo sistema de boquillas de aire, a la evolución que están teniendo las pinturas del sector automoción en la actualidad. Además incorpora los mejores acabados de la gama haciéndola duradera y más ligera, así como económicamente atractiva en comparación a similares. Este modelo destaca por su alto nivel de transferencia y baja niebla, proporcionando beneficios tanto económicos como ambientales. El bajo consumo de aire se conjuga con una reducción considerable de la niebla de pulverizado consiguiendo una altísima transferencia de producto.

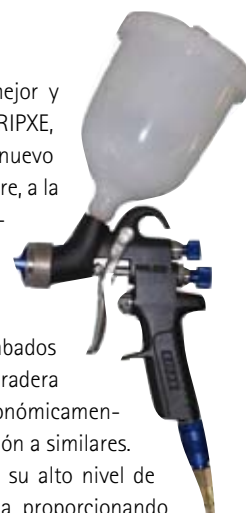
[www.kripxe.com](http://www.kripxe.com)

## MAB Industrial

Es el importador único de **DeVilbiss** en España, una marca que el pasado año celebraba el 120 aniversario, y su más reciente catálogo es de este año, en el que figuran 8 modelos, híbridos, HVLP y convencionales para industria. La estrella de la gama es la GTI Pro. Esta pistola lleva ya dos años en el mercado. La versión "BASE" está diseñada para eliminar los problemas de sombras en colores metalizados y lograr una perfecta reproducción de color. La versión "CLEAR" en cambio, proporciona una atomización ultrafina en los barnices VOC de última generación, donde es necesario pulverizar el producto para evitar excesos de carga. El resultado, menos micras y mejor resultado con un gran ahorro de producto.

El lanzamiento más reciente que completa la gama Pro para carrocerías, pensada para trabajar con las más modernas pinturas y barnices, es la SRI Pro una pistola de retoque con mango de dimensiones Standard a diferencia de la anterior SRI. Esto mejora el agarre de la pistola y junto con el nuevo gatillo de dos dedos la hace mucho más descansada y precisa que la anterior. Puede montar cabezales híbridos o HVLP y alcanza un ahorro de tiempo y producto considerable comparada con el anterior modelo.

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



## REAXI

El importador de **Sata** básicamente opera con 4 modelos: *SATAjet 3000 B HVLP* con y s/dígito (anterior denominación SATAJet 3000 HVLP) y la *SATAjet 3000 B RP con y s/dígito* (anterior denominación SATAJet 3000 RP). *SATAMinijet 3000 B HVLP* (anterior denominación SATA MiniJet 4 HVLP), *SATAjet 100 B FHVLP*, *SATAjet 100 B RP* y *SATAjet 100 B P* (aparejo o imprimación). El 60% de las ventas son de las híbridas y el 40% de las HVLP.

Los tres modelos de pistola de aparejo, tanto la *SATAjet 100 B HVLP*, la *SATAjet 100 BR P* (la estrella de la gama, de última generación con la que se consigue un alto índice de transferencia del producto al soporte con una finísima atomización y un sistema de aplicación que se adapta perfectamente a los sistemas de pintura tradicionales) y la *SATAjet 100 BP*, tienen un alto nivel de venta, con lo cual, la aceptación es buena debido a la poca niebla que producen. Por otro lado están la pistola *SATAjet 3000 HVLP* y *RP* (con y sin dígito). Los modelos digitales son los más conocidos y los que actualmente marcan la diferencia y la tendencia a seguir ya que su alto índice de transferencia y facilidad en el manejo hacen que sean indispensables en los talleres de alta calidad de pintado del automóvil. Además de estos modelos también está la *SATAMinijet 3000 B HVLP* que goza de muy buena aceptación que, en su particular campo de trabajo, consigue unos acabados de máxima calidad y mínimo consumo de producto, ajustando los difuminados hasta conseguir la mejor igualación del color. También tenemos en nuestro catálogo las pistolas para el pintado de grandes superficies como autocares, camiones y para la industria en general. La *SATAjet 1000K*, siendo una pistola pequeña y manejable para adaptar a bombas de membrana, calderines o instalaciones



de aprovisionamiento de pintura para conseguir una muy buena transferencia de material a la pieza y, así, conseguir un buen ahorro de producto.

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

## SAGOLA

Aunque en el catálogo del fabricante español, al tocar más sectores, se pueden ver muchas más pistolas, realmente, en la carrocería el número de pistolas se compone de 5 modelos, teniendo en cuenta sus variables de pasos y sistemas HVLP y EPA (o también denominadas Híbridas), además de las convencionales, aunque, como ellos mismos afirman, en estas últimas cada vez hay que ir pensando menos, por ley. El modelo estrella alto de gama es la *4400 G XTREME* con versiones tanto en HVLP como en EPA; ocurre lo mismo en el modelo *3300G*, la *MINIXTREME* se monta en HVLP y en el caso de la pistola *4100* lo más habitual es en convencional. Entre sus características figuran: cuerpo de aluminio forjado anodinado de alta resistencia en color titanio, nuevas boquillas de aluminio para HS y agua, regulador de producto numerado, lector de presión digital, prensaestopas de aire automático de una sola pieza, gatillo ergonómico y regulador de caudal de aire de alta precisión.

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



## Spanesi Internacional

La compañía fabricante dispone de una gama de pistolas de acabados, fondos, masillas y retoques, además de 5 modelos para pintura, en tecnología HVLP e híbridas. La última pistola lanzada al mercado es la *DA2000GR*, una pistola de acabados HVLP con patente en su boquilla de doble atomización. Como modelo es-

trella de la gama, la *HP2000GR*, una pistola híbrida para aplicaciones de pintura de base disolvente y base agua.

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



## TOOLTECHNIC SYSTEMS/ SCHNEIDER

Las pistolas no son propiamente su producto estrella, pero como especialistas fabricantes de soluciones de aire comprimido, las mantienen en su catálogo, editado en enero de este año. Destacan, de sus 12 modelos, las *FSP-FP-HTE* (con depósito superior), *FSP-FP-HTE WB* (con depósitos intercambiables) y *FSP-FP-HTE-MA* (para depósitos de material) para capa de fondo e imprimación, y *FSP-W 400* (con depósito superior) y *FSP-W 200* (para depósitos de material) para cobertura y barniz.

[www.schneider-airsystems.es](http://www.schneider-airsystems.es)



## POSVENTA DE BUJÍAS DE ENCENDIDO Y DE INCANDESCENCIA TENDENCIA SOSTENIDA

Los talleres de reparación comentan que montan cada vez más calentadores diésel y menos bujías de encendido como consecuencia de que el parque de gasóleo cada vez es más numeroso.

El ejercicio 2008 ha traído pocos cambios a este mercado, que continúa viendo como las ventas de calentadores funcionan mucho mejor que las de bujías de encendido como consecuencia del auge del parque de gasóleo. Combinando ambas tendencias, el resultado es un mercado estable, en línea con los años anteriores.

La mayoría de proveedores de **bujías de encendido y de incandescencia** para la posventa coincide en el diagnóstico: en 2008 se ha mantenido la tendencia de los años anteriores. Así lo explica un fabricante de referencia: "El mercado sigue la misma tendencia de años anteriores, dónde decrece lentamente el potencial de venta de las bujías y crece el de calentadores. Los fabricantes de automóviles cada vez requieren componentes de mayor calidad y de mayor duración, por lo que la vida útil de bujías y calentadores se alarga cada vez más en el tiempo. Aún así, el aumento del parque diésel durante los últimos años en España avala un marcado crecimiento de su potencial".

### El contexto económico actual

A la hora de analizar cómo la actual situación de recesión económica está influyendo en este mercado posventa, existen más divergencias. Algunos consideran que el estancamiento de las ventas de vehículos nuevos beneficia al *aftermarket* de las bujías. Uno de ellos afirma: "Si bien las matriculaciones han descendido, esto no afecta todavía al mercado libre de recambios. Entendemos que el calen-

tador diésel, como tantos otros repuestos, verá aumentar sus ventas en los próximos años precisamente como consecuencia del menor número de matriculaciones de vehículos nuevos, lo que está motivando la prolongación de la vida útil de los vehículos existentes. Estos vehículos cada vez acudirán más al taller y consumirán todo tipo de repuestos". Otros opinan lo contrario: "La crisis, que está en boca de todos, retarda la visita del cliente final al taller e invita los recambistas a reducir sus stocks, lo que no ayuda a la venta de bujías y calentadores. Es cierto que la venta de coches ha bajado y que este hecho puede significar más negocio para el mercado de posventa, pero no será algo que notaremos este año ni en el corto plazo". Unos terceros, se acogen a una postura intermedia, es decir, consideran que en el momento actual la crisis en la venta de coches puede beneficiar al mercado posventa pero, a la larga, le perjudicará. Así, lo explica un importante importador de bujías: "Creemos que la situación se mantiene gracias a que la gente no está vendiendo su coche usado y lo está llevando al taller a reparar. No obstante, esta situación es arriesgada en el largo plazo ya que no hay una entrada significativa de coches nuevos al parque. El reto está en vencer el bache económico lo antes posible para que el mercado de coches vuelva a la normalidad".

### MERCADO, MARCAS, VENTAS, OFERTA...

Por lo que respecta a las marcas más vendidas, tampoco ha habido cambios en relación a años anteriores, siguen marcando la pauta **NGK, Bosch, Champion, Beru y Valeo**.

A continuación, les ofrecemos un breve repaso a lo que ofrecen algunos de los proveedores más destacados de este mercado posventa:

### Auto JC

Collado Villalba (Madrid). Es el importador y distribuidor en exclusiva para toda España de los calentadores diésel de las marcas **Sureglo** y **Lucas**. Con la primera de ellas opera ya con el catálogo 2009 que está en versión CD y pronto llegará la edición de papel. Éste, recopila 350 referencias con las que satisface las necesidades de prácticamente la totalidad del parque diésel de turismos y vehículos comerciales ligeros. Las últimas referencias introducidas tienen como destino principal los todoterrenos y

los motores de última generación de los turismos más nuevos. Esta marca subraya que lo mejor de su gama de calentadores es su relación calidad-precio. Por lo que respecta a la gama Lucas, esta marca vuelve a estar en pleno auge tras unos años de ausencia en el mercado. La oferta disponible supera las 2.000 aplicaciones lo que garantiza la cobertura del parque y la calidad es su punto fuerte ya estos calentadores están fabricados con materias primas de primera calidad y están sometidos a rigurosos controles de calidad.

## Auto JC



Auto JC es el distribuidor en exclusiva para España de los calentadores diésel de la mítica marca Lucas.

## Bermi

Barcelona. Almacén en Sant Feliu de Codines (Barcelona). Es la firma importadora y distribuidora de las bujías de encendido **Wega** y los calentadores diésel **ET1** y **Genesis**. Con estas tres marcas propone una versátil oferta al mercado de reposición de bujías de encendido e incandescencia, prueba de ello es que cubre las demandas del 90% del parque circulante de nuestro país. Esta elevada cobertura la consigue con pocas referencias, la gama de bujías de encendido Wega suma treinta mientras que son unos 250 los calentadores de gasóleo a disposición del mercado. El último catálogo lanzado es el de calentadores diésel 2009 mientras que, a nivel de producto, las últimas novedades son las bujías de encendido de tres electrodos y los calentadores de doble espiral.

## Beycounion

Barcelona. Delegación en Borox (Toledo). Desde el enero de 2008 ostenta la importación y representación de la gama de calentadores diésel del fabricante japonés **Denso**, un proveedor de compo-

mentes y sistemas de referencia a nivel mundial. Así mismo también comercializa sus bujías de encendido. Ambas líneas de producto, encendido e incandescencia, aparecen recopiladas en el catálogo 2009 que reúne 1.200 referencias en bujías de encendido y 200 en calentadores. La cobertura del parque es muy elevada, alcanza el 98% y su oferta abarca aplicaciones para turismo, motocicleta, maquinaria ligera y náutica. Entre toda esta oferta, sobresalen las bujías de encendido Iridium, muy avanzadas técnicamente para obtener un alto rendimiento, sobre todo, en materia de reducción de emisiones y de consumo de combustible. Además, la firma fabricante asegura que las Denso Iridium duran hasta tres veces más que las bujías convencionales. Comercialmente, tienen especial aceptación las bujías Iridium que se presentan en un pack de cuatro unidades ya que este formato facilita la gestión del stock de distribuidores y talleres.

## Federal-Mogul Ibérica

Barcelona. **Champion** es la marca de bujías de encendido y de incandescencia de este fabricante de origen estadounidense. Con ambas líneas proporciona una alta cobertura del parque. La última generación de bujías de encendido permiten ahorrar combustible gracias a la tecnología de electrodos de platino e iridio. En cuanto a los calentadores, también son avanzados a nivel técnico lo que les permite alcanzar los mil grados en menos de cinco segundos. Como novedad, hace pocos meses estrenaron nuevo packaging con mayor información técnica y más fácil de consultar por parte de los talleres y profesionales de la distribución. Se bene-

## Federal-Mogul Ibérica



Las bujías de encendido Champion han estrenado recientemente packaging. Champion es la marca de bujías y calentadores de Federal Mogul.

La bujía de encendido Denso Iridium es de alto rendimiento y ayuda a reducir las emisiones contaminantes. Beycounion comercializa bujías y calentadores de la marca japonesa.



## Beycounion

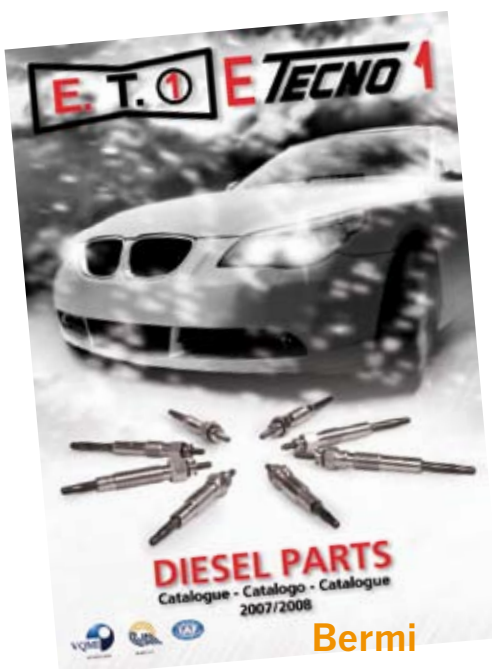
fician de estos nuevos envases la mayoría de líneas de producto, las bujías de encendido Copper Plus, Multi-Ground Electrode, Platinum, Ribbed Core Nose e Iridium y los calentadores diesel EcoMax, CeraMax, SuperMax y UltraMax.

## Gerstenmaier

Tres Cantos (Madrid). Firma distribuidora tradicional del mercado posventa de automoción, en materia de bujías propone la gama de encendido de **NGK** y los calentadores **Beru**. Esta oferta en breve se va a ver ampliada ya que, como consecuencia de su acuerdo con **Davasa** (ver pasado número 316 de MRyT correspondiente a abril) dispondrá del programa completo de **Bosch**.

## Grovisa

L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Delegaciones en Madrid, Bilbao y Murcia. Es el importador, distribuidor y representante en exclusiva de una de las marcas más importantes en el panorama internacional y un referente en primer equipo, la alemana **Beru**. Su catálogo editado en la segunda mitad de 2008 reúne 230 referencias en bujías de encendido y 247 en calentadores diésel. A pesar de que el número de referencias no es muy elevado, cubre las necesidades del 98% del parque de turismos, vehículo industrial ligero y pesa-



Portada del catálogo de bujías de incandescencia ET1, marca que llega a nuestro país de manos de Bermi.

# BERU Ultra X Titan.

## La innovación de las bujías de encendido con la fuerza de titanio.

Para más potencia de chispa, incluso bajo una presión más alta en la cámara de combustión y por ello una combustión más eficaz.

Cuanto más alta sea la presión de la cámara de combustión, mayor tiene que ser la potencia de la chispa.

Aquí la innovación de las bujías de encendido BERU Ultra X Titan fija nuevas bases: con una aleación de níquel-titanio altamente resistente a la combustión y unos electrodos de masa, contruidos inteligentemente para una mayor seguridad de encendido y para una combustión altamente eficaz. Como consecuencia se consigue un ahorro de combustible y valores menores de emisión.

**15 tipos de bujías de encendido.**  
**90% de cobertura de mercado.**  
**100% adecuado para talleres.**

El programa exitoso Ultra X se llama ahora Ultra X Titan y contiene en total 15 tipos: 6 de las bujías de encendido Ultra X acreditadas completadas por las 9 nuevas bujías de encendido que juntas constituyen la línea Ultra X Titan y ofrecen una cobertura de mercado de aproximadamente 90%

La innovadora construcción poly-V: 5 puntas de encendido se activan con chispas alternativas y garantizan una gran seguridad de encendido y, como consecuencia, una combustión con ahorro de combustible en un rendimiento de encendido constante de larga duración.



Los productos BERU están distribuidos en España por Grovisa

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

**BERU**

Perfección integrada

www.beru.com

**BARCELONA**

Botànica 141 - 143  
Pol. Ind. Gran Via Sur  
08908 - L'Hospitalet de Llobregat  
Tel.: 93 264 20 20 / 902 425 450  
Fax: 93 264 15 16  
E-mail: ventasbcn@grovisa.com

**MADRID**

Juan de Villanueva, 8  
Pol. Ind. Coslada  
28820 - Coslada  
Tel.: 91 669 45 75 / 902 425 450  
Fax: 91 669 74 43  
E-mail: ventasmad@grovisa.com

**BILBAO**

Asua-Erandio, Sector Q, Nave 10 C  
Pol. Ind. Abxa - Erandio  
48950 - Asua-Erandio  
Tel.: 94 453 90 78  
Fax: 94 453 90 77  
E-mail: bilbao@grovisa.com



# MERCADO



Grovisa

Grovisa es el importador de la marca alemana Beru. Uno de sus productos más destacados es la bujía de encendido Ultra X Titan cuya aleación de titanio es muy resistente a la combustión.



Caja de diez calentadores D-Power de NGK. La línea D-Power, con solo 51 referencias, satisface las necesidades del 99% del parque diésel.

## Magneti Marelli Aftermarket



Calentador diésel Magneti Marelli. La oferta de la marca italiana al respecto alcanza el 95% de cobertura del parque.

do, agrícola, motos, motores estacionarios y de gas, etc. Este 2009 ha lanzado la Ultra X Titan, una innovadora bujía construida en aleación de titanio altamente resistente a la combustión. Así mismo, el electrodo es de tipo Poly-V que, con cinco puntas de encendido, se activa con chispas alternativas lo que asegura una alta seguridad del encendido. La versatilidad es otro de los objetivos que se ha planteado Beru, con solo 15 referencias, las Ultra X Titan satisfacen las necesidades del 90% del parque. En bujías de incandescencia, la línea estrella son las PSG cuyas siglas significan *Pressure Sensor Glow Plug*. Éstas cuentan con un sensor de presión integrado que mide la presión en la cámara de combustión y la transmite al sistema electrónico de control del motor. Este dispositivo facilita reducir las emisiones contaminantes de los motores de gasóleo.

### Magneti Marelli Aftermarket

Llinars del Vallès (Barcelona). La división de posventa del proveedor de sistemas y componentes de origen italiano opera en el mercado de reposición español con una gama de calentadores diésel **Magneti Marelli** que destaca por su carácter compacto. Alcanza el 95% de cobertura del parque circulante europeo con pocas referencias pero variadas ya que éstas comprenden distintas variantes: de un filamento, de doble filamento, rápidas, ultrarrápidas y de largo post arranque. Fabricadas con calidad de equipo original, las bujías de incandescencia Magneti Marelli se caracterizan por su rapidez de encendido, fiabilidad, duración y por su colaboración a que el motor emita menos emisiones contaminantes.

### NGK Spark Plug Europe

Sant Just Desvern (Barcelona). La sucursal española de este fabricante de origen japonés es un referente en la posventa española, sobre todo en bujías de encendido. Bajo marca **NGK**, y a través del catálogo 2008, ofrece 1.400 referencias en bujías de encendido y 240 en calentadores diésel. Con ellas, garantiza una cobertura total del mercado ya que el número de aplicaciones asciende a 26.400 para turismos, motocicletas, motores marinos, pequeña maquinaria, etc. La línea V-line sigue siendo la más destacada en bujías de encendido, con solo 35 referencias supera el 95% de cobertura por lo que tiene una gran aceptación a nivel comercial. A nivel técnico, cuentan con el aval de que 26 de las 35 referencias son utilizadas como equipo original por varias firmas automovilísticas. Técnicamente, sin embargo, marcan la pauta las NGK Iridium (IX) con un electrodo central muy fino y unos electrodos muy resistentes que hacen de ellas unas bujías de altas prestaciones que proporcionan un menor consumo, un mejor arranque en frío, una mejor aceleración y una mayor durabilidad. Otras líneas que conforman la gama de encendido NGK son las VX de platino, las de descarga semi-superficial, las bujías con galga auxiliar o la línea estándar. Por lo que respecta a calentadores diésel, la línea estrella es la D-Power compuesta por 51 referencias de calentamiento ultrarrápido que satisfacen las necesidades del 99% del parque de gasóleo. Las últimas referencias incorporadas disfrutan de una avanzada tecnología, la AQS (un sistema avanzado de calentamiento rápido). Marcas como BMW o Grupo Volkswagen han elegido a estos calentadores para el primer equipo de varios de sus modelos.

### Radsa

El Prat de Llobregat (Barcelona). Delegaciones en Sevilla, Tenerife, Barcelona, Girona, Reus

## NGK Spark Plug Europe

(Tarragona), Tarragona, Sant Quirze del Vallès (Barcelona) y Jerez de la Frontera (Cádiz). **Bosch** es la marca principal de esta firma distribuidora en materia de bujías. Toda su oferta en encendido es Bosch y en calentadores diésel también es la principal marca aunque también ofrece algunas referencias **NGK** y **Beru**. En total, la cartera de productos Radsa incluye 900 referencias en bujías de encendido y 320 en calentadores diésel. Sus aplicaciones son los turismos, el vehículo industrial ligero y pesado, el agrícola y la náutica y la cobertura alcanzada del mercado nacional llega al 90%. Las últimas referencias incorporadas son las bujías para el BMW Serie 1. Radsa trabaja con un catálogo electrónico que actualiza periódicamente por lo que su oferta en bujías está siempre al día.

Dentro de la gama de bujías de incandescencia Bosch, las Duraterm-Chromium proporcionan las mayores prestaciones gracias a la tecnología de aleación con níquel y cromo. Disfrutan de tres años de garantía.



Robert Bosch España

# MERCADO

## Robert Bosch España

Madrid. El gigante de origen alemán propone una de las gamas más amplias y completas en bujías de encendido e incandescencia, prueba de ello es que cubren el 98% de las necesidades del mercado posventa. La oferta **Bosch** en materia de bujías de encendido se estructura en varias familias, las súper ventas Super y Super Plus y las más prestacionales Super 4. Las dos primeras sobresalen por la alta cobertura del parque que alcanzan mientras que la tercera, por sus características técnicas. Así, las Super 4 cuentan con cuatro electrodos de masa finos con un electrodo medio plateado acabado en punta, tecnología que aporta un encendido más seguro. Conviene no olvidar tampoco las bujías Silber para motocicleta. En cuanto a calentadores diésel, la línea protagonista es la nueva Duraterm-Chromium cuya aleación con níquel y cromo proporciona una alta protección contra la corrosión que se traduce en una mayor duración. Estas bujías disfrutan de tres años de garantía. Otras líneas de calentadores Bosch más asequibles son las Rapiterm y Duraterm.

Bujía de encendido Valeo. Su gama 3+1 alcanza una cobertura del parque del 99% y son bujías que duran unos 60.000 kilómetros.



## Valeo Service España

## Valeo Service España

Getafe (Madrid). Es la delegación española del fabricante francés **Valeo** que opera en el mercado posventa con la marca del mismo nombre. Dispone tanto de bujías de encendido como de incandescencia que proporcionan coberturas superiores al 90% con tan solo ochenta referencias para turismo y furgoneta. Buen ejemplo de esta versatilidad es su última novedad, la gama de bujías de encen-

dido 3+1, capaz de satisfacer las necesidades del 99% del parque. La denominación 3+1 hace referencia a la solución tecnológica que caracteriza a estas bujías: tres electrodos finos laterales adicionales al electrodo central tradicional. Esta construcción mejora la combustión y reduce las emisiones contaminantes amén de alargar la vida útil, que en las bujías de encendido 3+1 de Valeo se estima en 60.000 kilómetros.

## La bujía N° 1 en el mundo\*

NGK es equipo original en: Alfa Romeo • AMG Mercedes • Aston Martin • Audi • Bentley • BMW • Citroën • Daewoo • Daihatsu DaimlerChrysler • Ferrari • Fiat • Ford • General Motors • Honda • Hyundai • Isuzu • Jaguar • Kawasaki • Kia • Lancia • Lexus Lotus • Maserati • MCC(SMART) • Mazda • Mitsubishi • Nissan • Opel • Peugeot • Renault • Rolls-Royce • Rove • Saab • Seat Skoda • Subaru • Suzuki • Toyota • VW • Volvo \* la bujía más vendida en el mundo



www.ngk.es

## EL ALTAVOZ

### Bujías. Evolución del producto en el mercado independiente

Josep M<sup>a</sup> Freixes  
Gerente de NGK Spark Plug Europe

Es bien conocido por todo el mundo que la industria automotriz ocupa una posición de liderazgo en el desarrollo y puesta en escena de nuevas tecnologías. La preservación del medio ambiente y, consecuentemente, la reducción del consumo de combustible ha llevado a los constructores de automóviles y a los fabricantes de componentes a desarrollar los productos más exigentes. Entre los componentes que han experimentado cambios verdaderamente relevantes, se encuentran los elementos que provocan la ignición del combustible, hablamos de las bujías para motores de gasolina y de los calentadores para motores diesel. Al objeto de conseguir alcanzar los objetivos globales antes comentados, los desarrollos en los últimos años se han focalizado en conseguir una mayor durabilidad del producto y una mejor combustión de los carburantes. En el caso de las bujías, la tendencia pasó en un principio por la producción de piezas con electrodos múltiples complementándolo con los electrodos auxiliares, pasando posteriormente la evolución hacia la utilización de elementos con materiales preciosos insertados en los mismos tales como platino e iridio (bujías IX). La tecnología de las bujías V-Line, ha marcado también un hito en la historia de este producto.

Los calentadores para vehículos diesel, también han evolucionado de forma relevante para garantizar el arranque rápido de los motores y la reducción de emisiones contaminantes.

NGK como empresa líder en la producción de estos componentes, está altamente comprometida con la industria automotriz y con su posterior distribución en el mercado de recambios. Nos consta que los profesionales de la distribución, así como los especialistas de la reparación en nuestro país, también han hecho sus deberes en la elección de los productos cualitativamente reconocidos. Consecuentemente, el mercado de reposición de bujías tanto para motores diesel como de gasolina, ha experimentado una evolución cualitativa cuyos resultados son apreciables a todos los niveles, a saber: profesionales bien preparados trabajando con productos exigentemente probados y, por tanto, fiables y volúmenes de consumo que no han experimentado una evolución creciente. No obstante los niveles de eficacia y rentabilidad, son exponencialmente positivos.

Si a todo ello añadimos que entre todos los actores que componemos el mercado de posventa estamos colaborando a mejorar este fantástico planeta que nos alberga, podremos sentirnos satisfechos de un trabajo bien hecho. En NGK nos congratulamos por ello.

## DIRECTORIO WEB

<a href="http://www.adparts.com">www.adparts.com</a>	<a href="http://www.ghibaudiespanasa.es">www.ghibaudiespanasa.es</a>
<a href="http://www.adr98.com">www.adr98.com</a>	<a href="http://www.groupautounion.com">www.groupautounion.com</a>
<a href="http://www.agerauto.es">www.agerauto.es</a>	<a href="http://www.grovisa.com">www.grovisa.com</a>
<a href="http://www.aurilis.com">www.aurilis.com</a>	<a href="http://www.grunosur.com">www.grunosur.com</a>
<a href="http://www.bermi.com">www.bermi.com</a>	<a href="http://www.grupauto.com">www.grupauto.com</a>
<a href="http://www.beycounion.com">www.beycounion.com</a>	<a href="http://www.holyauto.com">www.holyauto.com</a>
<a href="http://www.cecauto.com">www.cecauto.com</a>	<a href="http://www.impormovil.es">www.impormovil.es</a>
<a href="http://www.centroholding.com">www.centroholding.com</a>	<a href="http://www.magnetimarelli-checks-tar.es">www.magnetimarelli-checks-tar.es</a>
<a href="http://www.codimo.es">www.codimo.es</a>	<a href="http://www.ngk.es">www.ngk.es</a>
<a href="http://www.distribuidoracaballero.com">www.distribuidoracaballero.com</a>	<a href="http://www.qhspain.com">www.qhspain.com</a>
<a href="http://www.fae.es">www.fae.es</a>	<a href="http://www.radsa.es">www.radsa.es</a>
<a href="http://www.federalmogul.com">www.federalmogul.com</a>	<a href="http://www.robert-bosch-espana.es">www.robert-bosch-espana.es</a>
<a href="http://www.flagmeridional.com">www.flagmeridional.com</a>	<a href="http://www.sunray.es">www.sunray.es</a>
<a href="http://www.gecorusa.com">www.gecorusa.com</a>	<a href="http://www.valeoservice.com">www.valeoservice.com</a>
<a href="http://www.gerstenmaier.es">www.gerstenmaier.es</a>	

## La información

# mryt

### más actualizada en

[www.mundorecambioy taller.com](http://www.mundorecambioy taller.com)

### ahora también en internet

[www.mundorecambioy taller.com](http://www.mundorecambioy taller.com)

Suscríbete  
a nuestros  
boletines

## NUEVA WEB

## visítala

# el dato que le faltaba al lector



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



**Primicia**  
**Peugeot**  
**Speedfight 3**

**Técnica**  
**¡Brutal!**  
**Probamos el Audi R8**



► **Con micro**/46

► **Actualidad** /54

► **Contacto** /49



**Isabel Járrega**  
**de Lexus**



**Salón de Barcelona,**  
**por los pelos**

**Toyota Yaris 1.33**  
**Optimal Drive**



EL ESPERADO RELEVO DEL CICLOMOTOR MÁS DEPORTIVO DEL MERCADO, EL PEUGEOT SPEEDFIGHT 3, SE CONVIERTE DE NUEVO EN LA REFERENCIA

El 80% de las ventas de Peugeot Motos en España corresponden al segmento de los ciclomotores, es decir, las motos de hasta 50 cm<sup>3</sup> de cilindrada. Aunque la tendencia manifestada por la marca es evolucionar la gama de producto de Peugeot hacia las cilindradas de 400 y 500 cm<sup>3</sup>, la renovación de un producto tan exitoso y referencial como el Speedfight es un acontecimiento lleno de esperanza para la marca del león.



# La tercera vía

No es para menos. El mercado del ciclomotor ha caído un 57% en España y más de un 26% en Europa en 2008 y no parece que 2009 vaya a ser mucho mejor que el año pasado. Por eso, Peugeot (y todos los constructores de motos en general) pone toda la carne en el asador al renovar cualquiera de sus modelos. El objetivo es escalar en el ranking de ventas ACEM (la Asociación Europea de Constructores de Motocicletas) desde el cuarto puesto actual hasta posiciones de honor, ocupadas hoy en día por Piaggio, Yamaha y Honda, por este orden. En el camino están, visto que en España la cuota de Peugeot ha aumentado casi un 15% en este año pasado.



El karting de Los Santos de la Humosa, un trazado sinuoso y técnico, acogió la presentación del nuevo Speedfight 3 de Peugeot.



Las versiones RS destacan por sus acabados deportivos y su atractiva estética negra y roja.

## Deporte y tecnología

La nueva Speedfight 3 no busca cambios radicales con respecto a su antecesora. De hecho, la versión 2 dio tan buenos resultados que en Peugeot buscaron más bien cambiar lo que no gustó demasiado pero mantener y potenciar los puntos fuertes del anterior modelo.

El cambio más significativo es la bifurcación de la oferta hacia dos modelos: uno refrigerado por aire, pensado para el público más básico que valora ante todo la economía de adquisición y mantenimiento, y uno refrigerado por agua (LC), que incorpora también suspensiones e instrumentación ligeramente distintas. Ambas versiones pueden adquirirse con el acabado RS que ya empieza a ser una tónica en toda la gama de motos Peugeot; éste se distingue por el color negro, los acabados mate y los detalles en rojo de la carrocería.

A nivel estético, la nueva Speedfight 3 es más angulosa y audaz que su antecesora, buscando seducir claramente a aquel público joven atraído por las motos deportivas radicales. Un aspecto técnico que influye muy claramente en la imagen de esta nueva moto es haber renunciado a la utilización de una suspensión delantera por basculante, altamente avanzada para su segmento pero un tanto frustrante para aquellos que prefieren la tradicional horquilla, en especial si su intención es instalar una más deportiva. La Speedfight 3 utiliza una horquilla invertida de 32 mm Ø.

Otro aspecto técnico con repercusiones estéticas es el espectacular conjunto frenante delantero. Un disco de 215 mm Ø de tipo *shurricane*, medio lo-



Fernando Haro, director de Peugeot Motocycles España, nos presenta las cualidades de la nueva generación Speedfight.

bulado, medio liso, junto con una pinza de doble pistón de anclaje radial pintada en rojo dan a entender claramente que se trata de una moto con ganas de *hacerlo pasar bien* a quien la pilote. En la parte trasera también hay sorpresas. El basculante, en las versiones LC, está rematado por una suspensión con botella de expansión separada (la llamada *piggy bag*) e invertida y el eje de rueda y el disco de freno están concentrados en el lado izquierdo. El escape es ahora en serpentina, lo que unido a la llanta trasera totalmente vista por el lado derecho le da un toque decididamente *racing* a la Speedfight 3.

Ciertamente, durante la presentación dinámica, desarrollada en el Circuito de Karting de Santos de la Humosa (Madrid), la Speedfight demostró que su parte ciclo está muy por encima de las prestaciones de su motor, que aún siendo de 50 cm<sup>3</sup> demostró ser ágil y voluntarioso, en especial en las versiones LC. De hecho, parece ser que no tardará



Detalles de la nueva Speedfight 3 que destilan deportividad y altas prestaciones técnicas.



en aparecer una versión de 125 del Speedfight utilizando este mismo bastidor, lo que explica las tremendas prestaciones en frenada y estabilidad con que ha sido dotada esta nueva Peugeot. La nueva Speedfight 3 está ya disponible en los concesionarios Peugeot con precios realmente sorprendentes visto el nivel de calidad y prestaciones del nuevo modelo. Las versiones refrigeradas por aire cuestan **1.999 €** y las LC refrigeradas por agua **2.299 €**. Como es habitual en la marca, habrá múltiples opciones para quien desee personalizar la moto a su gusto, aunque quizás la más rocambolesca y novedosa es la de utilizar el cofre bajo el asiento para instalar un equipo de sonido con un poderoso *subwoofer* para ser el rey de la fiesta... 

### Más información en

[www.peugeotmotos.es](http://www.peugeotmotos.es)  
[www.kartingclublossantos.com](http://www.kartingclublossantos.com)



ISABEL JÁRREGA,  
DIRECTORA GENERAL DE  
POSVENTA DE LEXUS ESPAÑA

**“Buscamos ser número uno en recomendación”**

Lexus se define como líder mundial en satisfacción del cliente y va más allá, también en recomendación. Sobre esta idea insiste la Directora de Posventa de Lexus España subrayando que para conseguir esta aspiración, la actividad de posventa juega un papel fundamental. Y es que como comenta Isabel Járrega: “Cuidamos todo el ciclo de vida, no nos centramos únicamente en la venta”.

**Lexus** es una marca *Premium* en pleno auge en nuestro país ya que desde 2006, y coincidiendo con el lanzamiento de nuevos modelos, está aumentando notablemente sus ventas.

Conversamos con Isabel Járrega, Directora de Posventa, quién, acompañada de Loreto Tejuca, Directora de Comunicación, nos explicó la filosofía y el funcionamiento de la actividad de posventa de la marca de lujo de Toyota.

**Teniendo en cuenta el posicionamiento de Lexus, que no es una marca generalista, sus clientes deben ser muy exigentes...**

Efectivamente, nuestro cliente es muy exigente. Generalmente ir al taller suele apetecer tan poco como ir al dentista, pero desde Lexus intentamos que sea una experiencia grata: buscamos sorprender al cliente, que el tipo de trato que reciba sea al que está acostumbrado en su día a día, cuando va a comer a un restaurante o cuando se aloja en un hotel. Nos esforzamos para que todas las personas que trabajan en Lexus tengan presente esta filosofía y para ello les proporcionamos constantemente información y formación.

**¿Cómo se transmite esta filosofía a la hora de vender recambios o hacer la recepción de un vehículo?**

Hay otra idea que intentamos transmitir a los integrantes de Lexus: “Underpromise - overdeliver”, es decir, en Lexus no prometemos lo que no estamos seguros de cumplir. Transmitimos confianza a los clientes cuando somos capaces de superar sus expectativas. De otro modo, les decepcionaríamos. En el caso de los recambios, que son de una calidad excepcional, cuidamos al máximo el nivel de servicio: Ofrecemos, por ejemplo, un pedido de reposición diario que se recibe antes de las doce del mediodía. Incluso se traslada la pieza en avión desde Japón si es necesario para que esté a tiempo. El nivel de expectativas de nuestros clientes es muy alto, porque muchos han acudido a Lexus en busca de ese trato preferente, y por la tranquilidad de saber que pueden contar con el apoyo de una gran marca.

**Siguiendo con los recambios, algunas marcas se han planteado o han puesto en marcha segundas marcas para atender otra tipología de vehículos...**

Para Lexus cada cliente es “El Cliente” y da igual que tenga un vehículo importado, de segunda mano o que el cliente sea un taller que viene a por una pieza. No tenemos clientes de primera, de segunda o de tercera. Pensamos que a lo largo de todo el ciclo de vida de un Lexus, ofrecemos mucho más que un producto, ofrecemos una experiencia, la Experiencia Lexus. Tratamos de transmitir esta filosofía a nuestros centros y reparadores: cada cliente es “El Cliente”. De hecho, en los cursos de formación les decimos, ¿a quién te gustaría ver entrar por la puerta de tu instalación?, ¿quién es tu personaje favorito?,

*“Para Lexus cada cliente es “El Cliente” y da igual que tenga un vehículo importado, de segunda mano o que el cliente sea un taller que viene a por una pieza. No tenemos clientes de primera, de segunda o de tercera. Pensamos que a lo largo de todo el ciclo de vida de un Lexus, ofrecemos mucho más que un producto, ofrecemos una experiencia, la Experiencia Lexus. ”*

¿cómo le tratarías? Pues así es cómo queremos que se trate a cada uno de nuestros clientes.

**Lexus forma parte del grupo Toyota. Aunque son marcas con estrategias distintas, suponemos que se deben producir sinergias entre ambas en la actividad posventa, ¿cuáles son?**

La distribución entre Toyota y Lexus está separada porque los requerimientos de los clientes de una y otra marca son muy diferentes. Por supuesto, existen sinergias que se aprovechan en el "backoffice", como la logística de vehículos y de recambios, o la administración. Pertenece a una gran corporación lo que nos permite beneficiarnos de economías de escala: por ejemplo, nuestro nivel de precios en recambios es muy competitivo, y esto nos ayuda a mantener la relación de posventa con el cliente.

**Entonces, un cliente Lexus con un problema técnico, ¿puede acudir a la red Toyota?**

Son marcas diferentes. Dado el grado de sofisticación del producto Lexus, nuestros técnicos reciben formación específica para poder diagnosticar e intervenir los vehículos. En este sentido, las marcas Toyota y Lexus están diferenciadas.

Existen algunos talleres que comparten instalaciones, pero siempre cumpliendo los requerimientos de Lexus en cuanto a asignación y capacitación de su personal: realmente son los técnicos de Lexus los que tienen el "know how" para garantizar las intervenciones sobre los vehículos con los niveles de calidad que exigimos.

**Yo me refería a casos de urgencia, tienes un problema con tu Lexus y justo al lado hay un concesionario Toyota...**



En primer plano, Isabel Járrega, Directora General de Posventa de Lexus España. Escucha sus explicaciones, Loreto Tejuca, Directora de Comunicación



*"El personal técnico sabe que en Lexus le vamos a proporcionar información constantemente y se mantiene siempre estudiando. La formación suministrada es amplia: cada persona de la red Lexus recibe un curso, ya sea presencial u on-line, con una periodicidad media de dos meses."*

El 80% de los clientes Lexus residen a menos de 30 minutos de un Centro Lexus. Además disponemos de programas específicos de asistencia en carretera que ofrecen un gran abanico de prestaciones. Por tanto, la cobertura es muy completa.

**En cuanto a vuestra red, y teniendo en cuenta que para Lexus el cliente es y se le trata de forma muy especial, ¿qué papel juegan vuestros asesores de servicio en la actividad de posventa?**

Los asesores de servicio son fundamentales, ya que son la cara de la marca ante el cliente. Por ello tratamos de transmitirles un conjunto de valores y conocimientos sobre cómo deben comportarse, tratar al cliente o gestionar su trabajo. Creo firmemente que al contratar a un asesor hay que valorar sobre todo su actitud. Los conocimientos se pueden adquirir con el tiempo, pero la actitud de cada persona es lo que realmente marca la diferencia: buscamos profesionales proactivos, con vocación de servicio, que tengan ini-

ciativas originales, y que estén dispuestos a tomar decisiones que se salgan de lo común.

**¿Y en cuanto a los mecánicos? Desde Toyota, la otra marca de la corporación nos comentaban la especificidad técnicas de algunos de sus modelos, esto se puede aplicar también a Lexus...**

Los mecánicos de Lexus suelen ser muy vocacionales. La marca Lexus resulta atractiva para el "mundillo" técnico porque es muy sofisticada a nivel técnico, tenemos cuatro vehículos híbridos en nuestra gama. Para aquellos a los que les gusta las "tripas" de los coches es un motivo de orgullo poder decir que trabajan en Lexus. En este sentido, nos sentimos afortunados. Prueba del compromiso de nuestros mecánicos y técnicos es que cuando hemos hecho cursos o eventos con terceras personas, éstas siempre nos comentan que les llama la atención cómo la gente de Lexus "siente los colores", con qué pasión viven la marca. Además, el personal técnico sabe que en



*La distribución entre Toyota y Lexus está separada porque los requerimientos de los clientes de una y otra marca son muy diferentes. Por supuesto, existen sinergias que se aprovechan en el "backoffice", como la logística de vehículos y de recambios, o la administración. Pertenece a una gran corporación lo que nos permite beneficiarnos de economías de escala.*

Lexus le vamos a proporcionar información constantemente y se mantiene siempre estudiando. La formación suministrada es amplia: cada persona de la red Lexus recibe un curso, ya sea presencial u on-line, con una periodicidad media de dos meses.

### **Vuestros programas posventa, ya sean para la venta de recambios o para la atención al cliente, ¿son más importantes que en otras marcas de corte más generalista?**

Lexus es sofisticada a nivel tecnológico pero esta tecnología es a la vez muy fácil de utilizar. En posventa intentamos mantener la misma filosofía, nos ponemos en el lugar de los clientes e intentamos crear programas para que la experiencia de taller resulte lo más fácil y agradable posible. Un cliente puede adquirir desde su PC la actualización de la cartografía del navegador de su Lexus y recibirla en su casa, y también podemos acercarnos a buscar su vehículo a su lugar de trabajo, pasar una revisión de mantenimiento o incluso la ITV y devolverle el vehículo en su domicilio. Tratamos de ofrecer soluciones a medida pensando en las preferencias de cada cliente.

### **Por lo que respecta al mercado posventa en España, Lexus, por sus características, quizás no está en el fragor de la batalla del día a día de lucha con otras marcas y otros ca-**

de nuestros principales objetivos es ser número uno en recomendación de clientes, y sólo lo podremos conseguir ofreciendo un servicio al que no pueda renunciar, sencillo y conveniente.

### **¿Qué opinión le merece el canal multimarca independiente?**

Estamos en un mercado libre en el que cada integrante debe perfilar y trabajar su estrategia particular. En nuestro caso concreto, hemos apostado por la calidad de servicio como herramienta principal para generar esa recomendación de la que hablábamos. Hay espacio para todos. Lexus vende recambios al canal multimarca independiente a través de sus Centros Autorizados. Y somos conscientes que detrás de cada pedido de recambios, hay un cliente Lexus que merece ser tratado como el mejor.

### **De todas formas, vuestro parque es poco asiduo de los talleres multimarca independientes...**

Nuestra situación en este sentido es privilegiada. Trabajamos por ofrecer el mejor servicio, y estamos tan seguros de nuestra calidad que toda nuestra gama cuenta con una garantía de cinco años o 160.000 kilómetros. Ambos factores constituyen la base de nuestra estrategia de fidelización, que hasta ahora ha funcionado muy satisfactoriamente. Nuestros clientes son fieles, y trabajamos para que continúen siendo fieles.

### **¿Qué media de edad considera que**

*"A diferencia de otras marcas, que ven la posventa como generadora de ingresos en épocas de vacas flacas, la filosofía de Lexus es que vamos más allá, queremos establecer relaciones sólidas y duraderas, conseguir que todo el círculo de amistades y contactos del cliente también conduzca Lexus y que no contemple otra alternativa que no sea seguir con Lexus"*

### **nales, lucha acentuada por el estancamiento de ventas que ha hecho ganar importancia a la actividad aftermarket...**

La posventa, desde siempre, ha jugado un papel estratégico para Lexus porque nosotros creemos en las relaciones a largo plazo. El punto de contacto inicial del cliente con la marca es la compra del vehículo. A partir de ese momento, las interacciones del cliente con la marca tienen lugar en el taller. A diferencia de otras marcas, que ven la posventa como generadora de ingresos en épocas de vacas flacas, la filosofía de Lexus es que vamos más allá, queremos establecer relaciones sólidas y duraderas, conseguir que todo el círculo de amistades y contactos del cliente también conduzca Lexus y que no contemple otra alternativa que no sea seguir con Lexus. De hecho, uno

### **tiene en la actualidad el parque de Lexus?**

Se trata de un parque muy joven, porque aunque las ventas comenzaron hace algo más de diez años, ha sido en los tres últimos, con la renovación de la gama y la introducción de los motores híbridos y las propulsiones diésel, donde hemos notado el mayor crecimiento. Podemos decir que la media ponderada de edad de nuestro parque ronda los tres años.

### **¿El aumento de ventas tiene que ver con la toma de la distribución por parte del grupo Toyota?**

No, en absoluto. Esta evolución en las ventas es consecuencia de una estrategia muy estudiada en la que han influido muchos factores: la renovación de la gama, el dimensionamiento de la red, la renovación de las instalaciones, la capaci-



## DEPARTAMENTO POSVENTA DE LEXUS **DATOS Y CIFRAS CLAVE**

**Razón social:** Lexus España. Avenida de Bruselas, 22 28108 Alcobendas (Madrid)

**Teléfono:** 902 300 503

**Página web:** [www.mundolexus.com](http://www.mundolexus.com)

**Responsable del Departamento de Posventa:** Isabel Járrega

**Responsable de Servicio:** Juan Pablo de la Cueva

**Responsable de Recambios:** Yoann Garnier

**Responsable de Formación:** Luis Miguel Grado

**Responsable de Spirit of Lexus:** José Santos Suárez

**Número de Concesionarios:** 27

**Número de Talleres Autorizados:** 31

**Número de distribuidores de piezas oficiales:** 31

**Personal de posventa en la red primaria:** 142

**Marcas de recambio:** recambio original Lexus

**Número de referencias:** 140.000

**Porcentaje de ventas de recambio a talleres externos en 2007:** 10%

**Gestión de la información técnica para el canal multimarca:**

[techdoc.lexus-europe.com](http://techdoc.lexus-europe.com)

tación de los equipos... Cada uno de estos puntos ha contribuido a marcar nuestro punto de inflexión en los volúmenes comerciales.

### **Esta implantación de Lexus habrá repercutido en la mejora de la actividad posventa, el pasar de operar a través de un importador a estar con representación propia en España...**

La filosofía de la marca no ha cambiado. Lexus trabajaba para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes antes, y continúa haciéndolo ahora. Es cierto que hemos cambiado de razón social y de oficinas, pero hemos tratado en todo momento de que ni la red de Centros Autorizados Lexus ni los clientes acusasen ese cambio. Y creo que lo hemos conseguido... ☺

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

M.M./ Y.R./ E.V.





## EL TOYOTA YARIS 1.3 VVT-I DUAL ACTIVE TS CONFORTDRIVE

### El más versátil... y el más ahorrador

▶ Hasta ahora sabíamos que el **Toyota Yaris**, por su sistema de banqueta trasera corredera y por partes, era quizás el modelo más versátil de su categoría, la de los utilitarios. Y es que con solo solo 3,78 metros de largo, frente a los cuatro metros de casi todos sus competidores, se codea con ellos de tú a tú en materia de habitabilidad. ¿Cómo? con un buen espacio para las piernas traseras con los asientos traseros colocados detrás de todo o con un capaz maletero de 363 litros con los asientos echados hacia delante (272 litros en su volumen mínimo). Eso sí, hay que elegir, la carga o el confort de los ocupantes, mejor

dos que tres pues también es algo estrecho. Eso sí, la postura de conducción es mejorable ya que da la sensación de ir montado sobre una silla. Con la llegada de la versión 1.33 VVT-i con sistema de parada y arranque Start&Stop, el Yaris también se convierte en un referente en ahorro de combustible. Este motor de 101 CV consume tan solo 5,1 litros cada cien kilómetros en ciclo combinado, una cifra más propia de un diésel lo que constata que parar el motor en los semáforos o en las retenciones es una gran ayuda para el ahorro de combustible y, por tanto, una buena solución para reducir las emisiones contaminantes. En el Yaris, este mo-

tor da un buen resultado en cuanto a agilidad y recuperaciones pero se sitúa en la media en estos valores.

Otras consideraciones del Yaris, los acabados son correctos, en línea con los productos Toyota, cumple, sin más, en comportamiento y el manejo de la dirección y el cambio son óptimos. La versión TS tres puertas con este motor cuesta 14.550 euros y su equipamiento de serie incluye siete airbags (de rodilla para el conductor), el aire acondicionado o el ordenador de viaje. El ESP es opcional (450 euros), no así el climatizador. **C**

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

## LA BERLINA MÁS GRANDE, SOFISTICADA Y ELEGANTE DE SKODA

### Superb asequible

▶ A finales de 2008 **Skoda** lanzó la segunda generación del **Superb**, totalmente nueva en relación a la primera. Esta berlina de notable tamaño (4,84 metros) compite en el nicho de mercado de modelos como el Audi A6, el Serie 5 de BMW, el Volkswagen Phaeton o el Ford Mondeo. Sus armas son las características de la marca checa, un precio más asequible y un espacio más que generoso. Respecto al precio, existen pocas berlinas de sus características y nivel de representación que parta de un precio base de poco más de 23.000 euros, que la versión cumbre cueste 36.900 euros y se pueda acceder a un motor TDI de 170 CV (versión probada) por 29.000 euros. En cuanto al espacio, es espectacular en los asientos delanteros y en el maletero, que alcanza los 565 litros. En las plazas traseras conserva el espacio de la generación anterior que ya era superior al de la media.

Pero el Superb ofrece más. Los acabados no son de los mejores de la categoría en la que se enmarca pero cuentan con una calidad más que suficiente, el equipamiento es amplio ya desde las versiones básicas e incluso ofrece detalles originales como el mecanismo Twindoor que permite abrir el maletero como si fuera una tapa (solo la parte inferior, como un cuatro puertas) o todo el portón (como un cinco puertas) con la consiguiente ganancia en practicidad.

La gama de motores disponibles es amplia. En ga-

solina ofrece dos TSI de 125 y 160 CV y un FSI V6 de 260 mientras que en diésel, tres son las variantes TDI de 105, 140 y 170 CV. Esta última pasó por nuestras manos y no ponemos ningún pero, es suave, progresiva y parca en consumos (6,1 litros cada 100 kilómetros en ciclo combinado), muy acorde con el carácter del coche. Aparte de los motores, cuesta poco elegir el Superb ideal ya que también se puede elegir con cambio DSG y hasta con tracción integral.

Por último, nos referiremos al comportamiento. Obviamente, el Superb da prioridad al confort por lo que la suspensión es suave por lo que las autopistas y las vías rápidas son su hábitat natural. **C**

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



## ANALIZAMOS LOS MEJORES MODELOS DE AUDI

La gama Audi es amplia y cubre un buen número de necesidades del mercado: familiares, deportivas, compactas, etc. Además de la calidad y una línea estética, todos sus modelos comparten un elevado nivel tecnológico. Recientemente han pasado por nuestras manos varios modelos de la marca de los cuatro aros lo que nos ha permitido conocer y evaluar sus últimas soluciones en materia de motores, soluciones de seguridad activa, pasiva, dispositivos de control, confort, etc.

# Tecnología avanzada con

En el plazo de unos dos meses hemos tenido el privilegio de probar varios modelos **Audi**. Los vehículos que han pasado por nuestro banco de pruebas han sido los más familiares **A4 2.7 TDI** y **A6 Avant 2.0 TDI**, el exclusivo **A3 Cabrio 1.8 TFSI** con cambio S Tronic y los súper deportivos **S3** (este tratado en otro reportaje en este mismo número) y **S5** y el **R8**, un híper deportivo al alcance de muy, pero que muy, pocos bolsillos. Todos ellos disfrutaban de soluciones tecnológicas innovadoras dignas de ser descritas con detenimiento.

### El A4 2.7 TDI

A nivel comercial, uno de los buques insignia de la marca de los cuatro aros es la berlina **A4**. Según las versiones, puede disfrutar de multitud de dispositivos de asistencia a la conducción. La versión probada estaba equipada con los siguientes:

**Control de crucero adaptativo:** sus funciones toman como punto de partida la asistencia por radar. El adaptative cruise control (ACC) regula la distancia previamente seleccionada teniendo en cuenta la distancia con el vehículo que circula por delante a una velocidad entre 30 y 200 km/h. El sistema reacciona a partir de que la distancia con el vehículo de delante es de 180

metros o inferior reduciendo automáticamente la velocidad si así lo hace el vehículo que precede al A4 para así evitar posibles accidentes. La última generación del ACC adaptativo mejora en agilidad ya que ahora, si se desea adelantar a mayor velocidad, la función ACC puede anularse pisando el pedal del acelerador. En esta situación, el ACC permanece activo y vuelve a regular la velocidad seleccionada o la distancia ajustada. El sistema se desactiva pisando el freno. Para volver a conectarse, basta con accionar de nuevo la palanca de mando (retomar función) y el sistema se activa con el ajuste seleccionado la última vez. El sensor de radar está ubicado en la parte derecha de la rejilla delantera, su campo de visibilidad es de unos 8 grados y su alcance, de unos 180 metros. Las cuatro unidades de emisión/recepción del sensor de radar funcionan en el ámbito de frecuencia autorizado de 76,5 GHz. La frecuencia de envío se modula en un proceso FMCW (*Frequency Modulated Continuous Wave* -onda continua de frecuencia modulada-). Las magnitudes directas a medir son las frecuencias diferenciales entre las señales de radar enviadas y recibidas. Así, y basándose en el efecto Doppler y en el tiempo de ejecución de señal, puede determinarse la velocidad y la distancia del vehículo precedente. Comparando las señales recibidas en las cuatro antenas individuales, puede averiguarse, además, el ángulo del vehículo precedente con respecto al eje central de los sensores. Para identificar el vehí-

culo delantero del resto de objetos no relevantes, el radar determina el propio carril. El cálculo se realiza basándose en las señales del sensor de velocidades de guiñada del ESP y del sensor de ángulo de giro así como de las informaciones del radar sobre las limitaciones de la calzada y los movimientos de otros vehículos. El ACC está integrado en la red CAN, que recorre todo el vehículo poniéndose, de este modo, en cuestión de milésimas de segundo con el resto de unidades de control como las del motor, el cambio o los frenos.

**Audi Braking Guard:** es el sistema de advertencia de colisión mediante vigilancia del carril y forma parte del ACC. Es un función de seguridad adicional que avisa al conductor del riesgo de colisión con el vehículo que circula delante. El aviso se produce en dos etapas: primero suena un gong a la vez que se activa una señal visual en el cuadro de instrumentos. En esta fase, y como medida de seguridad, el ESP prepara el sistema de frenos ejerciendo una pequeña presión en el sistema hidráulico para proporcionar de forma inmediata toda la potencia de frenado en caso de que se produzca una reacción inmediata del conductor. Si el conductor no reacciona, el sistema entra en la segunda etapa, provoca un aviso claramente perceptible ejerciendo presión en el sistema de frenado de manera brusca que, por otra parte, solo conlleva una reducción mínima de la velocidad. Sin embargo, el conductor la percibe como muy fuerte haciéndole reaccionar.



Berlina de cuatro puertas A4 en su variante 2.7 TDI.



El ACC está avisando que nos hemos acercado en exceso al vehículo de delante.



La imagen explícita como un radar situado en la parte frontal permite identificar la velocidad y la distancia del vehículo que circula por delante del A4.



Los componentes del sistema Audi Lane Assist, una cámara en blanco y negro y un ordenador de alta velocidad, están situados sobre el retrovisor interior.



# no denominador común

**Audi Side Assist:** se trata de un dispositivo que, también recurriendo a la tecnología inteligente por radar, facilita el cambio de carril advirtiéndolo de posibles situaciones de riesgo. Dos sensores de radar ubicados en el parabrisas trasero, que funcionan en la frecuencia 24 GHz, controlan el espacio lateral y trasero del vehículo (50 metros) mientras que una unidad de cálculo evalúa los datos primarios y los interpreta. Cuando un vehículo se acerca a gran velocidad desde atrás o circula a una velocidad similar a la del A4 en una zona crítica, se enciende un LED amarillo en la carcasa del retrovisor izquierdo o derecho de forma permanente. Si a pesar de este aviso luminoso, el conductor activa el intermitente indicando que va a cambiar de carril, el LED brilla y parpadea con mayor intensidad durante un segundo aproximadamente. Desde Audi aseguran que es prácticamente imposible no ver este impulso ya que el ojo humano es muy sensible a los cambios de contraste en las zonas periféricas del campo de visión.

**Audi Lane Assist:** avisa al conductor de que ha abandonado el carril por error. Para ello, se dota de una cámara en blanco y negro ubicada en el parabrisas, sobre el retrovisor interior, que vigila la carretera delante del vehículo y cuya óptica alcanza los 60 metros y su ángulo de apertura es de unos 40° y de un ordenador de alta velocidad, situado en la misma carcasa, que detecta las líneas que delimitan la calzada y ubica al vehículo en re-

lación a ellas. En caso de que el conductor pise una de las líneas sin activar el intermitente, el Lane Assist le advierte mediante una vibración en el volante.

**Parking System Advanced:** El Audi A4 puede disponer de tres sistemas de ayuda al aparcamiento, el Audi Parking System (APS), que señala la distancia trasera de forma acústica; el APS Plus, que también proporciona indicaciones ópticas y el más avanzado de todos, el Parking System Advanced. Este último, integra una cámara para la marcha atrás muy sensible a la luz y montada en el portón del maletero. Su lente óptica de ojo de pez con una distancia focal extremadamente corta y su amplio ángulo de registro de 130° permite mostrarle al conductor imágenes de una extensa zona de la parte trasera del vehículo, imágenes que se le reproducen en el monitor del salpicadero que se manipula con el sistema de manejo MMI. El sistema no se limita a la visualización de las imágenes, también indica al conductor cómo debe maniobrar mostrándole distintos campos y líneas de ayuda.

Además de esta abundante dotación de dispositivos de asistencia, el equipamiento del A4 puede ser de los más extensos y disponer de faros de xenón plus con luz de curvas adaptive light, señal de desgaste de las pastillas de freno delanteras, el Audi Drive Select (sistema que coordina los componentes que influyen en la dinámica de conducción para que el conductor pueda elegir que tipo

de conducción quiere desarrollar), el sistema de amortiguación CDC de control continuo de la amortiguación o el prestigioso sistema de tracción quattro.

## A6 Avant 2.0 TDI

Audi ha sustituido la tecnología de inyector-bomba por los inyectores common rail en la nueva generación de motores diésel TDI. En el **Audi A6 Avant**, el bloque TDI de dos litros está disponible en dos variantes, de 136 y de 170 CV.

Por nuestro banco de pruebas pasó la de 136 CV. Con la incorporación de la tecnología common rail y los inyectores piezoeléctricos de última generación, se producen hasta cinco procesos de inyección por carrera del pistón. El gran beneficio es un nivel mucho menor de vibraciones y del nivel de ruido así como una mayor progresividad del motor. La combustión también es mucho más precisa gracias a una dispersión mucho más fina del combustible y una presión alcanzada por los inyectores de 1.800 bares. Los nuevos **TDI con common rail** cuentan con más cambios en relación con sus predecesores inyector-bomba, el accionamiento de las correas dentadas también ha sido perfeccionado en aras de una menor rumorosidad mientras que dos árboles de equilibrado reducen las vibraciones que se generan en el mecanismo de accionamiento. Por otra parte, la geometría de los pistones también ha sido modificada y



El A6 Avant monta luz diurna de serie.

La dotación electrónica del A6 Avant es muy extensa. Prueba de ello es el maletero, que se cierra pulsando un botón.



Versión familiar del A6, denominada comercialmente Avant.



En el motor TFSI del A3 Cabriolet, un árbol de levas de admisión de regulación continua mejora el llenado de las cámaras de combustión mientras que dos árboles de equilibrado aportan mayor refinamiento.



El cambio S Tronic destaca por la rapidez con la que cambia de marchas, en 0,2 segundos. El resultado es una aceleración mayor que un cambio manual.



Audi A3 Cabriolet.

un conjunto de electromotores gestionan la posición de las válvulas de turbulencia ubicadas en el colector de admisión con el objetivo de adaptar el flujo de aire entrante a la correspondiente carga y régimen. El turbocompresor es de nueva generación y sus álabes regulables permiten alcanzar más rápidamente el par máximo. Otra de las prioridades de este motor es la reducción de emisiones contaminantes, para ello, funciona con una elevada tasa de gases de escape en recirculación y fuertemente enfriados para reducir las emisiones brutas de ácidos de nitrógeno. También ayuda a reducir las emisiones el bajo consumo obtenido, sólo 5,3 litros cada 100 kilómetros en ciclo combinado. Eso sí, este motor de 136 CV se nos antoja algo justo para las dimensiones y capacidad de carga de la versión familiar del A6.

Un apunte interesante, el A6 Avant puede equiparse opcionalmente con la **Adaptative Air Suspension**. Se trata de una suspensión neumática que proporciona tres niveles de altura variando entre ellas 30 mm. Así, en autopista rebaja la altura 15 mm para bajar el centro de gravedad y mejorar la estabilidad y reducir el consumo de combustible. En terrenos irregulares o bacheados la altura se eleva para no tocar con los bajos en el suelo. Por otra parte, con el vehículo siempre mantiene la misma altura en las circunstancias concretas sea cual sea su nivel de carga bombeando aire a los muelles cuando sea necesario. Técnicamente, la Adaptive Air Suspension recurre a unos fuelles neumáticos compuesto por un material elástico de varias capas: las fibras de poliamida integradas axialmente proporcionan una gran rigidez mientras que las paredes de los fuelles son muy finas y blandas para mejorar el comportamiento de rodadura y la respuesta de la suspensión.

### A3 Cabriolet 1.8 TFSI con S Tronic

La versión descapotable del **A3** puede escogerse con el motor **1.8 TFSI** de 160 CV que, sobre todo en combinación el cambio **S tronic**, destaca por el equilibrio entre deportividad y consumo ajustado que proporciona.

Técnicamente, los ingenieros Audi han optado por un

árbol de levas de admisión de regulación continua que mejora el llenado de las cámaras de combustión y por dos árboles de equilibrado que se encargan de aportar refinamiento. La inyección directa en combinación con la tecnología turbo se alían para proporcionar agilidad a este TFSI. El compresor que monta destaca por su rapidez de reacción, así con cambio manual este 1.8 litros gasolina de cuatro cilindros acelera de 0 a 100 km/h en 8,3 segundos y alcanza una velocidad punta de 218 km/h. La cifra de par también es elevada, 250 Nm y, lo que es mejor, está disponible entre las 1.500 y las 4.200 revoluciones por minuto.

Con el cambio S tronic, el confort y las sensaciones de conducción son, si cabe, aún más gratificantes. Esta cambio, que con una carga y un régimen elevados, cambia sus seis marchas en 0,2 segundos (apenas se aprecia una interrupción de la fuerza motriz), lo que permite acelerar de 0 a 100 km/h un segundo más rápido que con el cambio manual de seis velocidades, 7,3 segundos frente a 8,3 segundos. A pesar de este plus de deportividad que puede aportar, el consumo no se dispara ya que este A3 TFSI con S tronic solo gasta 0,3 décimas más en ciclo mixto que se homónimo en versión manual, 7,6 litros vs 7,3 litros. El cambio S tronic se maneja a través de un pomo convencional o mediante unas levas situadas detrás del volante y permite elegir entre dos modos completamente automáticos, D y S. D (**Drive**) es la opción de manejo normal y S (**Sport**), la cual aporta una mayor deportividad cambiando de velocidad a un régimen más alto, etc. En aras de obtener el menor gasto de combustible, la gestión electrónica del S tronic, en el modo automático, da prioridad a que el motor gire lo más económicamente posible a bajas revoluciones.

Otra solución tecnológica de la que se beneficia el Audi A3 Cabriolet y que merece especial mención es la **dirección con servoasistencia electromecánica** regulada en función de la velocidad. Ésta, tiene la particularidad de que, al conducir en trayectos sin curvas, el sistema no requiere energía con lo que se ahorra un promedio de 0,2 litros de combustible cada 100 kilómetros. **C**

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

# Los deportiv

El **S5** es un deportivo y elegante coupé cuatro plazas de 4,64 metros que esconde bajo el capó un poderoso motor gasolina de 4,2 litros y ocho cilindros en V que entrega 354 CV de potencia y un par máximo de 440 Nm a partir de 3.500 vueltas.

Para alcanzar estos niveles de potencia y par, Audi ha recurrido a soluciones como un accionamiento por cadena en dos fases ubicado en la parte trasera del motor y cuya función es accionar los cuatro árboles de levas. Por otra parte, un nuevo colector de admisión de dos etapas fabricado en magnesio se encarga de la "respiración" de este V8. Una serie de motores eléctricos gestionan mediante válvulas el recorrido del colector y el movimiento de aire en la cámara de combustión (**tumble**). El resultado es la elevada cifra de par obtenida y una combustión optimizada. Este motor emplea la tecnología de inyección directa FSI que se caracteriza por proporcionar una compresión elevada y una formación óptima de la mezcla. ¿Cómo lo hace? dos bombas de alta presión, accionadas por los árboles de levas de admisión, envían el combustible a dos depósitos de acero inoxidable comunicados entre sí y, de ahí pasa a las boquillas inyectoras. El dispositivo de gestión del motor Motronic MED 9.1.1 se encarga de gestionar todo este proceso.

En aras de obtener la mejor relación entre ligereza y resistencia, el bloque motor está fabricado en fundición de aleación de aluminio y silicio y los pistones y sus anillos se deslizan en las camisas de cilindros sobre los duros cristales de silicio. Se prescinde de las camisas independientes con la consiguiente ganancia en espacio y peso.

El **R8**, por su parte, es uno de los coches más espectaculares del mundo. Como no podía ser de otra manera, a nivel técnico este coupé de dos plazas impresiona. Así, por ejemplo, puede montar entre las dos variantes FSI más potentes desarrolladas por Audi, de 420 y 525 CV. La primera es la que tuvimos el privilegio de probar y realmente asusta su capacidad de aceleración; ni nos imaginamos cómo será la respuesta del 5.2 de 525 CV, un V10 que también entrega un par de 530 Nm a 6.500 r.p.m.. Con semejante cifra de par y de potencia una relación peso-potencia de 3,09 kilos por CV, el R8 es capaz de acelerar de 0 a 200 km/h (sí, han leído bien, 200 km/h) en 12 segundos.

Desde un punto de vista técnico, este motor recurre a la **tecnología FSI** de Audi consistente en que el sistema common rail inyecta el combustible en las cámaras de combustión a través de las toberas ubicadas en el lateral de la culata a una presión de hasta 120 bar. Mediante el enfriamiento interno, esta estrategia de inyección permite alcanzar una compresión muy elevada de 12,5:1. Así mismo, contribuye a conseguir un impactante despliegue de potencia con una eficiencia igualmente admirable: por cada

## os S5 y R8



Delantera y trasera del espectacular Audi R8.



Radiografía del R8. Podemos apreciar la disposición del motor, en posición central trasera.

100 km, el motor gasta una media de 13,7 litros de combustible, cifra alta pero contenido si tenemos en cuenta la "cavallería" de este propulsor. Los ingenieros de Audi consideran que el ángulo de 90° en los motores V es el ideal para conseguir un bajo centro de gravedad que mejore el comportamiento dinámico del vehículo. Por otra parte, para conseguir el mejor equilibrio entre la máxima rigidez y el mínimo peso, el cigüeñal se ha diseñado como un eje de muñón de biela común (*common pin*) con lo que se obtienen intervalos alternos de encendido cada 54° y 90°. Este orden de encendido genera un espectacular sonido deportivo de este V10. Para potenciar esta sinfonía deportiva (bajos atronadores y poderosos agudos según la marca alemana), el motor incorpora dos válvulas de sonido en el sistema de escape que, accionadas mediante presión negativa, modulan el volumen y el timbre en función de la carga y de las revoluciones.



El sistema de inyección FSI aporta una alta compresión y una mezcla optimizada. El resultado es que el S5 4.2 FSI entrega 354 CV de potencia y un par máximo de 440 Nm a partir de 3.500 r.p.m.



El S5 se puede equipar con el Audi Parking Advanced, un sistema de ayuda al aparcamiento de última generación que recurre a una cámara de última generación y que es capaz de indicar, mediante líneas, cómo se debe realizar la maniobra de aparcamiento.



Audi S5.

Sin grandes novedades de producto y con euforia igual a cero por las nefastas cifras de ventas de vehículos nuevos, el Salón Internacional del Automóvil de Barcelona casi no llega a celebrar su nonagenaria efemérides por la decisión de las marcas de automóviles de no exponer en él con la excusa de la crisis. Suerte que un talón a cuenta de todos los catalanes salvó el panorama y casi hace rentable exponer en Montjuïc. En especial si, como está previsto, la cifra de visitantes anima las ventas de los constructores...



EL SALÓN DE BARCELONA LLEGA A SU 90 ANIVERSARIO DE PUNTILLAS Y POR LOS PELOS

## Parón internacional del automóvil



**Audi** Aunque lo más nuevo de la marca de Ingolstadt ha sido el fulgurante R8 5.2 con motor Lamborghini de 525 CV y el nuevo S5 Cabrio, lo que más morbo atrajo fue el prototipo Cross Coupé Quattro, el anticipo del Q3 cuya fabricación en España se ha convertido en un culebrón por razones de Estado. En la foto, el President de la Generalitat de Catalunya, José Montilla, conoce el futuro Q3 gracias al Director General de Audi España, Manuel Caballero.



**Nissan** Ha hecho su debut europeo la esperada NV200, que será la nueva furgoneta a fabricar en la planta de Zona Franca de la marca japonesa en España. Pero los modelos sobre los que sin ningún tipo de duda se proyectan más deseos lúbricos son el deportivo 370Z y el nuevo y espectacular GT-R, un súperdeportivo de 486 CV que pone en aprietos a los Ferrari, Lamborghini o Porsche y cuesta menos de 90.000 €.



**Opel** La versión OPC del Insignia es la primera de la saga deportiva de la marca de Rüsselsheim en incorporar tracción integral y un brutal motor V6 Turbo de 325 CV.



**SEAT** El Bocanegra toma su nombre del frontal en acabado negro piano de la versión más deportiva del Ibiza, modelo que cumple 25 años en 2009. También pudimos ver la versión ST familiar del Exeo y los model year del Altea. Ni rastro del futuro SUV Tribu, de momento.



**Alfa Romeo** El 8C Spider es la apuesta veraniega de la marca del bisticione entre los superdeportivos. La rabiosa versión GTA del MiTo convierte el pequeño de la casa en el utilitario más potente del mercado con 240 CV.



**BMW** La repescada fábrica de motores bávara no tenía grandes novedades (a parte de su presencia), más allá del precioso roadster Z4 que era nuevo para el público español.



**Chevrolet** Totalmente integrada en GM España, la marca coreano-norteamericana presentaba el Cruze, una berlina media del segmento C superior en la que han puesto grandes esperanzas de representatividad.



**Fiat** Tras los leves retoques del Grande Punto y el 500 Cabrio, la marca turinesa trajo el 500 más exclusivo, la edición Barbie con cristales de Svarovski incrustados. El capricho de dudoso gusto estético cuesta la friolera de 100.000 €.



**Ford** Sin novedades de bulto más allá de los nuevos Fiesta y Ka, los del óvalo trajeron a Barcelona el nuevo Focus RS, que con 304 CV será el coche de tracción delantera más potente del mercado. Además, del Focus se presentó la versión pseudotodocamino X-Road.



**Honda** La incursión del constructor nipón de la gran H en el mundo de los híbridos es imparable. El Insight va a ofrecer por fin dura guerra al Prius con más tecnología y mejor eficiencia energética.



**Jaguar** Las versiones R de los XK y XF reinaron en el stand de la marca del felino, ahora propiedad de Tata Motors. Con motores V8 sobrealimentados que ofrecen 510 CV, entran en el exclusivo club de los súperdeportivos.



**Kia** Ni es un monovolumen ni es un SUV ni es un compacto, sino las tres cosas a la vez. El Soul es un modelo innovador y diferente que sitúa la marca coreana del grupo Hyundai en una nueva esfera.



**Mazda** La marca japonesa presentó el nuevo Mazda3 MPS que promete un buen rato de diversión. Su motor se mantiene intacto respecto a la generación anterior (2.3 Turbo DISI 260 CV), pero su imagen se radicaliza.



**Peugeot** A medio camino entre un monovolumen compacto y un SUV está el nuevo 3008 que deberá competir en un nicho aún joven pero llamado a ser todo un éxito. El 308 cc llega con la calefacción al cuello, el llamado Airwave Neck Heating System. Vimos también la nueva LXR 125, escúter rueda alta.



**Renault** Probablemente, lo más llamativo del stand del rombo fueron las versiones Sport del Mégane Coupé y del nuevo Clio, puesto que el nuevo Scénic y Grand Scénic ya no son desconocidos del público.



**Škoda** Confirmado: el Yeti existe y se vio por vez primera en España en el stand de

la marca checa del grupo Volkswagen. El nuevo todocamino basado en el Roomster se apunta a la moda del urban SUV.



**Subaru** Los bóxer diésel siguen abriéndose paso en la gama del constructor japonés. El Forester, el Legacy, el Outback y ahora el Impreza se mueven ya con gasoil; ahora sólo falta el Tribeca. El R1e eléctrico fue la novedad más impactante.



**Toyota** Despliegue de medios en Barcelona de la marca nipona de los tres óvalos, con novedades remarcables, aunque no estrictamente nuevas: el minicoche iQ, el monovolumen compacto Verso y el Urban Cruiser, llamado a ser el rey de los urban SUV.



**Volkswagen** Al Scirocco y el nuevo Golf GTI VI, se suma en Barcelona la quinta generación del Polo que recoge la estética lanzada por los dos primeros, aunque de momento seguirá estando disponible el actual por una tarifa más económica.

**Abarth** Todo es nuevo en la marca del escorpión de Fiat. El Grande Punto con 155 CV y el 500 con 135 son auténticas bombas.

**Bentley** El GTC Speed con 620 CV tuvo su rincón en el Salón de Barcelona. Un espectacular deportivo de superlujo para cuatro personas.

**Bugatti** El Veyron, el coche de los 1001 CV, el delirio mecánico que alcanza los 420 km/h también estuvo en Barcelona.

**Citroën** El prototipo DS de la marca de los galones apunta las líneas futuras de un coche entre compacto y utilitario con altas dosis de deportividad. ¿Podría ser el futuro C2?

**Dacia** La marca económica de Renault presentó la versión todocamino de su Sandero, el Stepway, destinado a un público dinámico y preocupado por la economía.

**Dodge** De la marca de la cabra, sólo el Caliber está funcionando medio bien en España. En el salón vimos la variante vitamínada SRT4 y una versión básica del todocamino Nitro.

**Ferrari** Siempre resulta bello y atractivo el stand del cavallino rampante. Sus creaciones, clásicos antes de nacer, alegran el corazón a todos los aficionados al motor. En Barcelona brilló con luz propia el California Spider, llamado a ser el Ferrari popular.

**Hyundai** El sustituto del Getz se llama i30 y debe relanzar la marca coreana en Europa como alternativa real a las japonesas. Junto al nuevo utilitario, vimos el ix5, un SUV en lo más alto del segmento, por encima del Santa Fe.

**Infiniti** La marca de lujo de Nissan entra oficialmente en España, así que toda su gama es nueva para nuestro país. Lo más remarcable quizás sea el precioso coupé cabrio G37, junto con los SUV EX37 y FX50.

**Jeep** El Patriot escenifica el salto al segmento de los SUV urbanos de la marca por excelencia de 4x4, mientras el Cherokee busca reconquistar puestos de honor.

**Lada** El compacto Priora viene de la fría Rusia para intentar copar segmento en la franja más económica del mercado. En momentos de apretura como los actuales, modelos como éste cobran todo el sentido.

**Lamborghini** Es siempre un placer para los sentidos ver las máquinas salidas de Sant'Agata Bolognese, aunque se echó de menos en Barcelona ver al insuperable Murciélago. Tuvimos que conformarnos con el Gallardo Spyder y el Superleggera.

**Lancia** Tras la resaca del innovador Delta, la marca de Vincenzo Lancia no acaba de decidirse a renovar sus modelos básicos, el Ypsilon y el Musa. De momento, en Barcelona sólo vimos series especiales, como el Delta Ángeles y Demonios.

**Land Rover** Nueva cara para los todoterreno más auténticos y lujosos. Defender, Range Rover y Range Rover Sport estrenaban nuevos frontales, a la espera del futuro todoterreno coupé LRX cuya fabricación en serie se ha confirmado recientemente. El Freelander 2 TD4\_e con Start&Stop completaba el stand.

**Lexus** El cupé LS250 Cabrio y el nuevo SUV RX450h coparon la atención del público en el stand al aire libre de la marca lujosa de Toyota.

**Lotus** El Evora es un nuevo súperdeportivo que busca heredar las cualidades de los míticos Esprit de finales de los años 80, superando la prestancia y "confort" de los deportivos ultraligeros Elise, Europa y Exige.

**Maserati** La versión S del GranTurismo recibe un acabado más deportivo (¿más?) con nuevas llantas, suspensiones, acabados y 35 CV más hasta llegar a los 440. También estuvo el Quattroporte GT S con el mismo motor.

**MINI** A la espera del futuro SUV, el nuevo Cabrio John Cooper Works con 211 CV fue la novedad más destacada, además de la nueva copa de promoción Mini Challenge.

**Saab** En un momento difícil de su historia con su futuro bien incierto, la sueca de General Motors (de momento) presentaba el 9-3X y, aún en forma de prototipo, el 9-4X, todocaminos y SUV respectivamente.

**Suzuki** El nuevo Alto llega para reinar en la ciudad, junto con el Swift y el Splash (trasunto del Opel Agila).

**TATA** Una gran noticia para tiempos convulsos: el coche más barato del mercado llega a España. El Nano Europa, debidamente equipado para homologarse en el Viejo Continente, busca ser una buena salida a las necesidades de transporte más básicas. Su precio podría estar alrededor de los 4.000 €.



# berton

## SOLUCIONES 7 DE DIAGNOSIS



TDU\_for\_PC



TDU\_PAD



TDU\_PAD\_wire



TDU\_GEN



TDU\_PDA



TDU\_PHONE

**GRATIS\***

Nueva dirección y teléfonos

Polígono Can Negoci - Amics d'Argentona, 28 - 08310 ARGENTONA - BARCELONA - ESPAÑA  
 Tel. 902 906 999 - Fax 93 380 66 20 - web: [www.berton.es](http://www.berton.es) - e-mail: [berton@berton.es](mailto:berton@berton.es)