

319

Julio / Agosto 2009

NUEVA WEB

visítala

www.mundorecambioytaller.com

mundo recambio y taller

myt

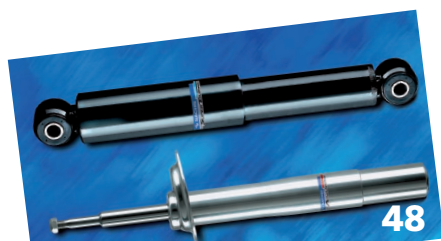
DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL



10

XXII CONGRESO DE ANCERA

**En Santander se
habló... de la crisis**



48

AMORTIGUADORES

**Un mercado que
acusa los baches**



56

CORREAS

En plena transmisión



Soldadura

*Perfectos
en todas las situaciones.*



Elige la calidad original. Siempre.

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



**UFI
FILTERS**

UFI FILTERS IBÉRICA sl - Av. Corts Catalanes 9-11/5D - Edificio Trade Center - 08173 Sant Cugat del Vallés (BCN) España
Tel. +34 39 553 08 78 - Fax +34 93 553 08 79 - info@ufifilters.es

ADEMÁS:

V CONVENCIÓN
INTERNACIONAL
EUROTALLER

30
ANIVERSARIO
NGK

MEYCAR
ESTRENA
INSTALACIONES

LIZARTE
AMPLÍA SU
FAMILIA



**La posventa mundial
de Seat, en Sitges**



**MAGNETI
MARELLI**

checkstar
SERVICE NETWORK

Magneti Marelli Aftermarket S.L.

www.magnetimarelli-checkstar.es

**MAGNETI
MARELLI**

checkstar
SERVICE NETWORK

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.



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 Mompart

Sección constructores

Ernest Viñals, Yvonne Rubio

PUBLICIDAD

Glòria Viñals

gloria.vinals@ceiarsis.com

Alberta Crosilla

alberta.crosilla@ceiarsis.com

SUSCRIPCIONES

Departamento propio

934395564

PRODUCCIÓN

Impresión

Gramagraf, S. C. C. L.

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

Creación y
Estudio de
la Imagen
Arsis, S. L. **ARSIS S.L.**

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

DIRECTORA GENERAL
Pilar Grau
GERENTE
Glòria Viñals
DIRECTOR ADJUNTO
Ernest Viñals

editorial 319

julio / agosto 2009

La justa medida

Como los tiempos no son los más boyantes que hayamos visto, y pese a que las cifras de junio (que se publican al inicio del mes de julio, que es cuando escribimos estas líneas) parece que son menos malas que las de meses anteriores (que no es para nada lo mismo que decir que son buenas, cosa que ya nos gustaría), pues afrontaremos el lapso veraniego (y generalmente vacacional) con cierta llamada a la reflexión.

Los *doctores de la iglesia* de la Economía (esos que escriben en la prensa salmón), los profes de los economistas de pro (a quienes los periodistas especializados de esa prensa preguntan –estén en activo o en dorada jubilación, como el mediático Leopoldo Abadía-) y los altos cargos vinculados a esa especialidad en entidades y gobiernos (Trichet y compañía) no se ponen de acuerdo en esto del final de la crisis.

Hay quien dice que ya ve los famosísimos “brotes verdes”. Otros, en cambio, huyen de los que afirman tal cosa, como si de un demonio se tratara. Algunos, porque opinan que no hay quien lo sepa con certeza. Otros, esgrimendo cifras que afirman que las cosas mejorarán (y sólo eso, es decir, que nada volverá a ser como en 2006, por decir un año) aproximadamente en el segundo trimestre de 2011.

O sea, que como en realidad no se sabe, lo mejor es obrar con sensatez. O mejor dicho: obrar con sensatez es siempre conveniente, pero ahora es imperativo...

Y la sensatez indica (a nuestro modesto entender, ojo) que no es muy recomendable confiar en que lo peor ha pasado y relajarse. Como no sabemos lo que nos va a deparar el segundo semestre, lo mejor es seguir aplicando una política de contención de gastos (y hemos dicho contención, y no otra cosa; nada de bloquear toda inversión por el pánico paralizante), seguir discutiendo cómo ser más eficientes en nuestras tareas, y buscar cómo diferenciarse y “enamorar” a nuestro cliente.

Pero, insistimos, no nos pasemos de frenada: la virtud reside en la justa medida...

Una cosa es estar razonablemente activos, y el sector lo está: se siguen cerrando acuerdos, se siguen ampliando instalaciones, se siguen celebrando jornadas proveedor-taller –a puerta abierta, o a puerta cerrada, que de esas también las hay por una simpática consigna de “perfil bajo” que muchos acatan, sin compartir–, y otra cosa es volvernos paranoicos y decir “no” a todo, o bien tirar la casa por la ventana como si a los bancos, de repente, les hubiera dado por perseguir a sus clientes con créditos “a go-go”. Bueno, este último escenario, ni se contempla...

Así que, como otros años les hemos dicho (que la sensatez intentamos llevarla como bandera todos los años, no sólo los de las “vacas flacas”), denle un respiro al negocio, busquen un espacio de vacaciones para relajarse y, aunque sea un poco cada día, piensen en lo que hacen, cómo lo hacen y cómo podrían mejorarlo este invierno.

Ahora les dejamos con los temas recogidos en este número; y les emplazamos a nuestra web para seguir la actualidad con más rapidez.

Nos vemos en septiembre.



julio / agosto 2009

sumario

319

Actualidad

06 NOTICIAS

Lo más relevante de lo ocurrido...y mucho más en nuestra web.

10 DISTRIBUCIÓN

Lo que da de sí la crisis...

¿Qué pasó en el XXII Congreso de ANCERA en Santander? Se lo contamos en nuestras páginas...

17 DISTRIBUIDORES

Dos décadas al servicio del sector
Recambios Gaudí, de GECORUSA, activa la carrocería.

20 TALLERES

La V Convención internacional Eurotaller se hizo oír
Estuvimos en Madrid, y se lo explicamos al detalle.

24 FABRICANTES

Tres décadas creciendo
NGK celebra la efemérides en Alemania.

26 FABRICANTES

Ampliando la eficacia
Visitamos las nuevas instalaciones de Meycar Automotive.

28 FABRICANTES

Apuesta por los neumáticos
Presentación de los nuevos equipos de taller de Robert Bosch España.

45 FABRICANTES

Asegurándose el futuro
Lizarte presentó la nueva línea Mecatronics.

46 EVENTOS

Equip Auto '09: 360° de automoción
Entrevistamos a su director, Mario Fiems.

Temas del mes

48 MERCADO

Las ventas y la seguridad: cuestión de todos
Amortiguadores en posventa.

56 TÉCNICA

¿Qué es y cuáles son las funciones del amortiguador?
Consideraciones técnicas de este elemento de seguridad.

57 INFORME

In crescendo
Las correas de automoción.



10



17



20



24



26

SUPLEMENTO



29

SUPLEMENTO



62

V de VARTA



VARTA, SINÓNIMO DE POTENCIA ADECUADA EN CUALQUIER SITUACIÓN.

Cuatro aros, una estrella, un león...independientemente de la marca de tu vehículo, seguramente habrá una batería VARTA debajo de tu capó. La rigurosa calidad y la completa gama de productos han conseguido que VARTA sea el fabricante de equipo original de prácticamente todas las primeras marcas. Para que siga siendo así, nos hemos fijado un objetivo: la mejora continua. Nuestra última innovación ha sido la incorporación de la nueva tecnología PowerFrame en nuestras baterías para incrementar su potencia. VARTA es el socio que te garantiza:

EL PODER QUE NO VES. Y MUCHO MÁS.

AHORA CON



VARTA

BY JOHNSON CONTROLS

noticias

LA LÍNEA DE TRABAJO TECNOLÓGICO VA A DAR PRIORIDAD A ESTAS DOS CUESTIONES

Bosch, con el medio ambiente y la seguridad

La localidad alemana de Boxberg volvió a acoger un año más la **Conferencia Internacional de Prensa de Robert Bosch**. En esta edición 2009 la multinacional alemana anunció que



sus líneas de trabajo e innovaciones tecnológicas se van a centrar en la protección del medio ambiente y en la prevención de accidentes. Robert Bosch está trabajando en madurar la propulsión eléctrica para que pueda fabricarse en grandes series a la vez que siguen mejorando los motores de combustión, los cuales, entienden, se seguirán aún utilizando durante décadas. Paralelamente a estas líneas de investigación, se trabajará en la seguridad vial tal como subraya Bernd Bohr, miembro de la Alta Gerencia y responsable de la dirección del área Técnica de Automoción del Grupo Bosch: *"La prevención de accidentes es un objetivo estratégico, igual que la protección del medio ambiente. De ese objetivo derivamos soluciones específicas que se acomodan a cada cliente y a los distintos mercados a nivel global"*.

Para llevar a buen puerto estos ambiciosos objetivos, Bosch destina anualmente unos 3.000 millones de euros al área de I+D+i de Técnica de Automoción, área en la que trabajan más de 25.000 colaboradores. Fruto de esta inversión, Bosch prevé desarrollar sistemas para los motores de combustión que permitan consumir tan solo 3 litros cada cien kilómetros y emitir menos de cien gramos de CO₂ por kilómetro recorrido. Así mismo, en materia de seguridad, este mismo año iniciará la fabricación en serie de un sistema inteligente de frenada automática de emergencia, aspira a generalizar la implantación del ESP y a mejorar la seguridad a partir de la interconexión de sistemas. ●

www.robertbosch.es

NUEVOS CATÁLOGOS

Catálogos Ufi 2009-2010 para turismo y vehículo comercial ligero. La marca italiana de filtración presenta estas ediciones que cuentan con 110 nuevas referencias para sumar un total que supera las 2.000. Con ellas,

la gama propuesta por **Ufi Filters Ibérica** alcanza el 96% de cobertura del parque circulante europeo. El 15% de las aplicaciones ya son para vehículos de origen asiático. ●

www.ufifilters.com



Sogefi Filtration ha lanzado el nuevo catálogo en CD-Rom de **Purflux**. Este nuevo disco cuenta con aplicaciones de búsqueda muy completas: por fabricante de vehículos, por referencia cruzada y por dimensiones de filtro. Toda la información del CD-Rom se presenta en siete idiomas e incluye breves películas informativas sobre los distintos filtros y la singular característica de los filtros Purflux: el pliegue chevron. Este CD se puede instalar en el PC o leerse directamente en el disco, pudiéndose descargar periódicamente actualizaciones a través de Internet. ●

www.sogefifiltration.com



MIAC, COMO DISTRIBUIDOR EN EXCLUSIVA PARA ESPAÑA, NO FALTÓ A LA CITA

Reunión Europea de distribuidores Autocom

El pasado mes de junio la localidad sueca de Lysekil acogió la **reunión anual de distribuidores europeos de Autocom**. A la reunión acudió una delegación de **Miac**, la firma de L'Hospitalet que distribuye en exclusiva para el mercado español la gama de soluciones de diagnóstico de la marca sueca. La plana mayor de Autocom animó a los distribuidores a desarrollar nuevas estrategias comerciales para mantener los niveles de ventas en un panorama de recesión económica aunque también subrayaron que están muy satisfechos con el nivel de ventas alcanzado: desde la primera reunión europea de distribuidores Autocom, las ventas de Autocom Diagnostic Partner (nombre completo de la empresa) han crecido notablemente, pasando el volumen de ventas de 1.600.000 a 8.000.000 euros. En el encuentro, los distribuidores también estrecharon sus relaciones entre ellos y se acordó la puesta en práctica de nuevas estrategias de marketing y de venta orientadas a obtener la máxima satisfacción de los clientes así como a aumentar la presencia de la gama Autocom en



el mercado.

Por otra parte, se explicó el modelo de desarrollo de software de Autocom, que consiste en lanzar nuevos modelos durante 2009 para ampliar la gama de vehículos del taller multimarca y para que éste pueda atender los vehículos en garantía y se subrayaron algunas virtudes de esta marca que conviene divulgar, entre estas virtudes destaca la extensa base de datos Autocom. ●

www.miac.es / www.autocom.se

EN COLABORACIÓN
CON LA DGT Y
FESVIAL REVISARÁ
GRATUITAMENTE
LOS NEUMÁTICOS

Campaña de verano Michelin



Bajo el lema "Has revisado tus neumáticos" **Michelin** ha puesto en marcha una campaña de **revisión gratuita de los neumáticos**. Colaboran en esta iniciativa la **Dirección General de Tráfico (DGT)** y **Fesvial**, la Fundación Española para la Seguridad Vial. El proyecto es ambicioso, Michelin ha invertido dos millones de euros y se han adherido a esta campaña 2.000 talleres de España y Portugal, entre ellos los de las redes **Servirueda**, **Vialíder** y **Euromaster** así como los centros de reparación rápida **Norauto** e **Hiperco** y los concesionarios de las marcas **BMW**, **Citroën**, **Mercedes**, **Opel**, **Peugeot**, **Renault** y **Volvo**. El conductor podrá consultar a través del portal www.revisatusneumaticos.com los talleres en los que puede realizar la revisión gratuita de sus gomas, que será gratuita sea cual sea la marca de los neumáticos montados en su vehículo. Además, por el hecho de realizar la revisión, recibirá de regalo el atlas europeo Michelin 2009 y un BIBtest. EL BIBtest es una tarjeta en un lado de la cual se ha impreso un profundímetro con una medida verde, una amarilla a 3 mm del borde y una roja a 1,6 mm. Con ella, el conductor podrá comprobar fácilmente la profundidad del dibujo en la banda de rodadura del neumático, identificando claramente cuando éste se encuentre por debajo del límite legal. En la otra cara del BIBtest, se recuerda la importancia de controlar la presión de los neumáticos y se ubican dos campos en los que se puede escribir la presión recomendada a la que deben estar las ruedas del vehículo para que sea fácil recordarlas. Durante la presentación realizada el pasado 17 de junio, el director de comunicación de Michelin en España, **Juanjo Pedralles**, explicó que los talleres que realicen las revisiones gratuitas durante esta campaña deberán rellenar una hoja de examen descriptiva del estado de los neumáticos del vehículo. Con la recopilación de los datos recabados durante esta campaña se elaborará un informe que se espera poder entregar a las administraciones públicas aproximadamente en el próximo mes de octubre y con el que se pretende poner de manifiesto que aún queda mucho camino por recorrer en la concienciación del usuario al respecto de la importancia de los componentes de seguridad del vehículo, de los cuales los neumáticos probablemente junto con los amortiguadores sean la parte más crítica. ●

📞 www.revisatusneumaticos.com

NOMBRES PROPIOS



Jesús J. Olivares

Jesús J. Olivares ha dejado **Sogefi Filtration**. El, desde junio de 2008, responsable comercial del mercado de recambio ibérico de la firma de filtración ha cesado sus actividades que han sido asumidas por **Ricard Albí**, responsable comercial, y **Gabriel Recasens**, responsable de marketing. El comunicado emitido por Sogefi Filtration apuntaba que en próximos días se informará más ampliamente sobre los cambios organizativos que está acometiendo la compañía.

📞 www.sogefifiltration.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 (100 mm).
- 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

BREVES



En el contexto del plan de expansión a nivel nacional que está llevando a cabo, **Grupo Serca Automoción** cuenta con un **nuevo socio** desde el pasado mes de mayo: la firma distribuidora **Reymo**, con cuartel general en Logroño. Especialista en motor, cuenta con talleres propios de reparación y montaje de motores, culatas, etc. Reymo cuenta con un almacén central de 900 metros cuadrados y con una plantilla de nueve personas. Su oferta de recambios destinada al taller satisface prácticamente todas las necesidades de los profesionales de la reparación. ●

① www.serca.es

La red **Tecno-Centro**, impulsada por **Centro Holding España**, ha sido ampliada recientemente con la incorporación de siete nuevos talleres. Son los siguientes:

Talleres Yomacar, de Galapagar

(Madrid); **Auto Electric Jordà**, de Girona;

Ronda Motors, de Gandía (Valencia);

Automoción Can Palet, de Terrassa

(Barcelona); **Talleres Pedro Barriguete**, de Ciempozuelos (Madrid); **Talleres**

Paco Boya, de Badajoz y **Talleres Juanco Martí**, de Tarragona. ●

① www.tecno-centro.com

Aviso al colectivo de talleres de reparación de automóviles. Un taller **SPG, Automoció Toni**, de Castellón, denunció recientemente un **intento de estafa**. El engaño consistió en que los estafadores se presentaron a sus instalaciones argumentando que estaban realizando una revisión rutinaria en los talleres de la zona. Hecha la revisión exigieron un pago de 600 euros, la mitad si se pagaba en ese mismo momento en efectivo. El propietario del taller desconfió, echó a los estafadores y denunció los hechos a **ASTRAUTO**, la asociación de talleres de Castellón que, inmediatamente, difundió una circular a todos sus socios advirtiéndoles de dicha estafa. ●

① www.serca.es



Todas las noticias en

www.mundorecambiyotaller.com

- SPG Talleres, promoción de verano
- Frank Seidel, nuevo Presidente de Bosch para España y Portugal
- Gates obtiene el Premio GAUI al Proveedor del Año
- Primer curso de Especialista/Experto en posventa de automoción
- ZF Trading Ibérica lanza una nueva campaña promocional
- Norauto lanza el programa (P)revisión
- Ufi Filters lanza filtro de gasóleo para el Audi A3
- Campaña de verano Bosch Car Service
- Corteco lanza nuevos conectores para Man
- Campaña de verano Autofit
- Bosch recomienda cambiar las bujías cada 40.000 kilómetros
- Dipart: nuevo socio en Cartagena
- AEDRA se postula como opción en los recambios
- Remsa amplía su planta de pastillas para vehículo industrial
- Recambios del Olmo, nuevo distribuidor de Spies Hecker
- AEGA, de asamblea general
- Se deberá anotar el kilometraje en las ITV
- Olivier Brysemael deja Group Auto Union España
- KYB, premiada por Group Auto Union Internacional
- C.E.I. Arsis, reconocida por su compromiso con la formación

Grupo Cautex, empresa de Sant Feliu de Llobregat (Barcelona) especialista en productos derivados del caucho y plásticos para el automóvil y la industria, ha anunciado que, desde hace un par de meses, es el **distribuidor en exclusiva para España** de **Facet** tras el acuerdo suscrito recientemente por ambas firmas. Facet es un fabricante italiano de recambios eléctricos que proporciona al mercado posventa componentes como termostatos, componentes de gestión del motor (termoresistencias, sensores, sondas de masa de aire, etc.), interruptores y bobinas de encendido. ●

① www.cautex.com / www.facet.it



BERU Ultra X Titan

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

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



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.

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

grovisa
www.grovisa.com S.A.

BARCELONA

Botánica 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. Atxa - Erandio
 48950 - Asua-Erandio
Tel.: 94 453 90 78
 Fax: 94 453 90 77
 E-mail: bilbao@grovisa.com

BERU

TITAN POWER

fabricantes

PRESENTÓ EL NUEVO X431 DIAGUN A LOS DISTRIBUIDORES DE LA ZONA NORESTE

El pasado 3 de julio, Launch Ibérica y Grupo Circuit presentaron a los distribuidores de la marca china del noreste peninsular el nuevo equipo de diagnóstico Launch X431 Diagun, el único equipo de autodiagnóstico capaz de realizar el diagnóstico dual, es decir, comparando los datos del vehículo con problemas con otro que funciona correctamente. Los asistentes recibieron ya una unidad para iniciar la distribución.



Ricardo Turégano, responsable técnico de Circuit 96, en un momento de la presentación.

Launch Ibérica: más diagnosis

El cuartel general de **Launch Ibérica** en Palau-Solità i Plegamans (Barcelona) acogió recientemente la presentación del nuevo equipo de diagnóstico **Launch Diagun**, perteneciente a la conocida familia **X431**. El acto se organizó para los **distribuidores de Launch de la zona del noreste** de la península y allí se reunieron representantes de las empresas **Auto Logroño, AD Herma, AD Marina, Colormóvil, F.E. Masmiqúel, Gurdí, Joan Andreu Llauredó, Matec Automoción, Olympia y Suministros Alfi**. Huelga decir que la plana mayor de Launch Ibérica y de **Grupo Circuit** les agradeció su presencia.

Diseño y potencia

Adentrándonos en la presentación, **Ricardo Turégano**, responsable técnico de Circuit 96, describió al nuevo X431 Diagun como "Bonito y potente". Y es que el diseño de la última novedad de Launch romperá con la opinión que reinaba entre los usuarios al respecto de la apariencia más bien tosca de los productos de diagnóstico Launch existentes hasta la fecha. El nuevo Launch X431 Diagun es un instrumento de autodiagnóstico radicalmente distinto a lo existente en el mercado. Para empezar, su elaborado diseño lo convierte en un objeto moderno que entronca con los *gadgets* tecnológicos actuales más avanzados, como el iPhone de Apple. Es un diseño compacto, elegante y muy ligero en el que se ha tenido en cuenta también la practicidad, al incorporar una batería fácilmente intercambiable para asegurar la máxima autonomía al taller. De hecho, incluso el *packaging* del Diagun es muy parecido al de un *smartphone*, envuelto en una cuidada caja pequeña y perfectamente ordenada diametralmente opuesta al tradicional concepto de "maleta" que acaba escondida y sucia en algún armario. En realidad, Launch pretende que el taller considere la compra del Diagun no sólo como una inversión en equipamiento sino también en imagen. Por ello tiene tanta importancia uno de los accesorios más llamativos del nuevo equipo, como es el cinturón-bandolera que permite llevar cómodamente a cuestas el Diagun en todo momento.

En cuanto a sus prestaciones, la gran virtud del X431 Diagun es la posibilidad de diagnosticar dos

vehículos simultáneamente mediante la conexión al terminal de un segundo interfaz opcional. Mientras el interfaz llamémosle 1 está conectado al Diagun por medio de un cable, el interfaz 2 lo hace por conexión inalámbrica Bluetooth, de modo que el flujo de datos dispone de dos canales simultáneos de recogida de información. Por tanto, Diagun es el único equipo de autodiagnóstico capaz de realizar un diagnóstico dual. En beneficio del taller, poder diagnosticar dos vehículos al mismo tiempo significa reducir tiempos de trabajo y aumentar la fiabilidad de las mediciones, puesto que puede comparar en tiempo real los datos de un vehículo con problemas con otro que funciona correctamente. En palabras de **Carlos López**, coordinador de Grupo Circuit, "esta opción va a permitir al taller tener dos equipos de diagnosis por el precio de uno".

Actualizaciones y precios

La política de actualizaciones y el precio del X431 Diagun rompen con lo hasta ahora conocido. El equipo en su configuración básica está disponible por un precio de venta recomendado de 2.900 €. En este *kit* se incluye el terminal (un Pocket PC de pantalla a color y manejo táctil basado en Windows CE, y no en Linux como hasta ahora), un interfaz de conexión OBD, cables de conexión USB, cable de enlace entre el terminal y el interfaz OBD (aunque como veremos puede funcionar perfectamente sólo en modo inalámbrico), el grabador de tarjetas y un adaptador-cargador a 220 V.

Antes, el propietario de un X431 compraba un equipo completamente equipado y cargado hasta la bandera de bases de datos, incluso cuando tenía la certeza de que una parte de esos accesorios nunca llegaría a usarlos. Ahora, el Diagun permite que el taller pueda hacerse un *traje a medida* partiendo del *kit* básico, porque el valor intrínseco del equipo está en el *software* y no en los "hierros". Puede escoger entre uno de los dos paquetes básicos de marcas de vehículos incluidos en el precio: el paquete A, mayoritariamente compuesto por marcas europeas, o el B, especialmente orientado a asiáticas. A partir de aquí, puede escoger hasta 40 marcas adicionales, cada una al atractivo precio de 46



Lo último de Launch, el equipo de diagnóstico X431 Diagun, destaca por su alta velocidad de trabajo y por ser capaz de diagnosticar dos vehículos a la vez.

€. Las actualizaciones de las bases de datos son igualmente asequibles: 23 € por marca instalada, con la ventaja que no son penalizantes, es decir, el taller puede estar tantos años como quiera sin actualizar su equipo, pudiéndolo realizar en cualquier momento y sin estar obligado a comprar todas las actualizaciones aparecidas en el período en que no ha puesto al día su equipo.

Los accesorios del Diagun son igualmente atractivos en cuanto a coste de adquisición. Un segundo conector-interfaz OBD está disponible por unos 280 €, mientras que la maleta de cables y conectores adicionales cuesta otros 280 € y el cinturón-bandolera sólo 36 €. En desarrollo está un *software* para poder conectar el Diagun a un PC y poder trabajar directamente desde el ordenador sobre el terminal. ●

📞 www.launchiberica.com



Los distribuidores Launch de la zona noreste pudieron probar las prestaciones del nuevo X431 Diagun.

XXII CONGRESO DE ANCERA EN SANTANDER



Santander es zona de influencia del Presidente de **ANCERA**, **Miguel Ángel Cuerno**, que nació cerca de la capital de Cantabria. Eso garantizaba una buena organización global del evento, llena de detalles que así lo hacían notar. Y el hecho es que la mayoría de los participantes así lo percibieron, aunque hubiera algún que otro matiz a reconsiderar, para mejorar un formato desde luego novedoso, en lo que a la historia de los congresos de la patronal de la distribución se refiere, pero quizá mejorable, desde el punto de vista de su estructura.

El sector que suda unido... sufré agujetas unido

Con una jornada previa de deporte, en la que se organizó un **Triangular de Fútbol** las selecciones de "Fabricantes", "Distribuidores" y "Resto del Mundo" se enfrentaron entre ellas (con alguna que otra "licencia poética" por parte de la Distribución, como así lo reconocería su entrenador, Manuel La Hera) en un marco realmente de excepción: el campo del Sardinero, feudo del equipo local, el Real Racing de Santander. La resultante fue la victoria del equipo de Fabricantes, aunque todos los contendientes (cansados, pero contentos) valoraron positivamente haber podido participar en el encuentro.

Tras el partido, reagrupamiento de los asistentes (algunos obligados por la logística otros, con la logística organizada para ello), que llegaban más tarde a la ciudad desde sus lugares de origen; y a tapear en *Los Peñucas*, el restaurante del barrio marítimo de la ciudad que regenta el padre del jugador de fútbol Iván de la Peña, hecho éste que se refleja en la decoración del local: pósters, fotos, recortes y demás elementos informativos.

La velada finalizaba bastante tarde (o muy pronto, según se mire) gracias a la invitación al Gran Casino del Sardinero, bonito edificio del siglo pasado con casino de juego donde (otro detalle del "presi", bastante más acertado que la *Golden Boite* de Madrid) se nos invitaba a una copa con la posibilidad de jugarlos los euros. Los que esto suscribimos tuvimos fortuna y es que, inexpertos en estas lides (o casi, que la Convención Internacional EuroTaller nos había brindado una oportunidad de hacer prácticas, *Ver reportaje en este ejemplar*), nos orientó un buen asesor de las filas de los fabricantes.

Optimismo informado

Tras la bienvenida de **Ana González Pescador**, la Concejala de economía y hacienda del Ayuntamiento de Santander (que está trabajando en la organización de la capitalidad euro-



Pie de foto: Miguel Ángel Revilla, presidente de la Comunidad de Cantabria, en su optimista intervención.

pea para 2016), el Presidente de la Comunidad de Cantabria, **Miguel Ángel Revilla** (otro toque de *qualité* del presidente de ANCERA) ofreció una lección inaugural acerca del momento económico español (*leit motif* del Congreso), con grandes dosis de optimismo "El sistema financiero español está más o menos arreglado con lo que, aún contando con la falta de ligereza en la concesión de créditos y teniendo en cuenta el resultado positivo de los últimos estudios de los asesores económi-

El XXII Congreso de ANCERA cambió de formato para fomentar mayor participación de opiniones de congresistas.



bosal

BOSCH
Innovación para tu vida



Con un nuevo formato, trasladando el peso del Congreso a la prensa especializada que actuó moderando las multitudinarias mesas de debate, y con intervenciones adicionales a las recogidas en la hoja de ruta, el congreso se desarrolló de forma bastante armónica, aunque con algún que otro “acorde disonante”.

sí la crisis...

cos de Obama, en 2011 se empezará a crear empleo neto”, dijo. Y, como político que es, no perdió la oportunidad de comunicar los apoyos que su gobierno está otorgando al empresariado, entre ellos, a las empresas de partes y componentes y a los talleres, a quienes ofrecen ayuda con un 15% de la inversión realizada por el reparador a fondo perdido.

Las dificultades de la gestión financiera

Nuria Álvarez, editora de *Recambio Libre*, *Autoprofesional* y *Autoprofesional.com*, ejercía de conductora de la primera sesión de la jornada, explicando el nuevo formato (turnos de intervención de 90” tras ser concedida la palabra), dando paso al ponente, **Francisco Marín**, Socio-Director de Choice. Marín enfocó la intervención en la crisis centrada en la financiación. “La banca no ha estado a la altura” afirmaba a tenor del cerrojo a las empresas porque “las compañías pueden resistir hasta 2 años sin beneficios, pero sin liquidez no se llega a los 3 meses”; también afirmaba que las compañías tienen el reto de redimensionarse, buscando quien dé margen, además de buscar la liquidez en las líneas ICO, en las sociedades de segundo aval ya que el 80% de las PYME sin historial de morosidad está teniendo problemas para la financiación.

Tras la ponencia introductoria, **Yvonne Rubio**, directora de *Mundo Recambio* y *Taller* moderaba el debate en el que participaban 16 profesionales



Juan Menéndez, de Jumasa, en su turno de palabra, observado atentamente por Raúl Duro, de Robert Bosch.



Francisco Marín, de Choice, en su exposición, tras la presentación realizada por Nuria Álvarez, de Recambio Libre y Autoprofesional.



Yvonne Rubio, Directora de Mundo Recambio y Taller, en plena tarea como moderadora.

(8 miembros de la distribución y 8 fabricantes) y que, entre otros temas, analizaron la situación real de la pérdida de empleo en las empresas en el contexto económico actual, las pérdidas de rentabilidad, las reacciones de las compañías al defender los productos en el mercado, la incidencia de las nuevas tecnologías y herramientas informáticas vigentes en el sector en la búsqueda de la rentabilidad, la información técnica como herramienta de valor añadido y las políticas actuales de gestión de riesgo.

En general, la opinión de la mesa fue positiva: a pesar de la crisis (que es general, puede penalizar en la rentabilidad de los negocios, provocando acciones poco recomendables y ejerciendo un efecto más o menos "higienizante") los fabricantes están apostando por estar cerca del distribuidor y éste está gestionando su negocio para redimensionarlo y gestionarlo de forma más perfilada el negocio en la dificultad de ventas. También se decía que los talleres (las nuevas generaciones) estaban en disposición de trasladar los descuentos a sus clientes por operaciones asociadas. La mesa entendió que la posventa es una cuestión de tres (fabricantes, distribuidores y taller) que deben unirse para apoyarse los unos en los otros y explicar bien sus particularidades frente a las administraciones (que se confunden con otros sectores, como el canal marquista), conseguir la financiación de las entidades trasladando al cliente final un mensaje de confianza para compartirle en el canal multimarca independiente.

Otro aspecto de la crisis: la gestión comercial

Tras la pausa para café, **Marín** volvía a intervenir para dar una visión de la crisis enfocada en el aspecto comercial. Entre otras cosas, decía que la legislación existente (ley de morosidad, LEC o procedimiento monitorio) no se aplica en la realidad y que cambiar esas leyes es una labor que las asociaciones profesionales deben asumir.

Constructores en el foro del recambio multimarca

Nuria Álvarez daba paso a una de las intervenciones no recogidas en el programa: **Julia Escribano**, ex directora de *Fiat Parts & Services* y actualmente consultora, daba una visión de cómo las marcas están afrontando la crisis (de ventas de VN, pero también en la posventa, ya que mencionaba que un 15% de las redes de las marcas podría desaparecer), puesto que proponía un reparto de quién está sufriendo más la crisis mencionando con un 37% a los concesionarios, seguidos de los talleres multimarca más pequeños, con un 23%, seguidos de los talleres más grandes, con un 20% y los recambistas, con otro 20%; en su opinión, el constructor se sustenta ahora en departamentos como la posventa, donde se establecen políticas de marketing muy agresivas para copar mayor cuota. Para defenderse de la crisis, decía Escribano, las empresas deben conocer bien a los competidores (y para los constructores, la posventa multimarca lo es), conocer a los clientes (mediante técnicas de marketing predictivo y empleo de las nuevas tecnologías para intensificar la comunicación con él) e incrementar la facturación mediante



Julia Escribano, ex-directora de Fiat Parts&Services, exponiendo cómo ve el canal constructor al canal multimarca.



Pedro Burgada, de Orán, en su turno de palabra, durante la mesa moderada por Miguel Ángel Prieto, de Autoposventa.



Las mesas y el auditorio demostraron especial interés en escuchar las opiniones de Julia Escribano, proveniente del canal constructor, al respecto de la actualidad del canal posventa multimarca.

nuevas oportunidades de negocio; y lanzó la acción clave: los constructores se plantean que los distribuidores de la posventa multimarca puedan convertirse en clientes de un mix de productos con marca del constructor, en los que se plantearan objetivos por rápeles.

Multimarquismo 'power'

Tras la presentación de **Miguel Ángel Prieto**, editor de *Autoposventa*, se procedía a materializar una mesa de debate según las reglas pactadas (16 intervinientes -8 distribuidores y 8 fabricantes- y 90" de tiempo máximo de intervención).

De lo mencionado por los intervinientes, destacar que se necesita un cambio en la posventa

bosal



BOSCH

Innovación para tu vida



Only the very best is good enough

MONROE



WALKER



En la mesa moderada por Mar Calderón, de InfoCap, Raúl Duro empleando su turno de palabra.



A la izquierda, Pablo Laguna, en plena ponencia, tras la presentación realizada por Miguel Ángel Jimeno, de Tecnipublicaciones.

Este año, la prensa intervenía activamente en el congreso presentando y moderando los debates, un papel inhabitual, sobre el que se quiso colocar el acento del congreso.

para superar la crisis, de la mano de la imaginación, ya que el negocio es el mismo a pesar de las circunstancias desfavorables; también se dijo que la falta de confianza de las compañías reaseguradoras provoca que el 80% de los distribuidores se vean afectados (aunque ahí se impone la experiencia de los actores), que los plazos de cobro se alargan provocando problemas de liquidez, optándose por caminos fáciles (pero peligrosos) como entrar en una guerra de precios, que provocan una merma de rentabilidad en los

negocios; a pesar de existir una polarización parte alta/baja en precios, esta situación de mercado centrado en ese concepto, podría suponer un desbarajuste que podría aprovechar el constructor se ganar cuota ("si nos lo ponéis a huevo..." dijo Escribano), porque el sector multimarca aún no sabe verle los puntos débiles a ese canal; hay que trabajar conjuntamente, se dijo, para que el canal multimarca independiente fuera tan prescriptor y competitivo para el usuario como lo es el constructor.

Citroën 'revisited'

Tras el almuerzo de trabajo, la segunda parte de la jornada tenía como presentador a **Miguel Ángel Jimeno**, director ejecutivo de las revistas del Grupo Tecnipublicaciones, aunque se produjo la intervención no reseñada por parte de **José Emilio Criado**, Vicepresidente de **ASCAUTO** (asociación de talleres de Cantabria, con concesionarios Citroën) quien reconocía "las perturbaciones entre actores en 2003" (cuando desde

ANCERA se realizó una fuerte campaña contra Citroën por sus desavenencias en materia de distribución de recambios), emplazando a finales de este mes una nueva decisión de la marca en este tema.

Lo que no se debería hacer (pero se hace)

Jimeno presentó a **Pablo Laguna**, actualmente consultor (integrante del equipo posventa de Valeo durante 19 años), como ponente en una primera parte que debía centrar las (malas) prácticas que ha llevado a cabo la distribución, entendida como arquetipo. Ineficiencias en gestión de la tesorería, desconocimiento de las cifras clave (las ventas), poco empleo de las nuevas tecnologías, falta de estudios analíticos de márgenes brutos o stocks, etc. se pusieron de manifiesto en la exposición.

Que no lo hacemos tan mal...

El coloquio posterior (90" 16 intervinientes -8 fabricantes y 8 distribuidores) estuvo moderado por **Mar Calderón**, directora de publicaciones de *InfoCap*; en el debate se asumieron algunos de los defectos presentados por el ponente (se habló mucho de stocks y también de precios), si bien se quiso enfatizar sobre las medidas correcto-

ras que se han puesto en práctica para controlar las prácticas perjudiciales.

Las aseguradoras y sus "estrategias de negocio"

Miguel Ángel Cuerno resituó el debate para señalar que un 30% de las piezas de recambio son cautivas y que hay que estar cerca del canal oficial, manifestando que las aseguradoras han intentado llegar a acuerdos sobre los recambios (algo que ha supuesto la intervención de ANCERA y otras entidades defendiendo al recambio multimarca), cediendo el protagonismo a un asistente **Ignacio López** director de Soporte de Siniestros de Axa quien, de forma muy ponderada, manifestaba que las aseguradoras quieren ser competitivas, vender barato para que la reparación sea barata y descienda el coste de los siniestros, reconociendo que se ha llegado a acuerdos con concesionarios, distribuidores y fabricantes, estando abiertos a nuevos pactos.

A potenciar

La segunda parte de la jornada se desarrollaba tras la ponencia de Pablo Laguna sobre cómo debería trabajarse, señalando como línea conductora de todas las prácticas de las empresas la necesidad de conocer la percepción del cliente y cuidar bien aquello que éste necesita, poniendo el



Juan Carlos Rico, responsable de la red SPG Talleres de Grupo Serca, recordó determinadas acciones realizadas en la posventa.

acento no tanto en lo que se hace, que también (aprovechar las ventajas fiscales de la distribución, potenciar la presencia en Internet y las TIC en general, reinversión de las tarifas, etc.), sino en el equipo que lo lleva a la práctica.

La hora del desguace

Aquí se produjo la intervención no prevista en el contenido de **Jaime Creus**, el abogado de ANCERA, quien subió al estrado para explicar que los desguaces actúan en el umbral que supone el vacío legal actual existente sobre cómo deben reintroducirse los recambios en el mercado (contestando como con resorte **Fernando García**

Si bien agradó, por novedoso, la acotación de los tiempos de intervención encorsetó, en ocasiones excesivamente, a los participantes.



Ignacio López, de Axa, abierto a pactos con la posventa.



Jaime Creus: "Los desguaces actúan por un vacío legal".



Fernando García, presidente de la patronal de los desguaces, defendiendo a sus socios.

bosal



BOSCH

Innovación para tu vida



Only the very best is good enough

MONROE



WALKER



Antonio Creus, planteando las posibilidades del tablero de juego para 2010 tras la aprobación del nuevo reglamento.



Miradas de complicidad entre los presidentes de la Comisión de Recambios de SERNATO (izquierda) y de la patronal de los recambistas.



Eusebio Ochoa en su turno de palabra, durante la mesa de debate moderada por Gabriel Esono, de Talleres en Comunicación.



Jesús Hermosilla, de FEVA, interviniendo desde la sala.

Arellano, el presidente de **AEDRA**, la patronal del sector del desguace, presente en la sala, que apelaba al Real Decreto de Residuos en su punto 1.1).

En este momento, se produjo la intervención desde la sala de **Jesús Hermosilla** (presente en el congreso en calidad de presidente de la Federación Vizcaína de Empresas de Automoción-**FEVA**) quien, al no poder explicarse por el formato temporal de esta edición, mostró su desacuerdo con fondo y forma del Congreso y decidió abandonar la sala.

...Y todos los demás temas

La intervención como moderador de una mesa de debate con las mismas reglas de juego que las anteriores, estaba a cargo de **Gabriel Esono**, Jefe de Redacción de *Talleres en Comunicación*, quien orientó el debate hacia las opiniones de los intervinientes sobre, vamos a decir los "Greatest Hits de la Posventa": la campaña de comunicación, la formación, los almacenes virtuales, certificaciones de calidad de los recambios, las informaciones técnicas, las piezas cautivas, el concepto de recambio original...

Tanto es así, que desde la sala **Juan Carlos Rico** intervino para centrar lo opinable y lo que no (los conceptos del Reglamento no lo son, están negro sobre blanco, vino a decir), y recordar lo que ya está haciendo en el sector: carteles en los talleres, nuevos soportes, aportación de imagen, de formación, etc.

El Reglamento sigue nublado en Europa

Tras una pausa para el café, ya en la recta final del Congreso, el presidente de la patronal de la distribución presentaba a **Antonio Creus**, asesor de ANCERA en Europa como experto en derecho de la competencia, para que explicara cómo están las cosas en el Parlamento Europeo acerca de la Reforma del RE 1400/2002. Teniendo en cuenta las elecciones europeas (que se iban a celebrar tres días después) auguraba cambios en la Comisión tras los resultados; explicó las opciones que se manejan, resultando la de apelar a un marco genérico multisectorial, abandonando la especificidad del sector de automoción, la más apoyada en Bruselas, aunque la menos

interesante para la posventa multimarca, mencionando que fruto de la reunión de Neele Kroes, la comisaria europea de la competencia, con los actores del sector se ha conseguido mantener libre la información técnica; Creus también afirmaba que se está intentando presentar una alternativa favorable al sector.

Para la posteridad

Antes de concluir aún hubo momento para escenificar la sintonía entre la Comisión de Recambios de SERNATO y ANCERA ("ya tenéis la foto", reconocía Cuerno). **Benito Tesier**, actual presidente de la comisión, intervenía para reconocer que el formato del congreso es mejorable y que el sector tiene grandes puntos fuertes, o hace años que hubiera desaparecido "lo más relevante es el espíritu de unión de la gran familia del IAM", dijo.

Cuerno acabó mencionando, que los asistentes al congreso son los que cambian el sector para los que no asisten, que había sido un congreso simpático, profesional y participativo y que la posventa era un sector envidiado por las marcas.

La hora de los reconocimientos

En la cena que siempre clausura el congreso, y que en esta ocasión contó con la participación de una

soprano que deleitó a los comensales con bellas arias de ópera, para amenizar la cena de clausura.



Se rindió homenaje a **Manuel Lahera**, de AD Cantabria, con una placa conmemorativa a su ejemplar comportamiento en la distribución (en su alocución explicó con mucha gracia alguna que otra artimaña en el campo de juego, la tarde anterior, a la que tuvo que echar mano -infructuosamente, que perdieron- como entrenador de "La Distribución"...).



Como estaba previsto, se entregó la merecida *Insignia de Oro* de ANCERA a un emocionado **Carlos Echeverría**, jubilado de sus responsabilidades como director estratégico de Brembo, por toda una vida de apoyo al sector; entra así en el club de los selectos profesionales que pueden lucir la máxima distinción de la posventa.



El detalle simpático fue que a las 12 de la noche compañeros y profesionales del canto entonaron el "cumpleaños feliz" a Carmelo Pinto, a quien se le dibujó una gran sonrisa en el rostro...



2010

XXIII Congreso de ANCERA

10 de Junio de 2010 - Bilbao

RECAMBIOS GAUDÍ, NUEVOS ALMACENES EN PARETS DEL VALLÉS

A lo largo de su trayectoria profesional, el gerente de la compañía se ha guiado por el servicio a sus clientes, la prudencia y la seriedad, lo que le ha llevado a abrir nuevas líneas de negocio y nuevos canales de venta; con la segunda generación en activo, buenas perspectivas en el corto, medio y largo plazo.



DISTRIBUIDORES



Dos décadas de servicio al sector

La trayectoria de **Antonio Tejada**, el actual gerente de **Recambios y Accesorios Gaudí** se inicia en 1975 en un concesionario **Seat**, hace ya 35 años. Pero quiso independizarse y, junto con un socio de Badalona, en 1989 abrió una tienda en Mollet, de 140m² en la Avenida Gaudí (de ahí su nombre).

Visión de negocio

Con el negocio prosperando, a los cuatro años, la disparidad de criterios con su socio hace que éste deje el negocio que, en adelante, pasará a regentar solo Antonio.

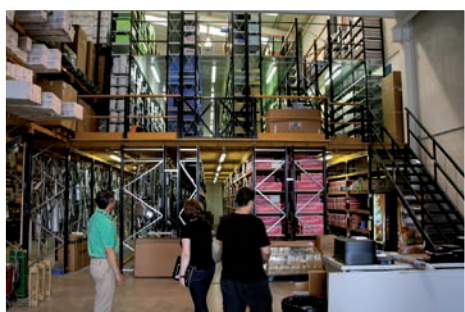
Con este cambio, el negocio empieza a tomar una forma más "ordenada": se instala el mostrador, catálogos de producto, sistema informático para el control de stocks, etc; en ese momento, surgió la oportunidad de ampliar las instalaciones con un local adyacente al inicial, y se suman metros cuadrados al negocio en Mollet.

Pero Antonio sigue dándole vueltas a la rentabilidad y decide que es más conveniente adquirir un local propio a pagar un alquiler que, con

la ampliación, se ha incrementado, así que compra su primer local, en la localidad de Mollet, un paso importante, que decidió inmortalizar en un lienzo que hoy decora su oficina y se integra a **Cecaute**, como tienda asociada. Son cuatro años de crecimiento para ambas sociedades, que hacen que, en 2000, se decida a alquilar una nave mucho más grande en Paret del Vallés, Barcelona.

Como el negocio sigue su evolución, en 2004 se decide a dar el mismo paso que con las tiendas, pasando a comprar la primera de las dos naves, en la misma localidad, pero al otro lado del río, con 700 m² con dos plantas. Ya en el segundo semestre de 2005, se decide a cambiar de supraestructura, para integrarse en **Gecorusa**, por los mayores valores añadidos





que podía aportarle el grupo, entre ellos el hecho de comprar de manera satisfactoria directamente al fabricante, compartir experiencia con otros socios o la red **Star**, de la que se han promovido 8 talleres.

Y así, hasta 2007, en el que se decidieron a realizar la función de mayorista, en el que los crecimientos experimentados hacen que se valore la compra de una nueva nave, surgiendo de nuevo la oportunidad de alquilar la adyacente también de 700 m² con dos plantas, sumando un total de 3000m² de superficie de almacenamiento, incorporándose a los productos ya existentes (mecánica, neumáticos, lubricantes, accesorios) el apartado de la carrocería (plásticos y chapa), que está teniendo un buen despegue, incluso a pesar de haber empezado hace apenas un par de meses y del parón de ese sector por el efecto de las disposiciones de tráfico de la DGT o la coyuntura económica actual.

Son en total 40 profesionales de los que se siente muy orgulloso (entre los que se encuentra el propio Antonio y el mayor de sus tres hijos, **Toni** a quién, pese a ser buen estudiante, le picó el *gusanillo* de la posventa, incorporándose al negocio a los 16 años; a los dos años llevaba solo una tienda, y hoy con 24 años es una pieza clave en la estructura del negocio); su flota es de 16 furgonetas en movimiento.

Las TIC, fundamentales en su negocio

El servicio siempre ha sido una de las premisas de Gaudi: el sistema informático instalado en los inicios de la compañía ha sido una de las claves del desarrollo de la empresa, llegando hoy a establecer un ágil comercio gracias a las nuevas tecnologías (su almacén está conectado a TecDoc), las tiendas conectadas pueden ver el stock en tiempo real, agilizándose los pedidos al final del día, a la hora de que las tiendas valoren los aprovisionamientos para la reposición, lo que hace que más de un 30% de sus ventas se gestionen a través del red. Considera este campo uno de los fundamentales en el desarrollo del sector posventa y su

objetivo final es que el taller llegue a una informatización similar a la de las tiendas, algo que, en su opinión cuesta un poco transmitir a los reparadores, pese a los apoyos de las patronales.

Solvencia de la cartera de clientes

Cuando se le pregunta por la situación económica, lo primero que comenta es que el taller es el primero que experimenta el efecto de falta de liquidez el usuario, y que se traduce en que los plazos de cobro se dilatan. Pese a ello, se manifiesta muy satisfecho de su saneada y fiel cartera de clientes (entre los que se cuentan también los concesionarios), aunque reconoce lo que cuesta abrir nuevas cuentas y más en las actuales circunstancias, en las que sí se nota el cierre del grifo de las entidades financieras y de aseguramiento de riesgo, aunque la experiencia de su trayectoria le sirve para tomar algunas decisiones un tanto arriesgadas pero por el momento satisfactorias.

Proyectos: formación, calidad, servicio

Quieren seguir en su línea de servicio, consolidando tiendas y talleres a partir de las nuevas tecnologías porque entienden que ese es el camino que sigue el canal marquista y el que la posventa independiente debe desarrollar.

También se plantean seguir con la formación; este año se han planteado organizar tres cursos a los talleres: *common rail*, multiplexado y otro a finales de año, además de los que los fabricantes les ayudan a transmitir.

Como miembros de Gecorusa se plantean incrementar la red *Star* para llegar a unos 10-15 en su zona.

Este año, el de su 20 aniversario, han organizado de nuevo un *viaje de incentivos a Brasil* con destino *Salvador de Bahía*, que se realizará del 1 al 8 de diciembre, en la que se llevarán a 80 personas (talleres, tiendas, miembros de la compañía), premiando los objetivos de compra. ●

❶ www.recambiosgaudi.com

1989 - 2009



ANYS



Recambios Gaudí

20 años al servicio del sector



**Recambios y accesorios
Gaudi, S.L**

Carrer de la Logística, 8
08150 Parets del Vallés, Barcelona
Tel. 93 573 51 90



www.recambiosgaudi.com



SOLEDAD MALLOL Y DAVID MURO, DE ESCENAS DE MATRIMONIO, LA POPULAR SERIE DE TELEVISIÓN, DUEÑOS DE UN EUROTALLER

La V Convención Internacional Eurotaller se hizo oír

La V Convención Internacional EuroTaller se celebró el último fin de semana de mayo, con una asistencia de más de 1000 invitados de los distintos países de Europa.

La puesta en escena, en esta ocasión, la llevaron a cabo Soledad Mallol y David Muro, los actores de Escenas de Matrimonio, una serie muy popular emitida por una cadena de televisión, que interpretaban a María y Alberto, un matrimonio propietario de un EuroTaller, un centro de reparación multimarca con dos empleados, dispuesto como "set de rodaje" durante toda la convención.

Vestidos con los colores corporativos, fueron introduciendo a los diversos ponentes que desplegaron sus informaciones.

Señalando los pilares básicos

Fernando Pardo, Presidente de Group Auto Union España y anfitrión de la Convención fue el primero, en un papel que en otras ocasiones se asignaba al coordinador de la red en España, **Olivier Brysmael**, actualmente desvinculado de EuroTaller. Pardo fue desgranando la evolución de la red y los avances en las 3 bases que la estructuran: Los Cuatro



Muy animado, el taller aprovechó la oportunidad...



La red que más ruido hace en España.

estándares de calidad (formación, información, marketing e imagen), la venta de sólo primeras marcas (las del fabricante, lejos de estrategias de marca propia) y el apoyo legal a los talleres (con el *programa Punto Empresa*, que suma 859 consultas desde su puesta en marcha); aquí se produjo uno de los “momentazos” de la convención, ya que un animado y animoso “espontáneo”, un taller de Málaga, hizo oír su voz reclamando defensa a las pymes; convenientemente apaciguado, la convención siguió su curso.

Talleres certificados

Mariano Bistuer, subdirector de Centro Zaragoza desgranó con detalle las múltiples labores del centro (las últimas, la nueva sede en *Motorland*, Alcañiz, para VI o el premio europeo *Best Safety CZ Choice*). Incidió en la Certificación de Talleres prevista para la red, que llevan a cabo desde 2000 habiendo certificado a 150, y con la novedad de disponer de cursos abiertos (no hay que esperar a reunir la docena de cursillis-



Mariano Bistuer, ofreciendo la certificación a los talleres



La V Convención atrajo a más de 1500 invitados.



La escenificación de los problemas del usuario con las reparaciones daba el pie a Juan Carlos Pérez Castellanos que explicó el acuerdo de la red con Cofidis.



Francesc Creus pilotará la Telediagnos remota, los dos cursos y el CAT optimizado.



¡Hagan juego!



Los talleres votaron las propuestas.



Guillermo Vallejo, explicando las virtudes de estar en la red (en internet, claro...)



La firma de Talleres Barragán (en el centro).

tas) y cursos para gerentes. La pregunta a la asistencia, acerca de si querían ser talleres certificados arrojó un aplastante 62% que respondió afirmativamente.

La fórmula de financiación

Juan Carlos Pérez Castellanos, director general de GAUE, por su parte, presentaba el acuerdo con Cofidis, para la financiación de la reparación que, convenientemente firmado, supone que el taller cobra de inmediato la reparación. El acuerdo tiene dos fórmulas: Cofidiez (que financia de 150 a 18.000 euros en 10 cuotas, la primera a pagar en el momento de la firma y Fórmula 6000, que financia de 150 a 6000 euros hasta 60 cuotas. El hecho de que ya se hayan firmado 172 acuerdos hacía presagiar el porcentaje del 83% de la audiencia, que respondió afirmativamente a la pregunta de si estaban interesados en disponer de este servicio.

Telediagnos

Francesc Creus, gerente de Autotecnic 2000 destacaba la evolución profesional de los talleres, tras 11 años de intensa formación, y tenía tres propuestas que hacer a los talleres: seguir como estaban, por 31 Euros más al mes tener tres cursos de formación al año (20H), un servicio de telediagnos y un CAT optimizado, o, por 10 euros más al mes, tener dos cursos de 20h al año, la telediagnos remota y el CAT optimizado. Los talleres votaron este último servicio que se dará en exclusiva a la red.

Ventajas de la red, en la Red

Guillermo Vallejo, de ADESIS presentaba las ventajas de un site corporativo unificado con opción de personalizar cada taller para el reconocimiento por parte del usuario, estrechando su vinculación a la red, teniendo en cuenta la plataforma de contacto con el usuario que, en sus datos, cada vez recurre más a las consultas en línea.


Para la red, según se pudo ver en las votaciones, Internet es un canal a tener en cuenta para crear negocio, es decir, conseguir clientes y fidelizarlos (un 27%), un canal para mejorar procesos entendido como reducir costes en base a optimizar algunas ideas (un 24%), pero casi en su mayoría para ambas cosas (un 49%).

Escenificando la adhesión

En este ambiente de actuaciones, se procedió, además, a la firma en directo de **Talleres Barragán** como EuroTaller adscrito a Lausan; su gerente, junto con **Iker Artiagoitia**, director de marketing del socio de GAUE, y Fernando Pardo, procedieron a estampar sus firmas en el contrato, en vivo y en directo.

Esta red hace ruido

Tras una divertida y ruidosa animación, en la que el público colaboró musicalmente en la percusión con el grupo invitado, se cerraba la convención y se procedía a disfrutar de una cena de gala seguida de la posibilidad de disfrutar de un casino particular y barra libre de copas para los asistentes, que tuvieron mesas de juego para gastarse las fichas que la organización proporcionó, canjeando por regalos las ganancias obtenidas. ●

 www.eurotaller.com

Japanparts[®]



WORLDWIDE QUALITY REPLACEMENT PARTS FOR JAPANESE AND KOREAN CARS

**FAST DELIVERY
GOOD QUALITY
GOOD PRICE**



**ESTAMOS BUSCANDO
DISTRIBUIDORES
PARA EL MERCADO
ESPAÑOL!!!**

www.japanparts.eu

Via della Meccanica, 1/A - 37139 VERONA (Italy)
Tel. +39 045 85 17742 - Fax. +39 045 8510714 - info@japanparts.it

En 1979 se instalaba en Alemania una entonces desconocida NGK Spark Plug Deutschland. Treinta años más tarde NGK Spark Plug Europe es una de las referencias en el mercado de bujías del viejo continente, tanto en primer equipo como en reposición. Sus productos tecnológicamente avanzados y una eficaz gestión empresarial han sido las claves de estas tres décadas de éxitos.



LA JAPONESA NGK CUMPLE 30 AÑOS DE PRESENCIA EN EUROPA

Tres décadas creciendo

NGK Spark Plug Europe celebró recientemente sus treinta años de presencia en Europa. Si en 1979 era una total desconocida en el viejo continente, no así en otros mercados como el japonés o el norteamericano, en 2009 es uno de los principales actores del colectivo de fabricantes de componentes. A las cifras se remitió en su conferencia (sí, en la reunión de celebración del 30 aniversario también se trabajó siguiendo la filosofía nipona) **Norbert Neuhaus**, actual Director Ejecutivo de Ventas y Marketing de NGK Spark Plug Europe: *"En 2008 se han alcanzado 450 millones de € de facturación en Europa, 390 empleados de los 9.800 en todo el mundo, dos almacenes en Alemania y uno en Reino Unido, una planta de producción en Francia, 40 millones de bujías de stock medio en sus almacenes y 12 millones € invertidos en el Centro Técnico de Ratingen"*.

Así mismo, a lo largo de estas tres décadas **NGK** y en especial su división **NTK** (Nippon Tokusy-Tougyou Kaisya, compañía japonesa de cerámica técnica) se ha convertido en el especialista mundial en productos cerámicos que

abarcaban desde la automoción hasta la ortopedia protésica o la aeronáutica. Sin embargo, la espina dorsal de la compañía sigue siendo la bujía, no sólo para el automóvil sino para cualquier motor de ciclo Otto que necesite chispa: un cortacésped, una desbrozadora, un generador eléctrico, un coche de radiocontrol...

NGK, el momento actual y la posventa

Directivos de la división europea del fabricante japonés reflexionaron sobre el contexto económico actual y sobre las perspectivas del mercado de reposición de componentes y el papel que juega en él NGK.

Hisashi Nakanishi, Director General de NGK Spark Plug Europe GmbH, comentó el panorama económico actual: *"No es un momento fácil, el mercado está estancado y se calcula que el parque de vehículos disponibles para la posventa independiente caerá en 4 millones en 2009 en toda Europa. Eso significa al menos 16 millones de bujías menos vendidas"*. Aún así, hay motivos para el optimismo en el seno de NGK. La marca, una perfecta desconocida hace 30 años, dispone hoy de una remarcable cuota de mercado en Europa. En países como Suecia, Finlandia o Reino Unido es superior al 50%, mientras que en la mayoría del continente (España incluida) se mueve entre el 20 y el 50%.

El futuro de la posventa independiente, además, se presenta interesante y movido, según las tendencias que el director de ventas de NGK, Norbert Neuhaus, apuntó. Los grandes distribuidores seguirán haciéndose más grandes, con crecimientos en los beneficios por encima de la media. La importancia de los grupos de compra será mayor, a medida que se vayan integrando en superestructuras. La diag-

nosis será clave en la venta de recambios en el futuro. A nadie escapa que productos tan aparentemente sencillos pero especializados y técnicos como las bujías, los precalentadores o las sondas lambda son fundamentales y lo serán aún más para el taller.

Los constructores de automóviles no van a seguir dejando pasar oportunidades en la posventa, apostando por ofrecer más operaciones de reparación rápida y mantenimiento al conductor y mejores descuentos y servicios a los talleres independientes. La edad media del parque de automóviles ascenderá, al tiempo que el conductor pospondrá todo lo posible el mantenimiento de su vehículo, a veces incluso hasta que se produzca una avería. Incluso en esos casos, va a pedir el menor importe posible de su factura. A causa de éstas y otras iniciativas erosionantes, la posventa independiente perderá unos 4 millones de vehículos en 2009. Neuhaus también aprovechó el encuentro con la prensa para hablar de las previsiones de mercado en cada una de las tres líneas de producto principales de NGK (bujías, calentadores diésel y sondas lambda).

Por lo que respecta al mercado de bujías, se trata de un producto con una ligera tendencia a la baja, debido al auge del diésel, en Europa Occidental, pero con respetables cifras de crecimiento en la Europa del Este. Además, a causa del uso de metales preciosos cada vez más caros, su precio unitario tiende a aumentar. Del mismo modo, los requerimientos de kilometraje parece que por fin se estancan, convirtiéndose en el estándar el cambio entre los 60.000 y los 90.000 km.

En cuanto a los calentadores diésel, el mercado parece estar creciendo constantemente en volumen, pero NGK prevé un estancamiento a medio plazo del mercado de vehículos diésel



Hisashi Nakanishi, director general de NGK Spark Plug Europe, avisó de una caída de las ventas en el mercado posventa pero recordó NGK está muy bien posicionada.



Josep Maria Freixes, gerente de la filial española de NGK Spark Plug Europe, no faltó al encuentro de celebración del 30 aniversario. La imagen corresponde a la visita al Centro Técnico de Ratingen y en esta estancia Freixes aguantaba estoicamente la temperatura veinte grados bajo cero!



A lo largo de estos 30 años NGK ha ido aumentando su presencia en el mercado de reposición. Buen ejemplo son las bujías de encendido V-Line de las que se han vendido 200 millones de unidades desde 1991.

El almacén de Ratingen

El cuartel general de NGK Spark Plug Europe en Ratingen, localidad situada a unos diez kilómetros al noroeste de Düsseldorf también acoge un imponente almacén de recambios.

Inaugurado en 2001, dicho almacén suministra tanto al mercado independiente como al de primer equipo. De hecho, desde aquí abastece a las 45 marcas constructoras que son clientes de NGK en Europa.



seguido de un resurgimiento del motor de gasolina y de una consiguiente reducción del precio de mercado de los calentadores. Por ello, nuevas tecnologías como el uso intensivo de materiales cerámicos en el calentador, en el que NGK es pionera y líder, o la incorporación del sensor de presión en el propio calentador (la arquitectura GIPS, *glow plug integrated pressure sensor*) que otros fabricantes ya han presentado, debería significar un aumento en el valor de los productos futuros.

Las sondas lambda parecen el único producto con una clara tendencia al crecimiento actual y futuro, con cifras que rondan el 15% anual. Sin embargo, su popularización implica una reduc-

ción de su precio de mercado. Las mejoras técnicas a las que se enfrentan las sondas en el futuro pasan por la reducción de su tamaño y el aumento de su precisión de medida y de la rapidez de puesta en temperatura de servicio tras el arranque del motor.

Recordemos que NGK ofrece una amplia gama de bujías de encendido, calentadores diésel y sondas lambda. Por ejemplo, ha vendido 200 millones de bujías de encendido **V-Line**, la gama de bujías de incandescencia **D-Power** da cobertura al 95% del parque diésel y la sonda lambda **NTK** son la gran referencia de este mercado. ●

 www.ngk.es



La gama superior de Calentadores diesel

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



www.ngk.es



VISITAMOS LAS NUEVAS INSTALACIONES DE MEYCAR AUTO

Ampliando la eficacia



La compañía se ha trasladado a unas nuevas instalaciones; su objetivo es mejorar la eficacia en el cumplimiento de las crecientes necesidades de los clientes para los productos mejorados de la marca Meyle.

Meycar Automotive S.L., está ubicada en su nuevo centro de distribución en la localidad madrileña de Colmenar Viejo (Madrid). Quisimos visitarlos para conocer de primera mano las instalaciones y sus planes en el mercado.

Progresión positiva

La compañía, creada en mayo de 2005 como distribuidor en exclusiva para España de las piezas **Meyle Products**, la marca propia de **Wulf Gaertner Autoparts AG** de Hamburgo y a cuyo frente se sitúan sus dos gerentes, **Juan Miguel Soriano** y **Alberto Castro**, ha materializado su traslado (a mediados de mayo) desde su anterior nave a la nueva estructura que cuenta con una superficie total de 1.800 metros cuadrados, 800 niveles de estanterías de picking y una capacidad adicional para 92 palets, trabajando con códigos de barras y con PDA para gestionar los pedidos, albaranes, etc. Su equipo humano es de 14 personas, si bien se espera ampliar a 18 (ventas, compras, administración y logística), trabajando actualmente con cuatro delegados de ventas (esperan incorporar 3 más: Este -Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia- y Norte -Asturias y País Vasco-). Este organigrama se espera está constituido a finales de 2009. Su estrategia, como brazo del fabricante de componentes, es la venta a la distribución (asociados o no a grupos).

Una cartera amplia, mejorada y ágil

Las actuales instalaciones permiten incorporar todo el surtido de la marca alemana cuya gama de repuestos abarca **12.500 artículos** (gran parte producidos en fábricas propias) en los grupos de productos estructura básica y dirección-suspensión (una de las líneas fuertes para la empresa), amortiguadores, uniones de goma y metal, frenos, y refrigera-





MOTIVE EN COLMENAR VIEJO



ción (en bombas de agua se dispone de un programa muy interesante con crecimientos), eléctrico (donde se es muy fuerte en vehículo alemán, pero donde se completan gamas para otros vehículos). Alrededor de 500 artículos forman parte de la línea *Heavy Duty* (HD). Se distinguen por ser **productos perfeccionados en comparación con las piezas originales**: los ingenieros de la empresa han analizado piezas de fabricantes que fallan ya durante el período de garantía; gracias a la utilización de material robusto o modificaciones en la estructura, estas piezas son más estables y tienen mayor vida útil que las piezas originales. Por ello el fabricante ofrece una **garantía de cuatro años a sus clientes**, en nuestro país llegan ya a las 800 cuentas activas.

Con el catálogo de producto (soporte papel y on-line) se cubre un 95% del parque (europeo y asiático), habiendo mejorado su **página web** para introducir ofertas, promociones, información técnica, donde se estructurará una base de datos con cruces de referencias para que los profesionales identifiquen la pieza, estando también en TecDoc, lo que supone una ventaja adicional.

Los **plazos de entrega** son reducidos: Comunidad de Madrid, 12 horas; el resto de clientes, 24 horas con empresas de transporte. Con el 85-90% de entregas directas.

Nuevos productos

Se van a incorporar **nuevos productos** (de hecho, las instalaciones están pensadas para darles cabida) como son las correas de servicio y los tensores. Desde Alemania se está analizando la posibilidad de incorporar un kit de distribución. Siendo una especialidad de la marca el caucho metal, se está preparando el catálogo de esa línea, especialmente soportes y silentblocks, que saldrá a finales de este año (de fabricación propia) y supondrá una aportación más extensa al mercado (donde ya se suministran productos para vehículos alemanes, de calidad igual o superior a origen) ●

www.meycar.es

4 años de garantía – ¡sólo en MEYLE!



DESDE
MAYO
2009

Nuevo centro de distribución MEYCAR -
gama completa MEYLE Products

Sólo las piezas HD de MEYLE rinden esto.

Los clientes de MEYLE recibirán una garantía de cuatro años por cada repuesto Heavy Duty comprado a partir del 16/09/2008.

Con esto, los talleres y centros de reparación obtienen un cuádruple beneficio:

- › Fortalecimiento de la imagen gracias a la innovación tecnológica
- › Estímulo para los propietarios de vehículos para realizar por fin las reparaciones pendientes
- › Clientes conformes gracias a la alta seguridad de la calidad
- › Aumento de la cifra de ventas en el sector de piezas de desgaste gracias a un positivo vínculo con el cliente

Los productos HD MEYLE se caracterizan desde siempre por su rendimiento extraordinario. La promesa de cuatro años de garantía, actualmente única en el mercado de piezas de automóviles, subraya la premisa de calidad especial de nuestros productos Heavy Duty. Usted, como cliente de MEYLE, se beneficia de estas ventajas.



MEYLE®
Products

Wulf Gaertner Autoparts AG
contact@meyle.com
www.meyle.com



Sencillamente dura más.

MEYCAR
Automotive

C/ Cobalto nº 21 - Polígono Industrial Sur
28770 Colmenar Viejo (Madrid) - ventas@meycar.es
Tel.: +34 918 467 256 - Fax.: +34 918 465 012

Los talleres de reparación tienen en Bosch a uno de sus proveedores más importantes en materia de equipamiento. Para que así siga siendo, la marca alemana ha lanzado nuevos productos entre los que destacan las flamantes líneas de desmontadoras de neumáticos y equilibradoras de ruedas que conforman una nueva familia de producto. También son importantes el galardonado equipo de diagnóstico KTS 340, las estaciones de aire acondicionado ACS 600 y ACS 650 o el alineador de direcciones FWA 4630.



Personal técnico, comercial y de formación de equipamiento para taller Bosch posan con algunas de las novedades presentadas.

BOSCH PRESENTÓ SUS ÚLTIMAS NOVEDADES EN EQUIPAMIENTO PARA TALLER

Apuesta por los neumáticos

El pasado 25 de junio **Robert Bosch España** organizó una rueda de prensa en la que presentó a la prensa especializada sus últimas novedades en equipamiento para taller. Por lo que se pudo ver, la última apuesta de la marca alemana para el taller es la maquinaria para el servicio de neumáticos de los talleres.

Nuevas desmontadoras y equilibradoras

Luis Mato, jefe de producto de equipo de taller, presentó los nuevos equipamientos para la rueda, equipamientos que, en gran parte, son consecuencia de la adquisición por parte de Bosch de fabricantes especializados como **Beissbarth** o **Sicam**. Así, la cartera de productos Bosch incluye ahora desmontadoras de neumáticos y equilibradoras de ruedas.

La gama de **desmontadoras** consta de varios modelos. Los de gama alta son los TCE 4530 y 4510 y están pensados para turismos y vehículos comerciales con ruedas de hasta 30" de diámetro. Cuentan con un sistema hidráulico de montaje que permite cambiar los neumáticos de forma rápida, ejercer fuerzas muy altas y presiones precisas de control. Así mismo, desmontan las variantes Run Flat fácilmente y la TCE 4530 ofrece una comodidad adicional: permite el cambio de neumáticos sin utilizar palanca. Por debajo de estos dos modelos, las desmontadoras TCE 4460 y 4465 son universales y pueden trabajar con llantas de entre 12 y 33". Técnicamente, se dotan de una columna abatible que permite cambiar con facilidad ruedas de hasta 15" de ancho. Aún cuenta con cuatro modelos más, las automáticas para ruedas de hasta 23" TCE 4420 y 4425 y las semiautomáticas con brazo giratorio para ruedas de hasta 23" TCE 4220 y 4225. Bosch también cubre las necesidades de los vehículos industriales pesados con las desmontadoras TCE 5330, TCE 5320, TCE 5310 y TCE 5210. La pri-

mera tiene un sistema de acoplamiento de seis garras y las 5320 y 5310, de cuatro para diámetros de entre 14 y 56" y la 5210 está pensada para ruedas de hasta 26". Todas ellas pueden trabajar a dos velocidades, en sentido horario o antihorario y cuentan con un dispositivo hidráulico para mover el brazo elevador y destalonar. En cuanto a las **equilibradoras**, la de mayores prestaciones es la WBE 4515 para turismos y vehículos comerciales ligeros que cuenta con un monitor LCD y un acoplamiento neumático que permite terminar el equilibrado rápidamente. Así mismo, incorpora un dispositivo láser que diagnostica el perfil de rodadura permitiendo ahorrar en pesos al compensar los desequilibrios de llanta y neumático. Un escalón por debajo se sitúa la WBE 4510, similar a la anterior pero que monta una tuerca de acoplamiento mecánico rápido en lugar del neumático. Las WBE 4425 y WBE 4420 disponen de la misma pantalla y programas de equilibrado pero la primera cuenta con acoplamiento mecánico y la segunda, con el rápido. La gama se completa con los modelos universales WBE 4225 y WBE 4220 (con display LCD) y con las compactas WBE 4110 y WBE 4100. La WBE 5210 es específica de vehículo industrial pesado.

Otra novedad que se enmarca en la categoría de equipamiento de rueda es el **alineador 3D FWA 4630**. Con él bastan siete minutos para realizar la medición completa y precisa de la alineación de un turismo por lo que se erige como una herramienta ideal para aquellos talleres especialistas en neumáticos y para los que tienen un elevado volumen de operaciones de alineaciones.

El KTS 340 y más

El pasado mes de febrero Bosch inició la comercialización de un nuevo **equipo de diagnóstico**, el KTS 340. Con este producto, Bosch ha buscado la facilidad de uso, el resultado es un comprobador de altas prestaciones, portátil

Durante la presentación, Bosch realizó demostraciones prácticas. En la imagen, un técnico explicando cómo funciona la desmontadora automática TCE 4530.



Eduardo Rodríguez, jefe de producto de KTS y ESI[tronic], explicando las características del equipo de diagnóstico compacto KTS 340.



y universal. La acogida del KTS 340 no ha podido ser mejor, la empresa alemana de certificación Dekra eligió a este equipo el mejor de una amplia comparativa entre equipos compactos de diagnóstico. El KTS 340 destacó en los apartados cobertura de vehículos y unidades de control y en funciones adicionales de diagnóstico. Otras soluciones Bosch lanzadas recientemente son las **estaciones automáticas de carga y mantenimiento del aire acondicionado ACS 600 y ACS 650** o el **frenómetro de rodillos controlado por microprocesador BSA 4341**. Las estaciones prescinden de válvulas manuales y se caracterizan por un uso sencillo e intuitivo de los distintos menús de funcionamiento. Con una velocidad de pruebas de 5,2 km/h, una carga por eje de 2,5 toneladas y una fuerza máxima de frenado de 6 kN, el frenómetro está especialmente pensado para los talleres. Se equipa de serie con un sistema de detección automática de tracción a las cuatro ruedas con inversión de dirección y con un freno electromagnético que evita daños al vehículo al salir de los rodillos. ●

www.robertbosch.es

JULIO / AGOSTO

85
2009

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil

C & P
Suplemento especializado de **myst**

29
Noticias

31
Noticias
CESVIMAP

32
Entrevista:
Lechler

34
Informe:
Equipos de
soldadura

36
Aula:
Influencia de
los aceros en
la soldadura

38
Paso a paso:
Puesta a
punto de
máquina de
soldadura
MIG/MAG

41
Actualidad:
Nexa
Autocolor

42
Actualidad:
recambio
alternativo

NOTICIAS


UN PRODUCTO PENSADO PARA MEJORAR EN RENDIMIENTO DE LAS LACAS

LLEGA EL SPEEDFLASH S DE R-M

R-M ha lanzado el **Speedflash S**, un nuevo **diluyente** que sustituye al diluyente estándar utilizado hasta ahora y cuya composición química mejora la calidad de las lacas de la marca de repintado de **Basf Coatings**.

Utilizado como complemento de la gama de lacas R-M conformes con COV, la *Starlux CP*, la *Chronolux CP*, la *DiamontClear* o la *CrystalClear CP*, con el Speedflash S se reducen los tiempos y los costes energéticos por lo que se erigen en un buen apoyo para incrementar la rentabilidad del taller de carrocería y pintura. A los datos les remitimos: por ejemplo, los tiempos de secado de Chronolux CP se reducen a 10 minutos con 60°C de temperatura y a 20 trabajando a 45°C.

Por lo que respecta a su modo de aplicación (rápida y sencilla según el fabricante), este producto se utiliza en la misma relación de mezcla que aparece indicada en las hojas técnicas de la laca correspondiente. La laca se aplica con una mano media y otro completa sin que se deba realizar una evaporación intermedia. Según los técnicos de R-M, las lacas rebajadas con Speedflash S aportan una alta extensibilidad y estabilidad, dos propiedades muy importantes, sobre todo a la hora de reparar pequeños desperfectos o realizar difuminados. Así mismo, garantizan que la fiabilidad de aplicación y de secado no se ven alteradas.

 www.rmpaint.com



EL MODELO ROTORBITAL ELÉCTRICO CEROS 550CV/650CV

KWH MIRKA IBÉRICA LANZA LIJADORA

Los profesionales del taller de carrocería y pintura del automóvil ya disponen de lo último de **KWH Mirka Ibérica**, la **lijadora rotorbital CEROS 550 CV y 650 CV**.

La versatilidad es el punto fuerte de esta herramienta eléctrica ya que disfruta de un tamaño compacto y un diseño único pendiente de patente que hace muy cómodo el proceso de lijado. Este diseño, en la práctica, se traduce en que es fácil de coger, es de perfil bajo y pesa poco lo que redundan en un mayor control sobre el acabado final. Compatible con cualquier plato Mirka de 125 o 150 mm, su fiable sistema hermético de escobillas de motor garantiza una potencia suficiente para mantener una velocidad constante de trabajo. El mantenimiento también es escaso ya que requiere de muy pocos componentes consumibles.

En definitiva la nueva lijadora rotorbital eléctrica y compact CEROS de Mirka está especialmente indicada para acabados en automoción pero también se puede utilizar en el lijado de madera o gel-coat. Ambas variantes son prácticamente idénticas, la única diferencia es que la 550CV usa platos de 125 mm y la 650CV, de 150 mm.

 www.mirkaiberica.com



ASISTIERON A UN CURSO DE VALORACIÓN DE DAÑOS IMPARTIDO POR GT MOTIVE

FORMACIÓN PARA LOS TALLERES CERTIFIEDFIRST

Los miembros de la red de talleres de carrocería y pintura **CertifiedFirst** han recibido, durante el mes de mayo, **formación** sobre el uso de la herramienta líder en valoración de daños, el **Gt Estimate** de **Gt Motive**. En total, se han organizado cuatro cursos en sendas sesiones formativas en cuatro puntos distintos de la geografía española para facilitar la participación de todos los talleres **CertifiedFirst** que operan en nuestro país.

Los responsables de esta red impulsada por **Grupo PPG** tienen mucho interés en que sus talleres conozcan herramientas informáticas como el **Gt Estimate**. Así lo argumentan: "Un uso adecuado de estas herramientas puede incidir de



forma sustancial en la rentabilidad del taller. Por ello, además de acercar estas herramientas a los talleres a través de condiciones especiales, también es imprescindible una buena formación acerca de su uso'.

GT Motive, como proveedora del **Gt Estimate**, fue la empresa que impartió los cursos. El **Gt Estimate** es una popular herramienta usada por los talleres, prueba de ello es que más de 24.000 profesionales de la reparación utilizan a diario esta herramienta de valoración que está presente en 11.500 talleres, el 25% de los que operan en España.

www.certifiedfirst.com / www.ppg.com

EL FABRICANTE DE PISTOLAS IMPARTIRÁ FORMACIÓN SOBRE REPINTADO

ACUERDO AEROMETAL-GENERALITAT DE CATALUNYA

El pasado 3 de junio **Joan Carles Martínez**, gerente de **Aerometal** (en la izquierda de la imagen), y **Josep Francí** (derecha), director general del **Departament d'Ensenyament** de la **Generalitat de Catalunya**, firmaron un convenio de colaboración mediante el cual la firma fabricante de pistolas de pintura se compromete a potenciar la actividad docente impartiendo créditos y módulos formativos sobre pintura, facilitando material formativo a los centros educativos e impartiendo formación técnica al profesorado. El acuerdo **Aerometal-Generalitat de Catalunya** es de dos años y es extensivo a todos los IES de Catalunya, incluidos los alumnos y el profesorado.

Aerometal apoya la formación desde hace muchos años, a nivel estatal y tanto a centros públicos como privados o concertados. Concedora de las dificultades que tienen estudiantes y profesores para disponer de material de última generación, como fabricante quiere proporcionar el máximo apoyo técnico posible que se traduzca en una formación de la máxima calidad.

Sobre el acuerdo que acaban de suscribir, lo tienen claro: "Cuando nace este proyecto y se traslada a un acuerdo de mayor envergadura y compromiso, para nosotros como fabricantes de equipos de calidad, es importante que el futuro comprador del sector tenga un nivel de exigencia elevado para las herramientas



que utiliza, que conozca los diferentes sistemas, que tenga mayor capacidad de análisis por los conocimientos adquiridos de base. Todo esto, para nosotros es muy positivo y es una rentabilidad futura. En realidad, no somos tantos fabricantes mundiales en equipos de primera línea dentro del sector y **Aerometal** quiere apostar por algo más que un producto y un precio, eso es lo que nos diferenciará del resto: el servicio, el apoyo y el compromiso".

www.aerometal.es / www.gencat.cat



BREVE

Lo último de **3M** es el **burlete de enmascarar 50421**. Su avanzado diseño tubular patentado le aporta un conjunto de ventajas: una elevada compatibilidad con el amplio rango de aberturas de los coches actuales, una mejor línea de pintura, encaja en los estrechos cierres de los paneles de los coches de última generación, se puede aplicar en las partes móviles para adaptarse a cada vehículo, aleja el adhesivo de la línea de pintura y se deforma comprimiéndose o ensanchándose según la abertura. Este nuevo burlete se puede aplicar tanto al panel como a las partes móviles.

www.3m.com

AULA CULTURAL CESVIMAP

Cursos virtuales dentro del espacio de formación on line de CESVIMAP, una apuesta innovadora para todos los profesionales del sector posventa de la automoción

13ª edición del Curso On Line de Iniciación a la Peritación de Automóviles

El curso on line de Iniciación a la Peritación de Automóviles de CESVIMAP alcanza ya su edición nº 13. La convocatoria tendrá lugar de octubre a enero de 2010, con 90 horas de duración y una metodología tutelada al 100% por profesores técnicos en formación on line de CESVIMAP.

Este curso tiene como objetivo enseñar la práctica pericial, conociendo qué daños pueden sufrir por colisión diversos vehículos, así como saber las distintas técnicas para su reparación y realización de la valoración de los daños y el coste de su reparación.

CONTENIDOS:

Módulo 1. Carrocería
Conocimiento y despiece de una carrocería
Reparación y sustitución de piezas
Reparación de plásticos
Lunas: reparación y sustitución
Bancadas: fundamentos y tipos
Tiempos (Cesvimap) de Reparación de Elementos de Carrocería

Módulo 2. Pintura
Pintado en fabricación
Pinturas de fondo
Pintura de acabado
Pintado en reparación
Pintado de plásticos
Tiempos y Materiales de Pintura Cesvimap

Módulo 3. Electromecánica
Sistema de suspensión
Sistema y geometría de la dirección
Sistema de frenos
Ruedas y neumáticos

Módulo 4. Otros Vehículos
Vehículos Industriales
Vehículos de dos ruedas: motocicletas y ciclomotores

Módulo 5. Seguro del Automóvil
El contrato de seguro
El seguro obligatorio del automóvil
El seguro voluntario
Convenios
Organismos relacionados con el seguro del automóvil

Módulo 6. Técnica Pericial
Metodología de la confección de la peritación
Identificación del vehículo
Peritaciones manuales
Valoración de vehículos usados
Sistema GT ESTIMATE de EINSA
MULTIMEDIA
Sistema AUDATEX



1ª edición del Curso On Line de Organización del Taller

Este curso, que celebrará su 1ª edición de octubre a diciembre de 2009, pretende mejorar los recursos de un taller de carrocería y pintura, para adecuar el desarrollo del negocio a la demanda del mercado, con el consiguiente incremento de su rentabilidad. Está dirigido a propietarios de talleres, gerentes, directores de posventa, jefes de taller y jefes de sección.

Módulo 1. Distribución del taller y criterios de implantación
Análisis de métodos de trabajo
Distribución de áreas
Trámites administrativos para la puesta en marcha de un taller

Módulo 2. Áreas operativas del taller
Área de recepción.
Objetivos de las áreas técnicas
Procesos de trabajo
Herramientas y equipos
Medidas de seguridad e higiene
Instalaciones y distribución
Responsable del área

Módulo 3. Movilización de equipos
El mando
Adopción de decisiones
La comunicación
Gestión del tiempo

Módulo 4. Gestión
Indicadores de operatividad.
El coste hora
Gestión medioambiental
Prevención de riesgos





VISITAMOS LAS INSTALACIONES DE LECHLER EN COMO, ITALIA, Y CHARLAMOS CON SU DIRECTOR DE NEGOCIO EUROPEO Y EL RESPONSABLE DE LA FILIAL ESPAÑOLA

LECHER: 150 AÑOS DE INNOVACIÓN, SINERGIA, ENTUSIASMO, RESPONSABILIDAD...

Durante nuestra visita, de la mano del director de la filial española, Doménec Rubio, fuimos atendidos por los directivos de la compañía Vasken Manoukian, director de desarrollo de negocio a nivel internacional, Luigi Clerici, director de marketing y Mannik Manoukian, especialista en comunicación y marketing.

Lechler tiene 150 años de trayectoria, un largo recorrido desde una estructura de núcleo familiar (fundada por Christian Lechler en 1858 que, en el devenir de su historia, pasa a manos de la familia Manoukian) que ha mantenido el mismo espíritu de innovación, responsabilidad y entusiasmo en cada uno de sus pasos en el mercado, constituyendo el origen de muchas otras compañías vinculadas a la química e incluso a la propia fabricación de pinturas (LESONAL, una marca bien conocida en el sector, actualmente bajo paraguas Akzo Nobel, son las siglas de Lechler SOhn NACHfolgeLacke). Sus líneas de negocio son Turismo, Industria –donde se engloba la línea para VI–, Decoración –con la marca Chréon, en el mercado italiano,

pintando hasta el papamóvil– y, desde 2008 Yatching, con la compra de la marca Stoppani a la que pretenden posicionar como al resto de líneas, llevándola al OE del sector naval bajo tecnología HS.

España, un mercado Premium

La compañía inició su expansión internacional en 1995. Dispone de presencia en diversos países europeos, con filiales en Francia, Gran Bretaña, Alemania y nuestro país. Su presencia en España como filial data de febrero de 1998, aunque antes ya se suministraba en primer equipo a Derbi. En nuestro país el negocio está dividido en Industria (con un proyecto de desarrollo muy importante) y Carrocería (más consolidado).

Sucediendo a Manuel Martínez, como director comercial, Doménec Rubio asume esa responsabilidad, e inicia una trayectoria que sigue desarrollándose en la actualidad para configurar la presencia de la marca en nuestro país, bajo unas premisas de responsabilidad y partenariat; han nombrado 8 distribuidores en los últimos 14 meses y en breve se llegará a la cobertura total para las 50 provincias; el equipo humano de la marca supera la docena de profesionales (prevén alguna incorporación).

La red de distribución de la marca responde a una estrategia selectiva, siguiendo el leit motif de la sintonía y la confianza, bajo una perspectiva situada en el largo plazo, en el respeto y transmisión de una imagen de seriedad, el

servicio y el equilibrio justo de calidad/precio en los productos; eso ha sido clave a la hora de que las circunstancias contextuales adversas no hayan afectado de una manera profunda a los resultados de la compañía.

Valores sólidos

Su **Centro de Excelencia** aglutina las actividades de investigación, formación (casi 1000 profesionales al año), marketing, comercial y servicio -call center, desarrollo de formulación, nuevo espectrofotómetro-, que incorporan todo tipo de herramientas y apoyos para el desarrollo del negocio de los profesionales. Su espíritu no ha variado en toda su trayectoria: con la distribución, sus clientes directos, y para los talleres, definiendo una serie de programas de apoyo y útiles fundamentales en la búsqueda de la eficiencia. Con los dos actores pretenden establecer sinergias de éxito, transmitiendo los valores de la compañía: el entusiasmo, la mejora continua, el esfuerzo, la responsabilidad, etc., y no sólo la búsqueda del beneficio puro y duro (aunque exista). Unos valores muy cercanos a las estructuras de la posventa española (básicamente PYME), dado que el corazón de Lechler (a pesar de la actual dimensión) sigue siendo netamente familiar.

Innovando continuamente


Precisamente, uno de estos útiles es su **Color Box**, unas fichas de color pintadas a pistola del que han lanzado recientemente su quinta generación. Las fichas (disponible en su archivo por marcas y en otoño, por colores) están realizadas en ciclo bicapa con productos de última tecnología base agua y UHS de bajo impacto ambiental (low V. O. C.). Se ha aplicado a las pastillas de color un acabado "antiarañazos" de alta resistencia y un flexibilizante, a fin de evitar que se curven y agrieten con el paso del tiempo. Este instrumento, vinculado a un ordenador personal sobre el cual se ha cargado el software de gestión del color Lechler Explorer®, permite la actualización de las fórmulas (se llega a las 21.000).

Se ha presentado recientemente un **Catálogo de Refinish** concebido como una herramienta de venta en la que el profesional se puede basar a la hora de exponer los productos de la compañía. Muy fácil de usar, permite realizar consultas sobre el producto elaborando ofertas de una forma muy ágil, casi intuitiva.

Valores añadidos adicionales

Como valores añadidos, Lechler propuso (mucho antes de que entrara la normativa en vigor) el concepto **Ecolidentity** dando a conocer los conceptos de ecología; también han añadido a su oferta contemporánea las **fórmulas de color de los vehículos clásicos** (unos colores traducidos a los productos de la actualidad), un nicho de mercado altamente especializado y para profesionales situados en la élite del repintado.

Además se ha iniciado en Italia la ruta del **HydroVan**, un furgón perfectamente equipado que recorre la geografía italiana (por el momento) dando a conocer la tecnología al agua y realizando demos in situ. ◀

 www.lechler.eu



Luigi Clerici, director de marketing de Lechler, nos muestra las herramientas de color de la marca.



Domènec Rubio, director de la filial española de Lechler.



Vaskin Manoukian, director de desarrollo de negocio internacional de Lechler.

EQUIPOS DE SOLDADURA PARA EL TALLER DE CARROCERÍA

Uniones eternas

En todo taller de carrocería que se precie debe tener aquel o aquellos equipos que permitan al profesional unir con solvencia cualquier superficie de las piezas de la carrocería de los vehículos a reparar.

En el siguiente reportaje, una panorámica de los actores y sus productos presentes en el mercado español.



APASOL

La compañía presenta como oferta estrella el equipo de soldadura por resistencia **Tecna 3664** un modelo específico homologado por VAS-Volkswagen Audi, Honda, Ford y Daimler-Chrysler (Mercedes-Benz). Entre sus características: Modo de auto ajuste de máquina (SMART PLUS) : permite que la máquina detecte automáticamente el espesor de las piezas a soldar, el material del que están hechas esas piezas (acero, galvanizado o acero de alta resistencia/alta flexibilidad) y ajuste automáticamente el tiempo, la corriente y la fuerza de apriete de pinza (Pinza específica PLUS 450 de 450daN – PLUS 700 de 700daN). 14.000 amperios de corriente de soldadura y hasta 450 / 700 daN de presión en pinza, según modelo de pinza. Posibilidad de grabar / cargar en USB programas de soldadura o informes de trabajo con las soldaduras realizadas. Control de corriente, tiempo, pulsaciones, rampas de corriente y presión de apriete de pinza desde el panel digital de mandos. Transformador colocado en la pinza con reducción de consumo de red y mejora en ligereza de cable de pinza. Pinza tipo C sin pérdida de potencia de apriete. Amplio catálogo de brazos acoplables. Posibilidad de generar programas nombrando cada pieza de cada modelo de cada marca, con fotografía de identificación, para asignar parámetros específicos de soldadura.

Grupo Serca Automoción dispone de la oferta de Apasol en su completo catálogo de maquinaria.

www.apasol.com

www.serca.es

CFE Ibérica

El distribuidor en España del fabricante líder de equipos de soldadura para el taller Telwin, presenta, para el trabajo de chapa por puntos sobre aleaciones de alta resistencia, la nueva **Spotter 13000**, una soldadora de resistencia (por puntos) electrónica con tecnología inverter en corriente continua a media frecuencia (mfdc), con pinza neumática refrigerada por aire. La tecnología power clamp, (circuitos de potencia integrados en pinza), permite elevadas corrientes de punteado con reducidas absorciones de red, (la soldadora funciona sobre líneas con fusibles de 16a), el empleo de cables mucho más largos y ligeros por una mejor manejabilidad y un más amplio campo de acción, mínimos campos magnéticos presentes alrededor de los cables. Asegura óptimos resultados sobre aceros a alta resistencia y sobre chapas cincadas. El panel digital multifunción permite una sencilla regulación automática de los parámetros de punteado en función de la herramienta elegida, del tipo de material y del espesor de la chapa.

Así mismo, presentan el nuevo **Car Puller** como máquina ideal para el taller de chapa, para el trabajo de desabollar exclusivamente.

www.cfeweb.com

www.telwin.com

Launch Ibérica

La compañía introduce en España, de la mano de su red de distribución, la amplia oferta en maquinaria, figurando en el catálogo los equipos de soldadura **MIG (190, 230, 250 y 280)** 4 intensidades, 2 Monofásicas de 190 y 230 Amp., y 2 Trifásicas de 250 y 280 Amp. Las soldaduras trifásicas se suministran con manguera para aluminio, sirviendo para las funciones de soldado de acero y aluminio, cambiando el rollo de hilo y la botella de gas. Todas ellas tienen un factor de marcha del 40%, con modulador de anchura de pulsos.

SPOTTER AL8: Máquina diseñada para soldar metal, cobre, acero galvanizado y aluminio, con un proceso de soldado muy rápido (3 milisegundos).

4650D: Soldadura digital, puede memorizar ajustes personalizados, ajustándose la potencia de forma automática según los parámetros





Spanesi Internacional

Con una amplia oferta, desde su central albaceteña, disponen de **punteadoras** (inverter de 14000 a, 10000 a, 9000 a y 8000 a, convencionales de 7000 a), **spotter** (minispotter analógicas y digitales, spotter digital, spotter aluminio), **MIG/MAG** (*vela* para trabajos fe, cusi3 y al, *vela duo* con dos antorchas para trabajos fe, cusi3 y al, *velapuls* con arco pulsado, sinérgica e inverter para todo tipo de trabajos), **cortadora de plasma** (único modelo con profundidad de corte 10 mm. tecnología inverter).
www.spanesi.es

VCR Codhe

Como novedad, presentan el **GYSPOT 32D.X** un equipo de Soldadura por puntos, con capacidad de soldar aceros de alta resistencia con solo 7.500A y a un precio competitivo.
www.codhe.es



Weldcut Punto PLasma

Los fabricantes con sede en Sant Quirze del Vallés (Barcelona) presentan la oferta de la marca **Tecnomec**, con los modelos *Balspot 2500/3500/5000/8000/13000 inverter*, equipos multifunción para carroceros, que se suministran con respectivos accesorios; también el Duofil Auto 210 Analogic y el Duofil Auto 210 Synergic.
www.ballero.com

y el grosor de la pieza, con un factor de marcha muy alto en los trabajos de aluminio, Tiene una potencia de 4650 Amp.

X8: Soldadura Analógica con detección automática del tiempo de soldadura y pinza automática, viene equipada con ventosa neumática y caballete de tiro. Tiene una potencia de 8.000Amp.

INVERTER I6: Soldadura Inverter para los nuevos aceros Borón (AHSS), con procesador de soldadura. Dispone de cilindro de doble pistón, display de 5 X 7" con ayudas para seguir paso a paso el proceso de soldadura, 200 programas según el grosor del material utilizado y pinzas elegidas.

Pinzas refrigeradas por agua y cables refrigerados por aire, el software se actualiza por Internet. Potencia 12.000Amp.

www.launchiberica.com



LA SOLDADURA EN LAS CARROCERÍAS MODERNAS

¿CÓMO INFLUYEN LOS ACEROS EN LA SOLDADURA?

La diversidad de materiales empleados para fabricar las piezas de la carrocería implica una adaptación de los métodos de reparación. El uso cada vez más frecuente de aceros de muy alta resistencia y de ultra-alta resistencia, hace necesario la utilización de máquinas de soldeo más potentes y precisas a las habituales.

Los fabricantes de automóviles luchan para ocupar los primeros puestos de venta. Para ello, deben ofrecer a los consumidores productos más innovadores, con diseños actuales cuya estética y prestaciones sean objeto de deseo de los posibles compradores. Características como resistencia, seguridad, comodidad y un reducido consumo son los principales factores a tener en cuenta por los diseñadores de vehículos.

Innovación y carrocería

Para ofrecer estas características los fabricantes desarrollan formas más complejas para las piezas que componen las carrocerías, fabricándolas con nuevas técnicas y materiales de mayores propiedades mecánicas. Hace pocos años las carrocerías llevaban pocos tipos de aceros diferentes, aceros convencionales con límite elástico menor a 220 N/mm² y algunos aceros de alto límite elástico (ALE,

BH, refosforados, isotrópicos) con valores situados entre 220-450 N/mm².

Actualmente, la aparición de los aceros de muy alta resistencia (límite elástico entre 450 y 800 N/mm²) y ultra-alta resistencia (límite elástico superior a 800 N/mm²) y su utilización en las carrocerías ha permitido aligerar las estructuras reduciendo el peso del conjunto, además de aumentar el nivel de seguridad.

Las piezas fabricadas con estos aceros varían en función del modelo de vehículo, pero entre ellas se encuentran las piezas interiores de largueros, pilares y montantes, marco de techo, piezas anti-intrusión de compartimento motor y habitáculo, refuerzos y traviesas, todas ellas piezas con responsabilidad estructural.

Aceros de ultra-alta resistencia

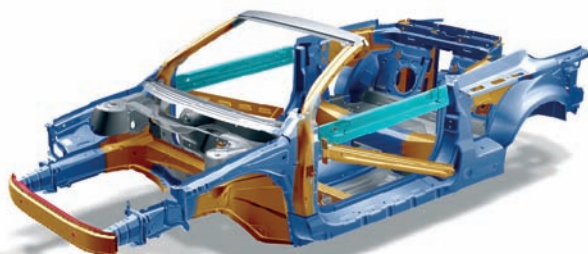
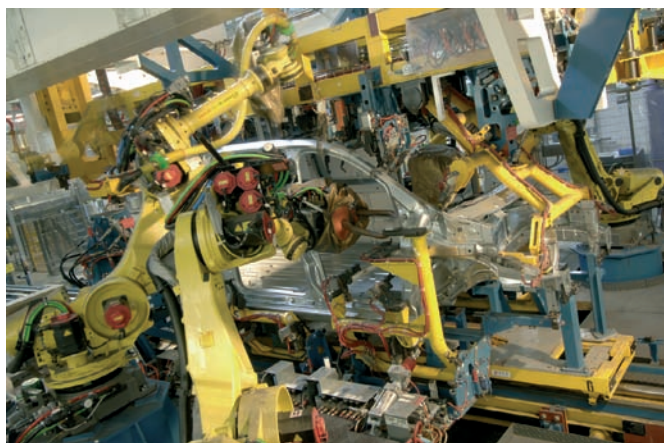
La utilización de los aceros ultra-alta resistencia, entre ellos los aceros estampados en ca-

liente o aceros al boro (Boron), los aceros martensíticos (MS) y los de fase compleja (CP) implica ciertas variaciones en las técnicas de reparación de las carrocerías.

Estos aceros se caracterizan por su alta rigidez, la absorción de grandes energías y una alta capacidad para no deformarse, de forma que esto también influye en su reparabilidad. El reconformado de estos aceros es complicado por los grandes esfuerzos que es necesario realizar, de forma que se tiende a sustituir la pieza. En muchos casos, estas piezas presentan una resistencia tan alta a la deformación que en el caso de llegar a ella, los esfuerzos generados han provocado la rotura de la pieza.

Nuevos aceros, herramientas adecuadas

La sustitución de las piezas pasa por retirar las piezas de la carrocería y montar unas nuevas



uniéndolas por soldadura. Cuando se presenta esta situación, los equipamientos del taller han de adaptarse a las propiedades de estos aceros para ofrecer unos resultados satisfactorios. Los equipos de soldadura antiguos no disponen de las últimas técnicas de soldadura (inverter, digitalización, synergia) ni de la capacidad suficiente para unir los nuevos aceros y grosores de paneles superiores a 3mm.

Con este tipo de aceros son necesarias brocas específicas para poder taladrarlos o despuntearlos, son brocas especiales (BTR) fabricadas con materiales de alta resistencia que les confieren una mayor dureza pero también más fragilidad. Estas brocas tienen un coste elevado y no deben usarse con chapas de aceros convencionales debido a su fragilidad.

El tipo de soldadura a realizar viene indicada en los Manuales de reparación de los vehículos junto con las especificaciones pertinentes en función del tipo de pieza y acero. Cuando no se dispone de ésta información, el taller debe tener los conocimientos necesarios y contar con el equipamiento adecuado para analizar la reparación y decidir que tipo de unión y soldadura será el adecuado.

Características como el material y el espesor de las chapas a unir, la accesibilidad a la zona, las longitudes de las uniones y los esfuerzos a los que estarán sometidas esas uniones, deberán ser valoradas para conseguir un comportamiento óptimo de ellas.

Soldaduras

Las características de la soldadura por puntos por resistencia eléctrica hacen que sea la más utilizada tanto en fabricación como en reparación. No obstante, cuando ésta no se puede llevar a cabo por problemas de accesibilidad, se recurre a la soldadura por arco eléctrico bajo gas protector (MIG/MAG) en forma de punto tapón o en costura continua.

La soldadura por resistencia eléctrica por puntos permite realizar uniones en las que el punto de soldadura está creado con el propio material de la pieza base y unas determinadas propiedades mecánicas. Sin embargo, en la soldadura MIG/MAG se ha de tener en cuenta que el material de aporte se trata de un acero con unas determinadas características mecánicas que difieren en mayor o menor medida del material base de la pieza. Si tratamos la soldadura de

piezas de acero de ultra-alta resistencia el material de aporte generalmente es de un acero convencional y sus correspondientes características mecánicas bastante inferiores a las de un acero de ultra-alta resistencia.

En este tipo de aceros no se realizan sustituciones parciales debido a la complejidad que presenta realizar el escalonado de las superficies a unir. La gran resistencia a la deformación de estos materiales impide esta operación.

Soldadura por puntos de resistencia eléctrica

Los fabricantes de equipos van adaptando sus máquinas a los nuevos materiales, incluyendo los aceros de ultra-alta resistencia. Estas máquinas son cada vez más potentes suministrando mayores amperajes y un mayor control de los parámetros. La tecnología inverter permite una calidad de los puntos mejorada gracias a una corriente de soldadura alta y constante, que permite tiempos de soldadura cortos y una mayor vida útil de los electrodos.

Con los aceros convencionales y los primeros aceros de alta resistencia se requerían máquinas de soldar con unas determinadas características:

Potencia de soldadura de 8.000 Amperios

Ciclos de soldadura cortos, 0'5 segundos

Presión del electrodo de 300 daNewton

Frecuencia inversora, 1.000/2000 Herzios

Con estos parámetros las máquinas de soldar eran eficientes, pero la evolución en la fabricación de carrocerías y el uso de los aceros de ultra-alta resistencia, ha condicionado la aparición de máquinas adecuadas a estos aceros y sus particularidades.

Estos aceros son más ligeros pero más duros, por lo que necesitan una mayor fuerza de presión de la pinza. Cuanta más presión aplica la pinza sobre la chapa, más se reduce la resistencia. En consecuencia hay que aumentar el amperaje. Un mayor amperaje a su vez necesita una mayor presión en la pinza, para impedir que no se separen las chapas y escape el material fundido disminuyendo la calidad y resistencia del punto. Cuando antes era suficiente con 350 daN, ahora se necesitan hasta 500daN.

Si a esto le sumamos que el tamaño de los puntos de soldadura con estos aceros debe ser mayor, y que en ocasiones se utilizan adhesivos,

es imprescindible mayores electrodos y puntas de electrodos (13-16mm de diámetro), esto implica un mayor amperaje, entre 10.000-13.000 Amperios.

Para un mayor control de la corriente y sus valores (voltaje y amperaje) durante el proceso de soldeo son necesarios más ciclos por segundo, 10.000 Herzios.

La utilización de diferentes aceros en la fabricación de piezas complica la soldadura. Una solución para evitar puntos de mala calidad en la unión de varias chapas con diferentes puntos de fusión es realizar un pre-calentamiento que acerque los puntos de fusión de ellas y un pos-calentamiento de forja que forme el punto. Las nuevas máquinas se adaptan de esta forma para permitir la soldadura de aceros diferentes entre sí.

Estas máquinas de mayor potencia deben disponer de sistemas de refrigeración (aire y agua) para evitar un calentamiento excesivo del equipo y sus componentes, incluidos los electrodos.

Un aspecto a tener en cuenta es el recubrimiento protector en base a aluminio que llevan las chapas. Este debe lijarse por completo en las pestañas (interior y posterior) que se vayan a soldar mediante un disco abrasivo de fibra. El recubrimiento influye en el proceso a soldar ya que esta capa adicional modifica la resistencia eléctrica e influye en la conductividad térmica de las chapas.

Soldadura por arco eléctrico bajo gas protector

Respecto a la soldadura MIG/MAG se desarrolla de forma similar a los aceros convencionales, teniendo en cuenta varias consideraciones:

- La soldadura más recomendable sigue siendo la resistencia eléctrica por puntos, pero se necesita disponer de accesibilidad.
- Para longitudes de costura largas es recomendable la unión por punto tapón.
- El recubrimiento protector en base a aluminio que llevan las chapas debe lijarse por completo en las pestañas que se vayan a soldar. Para ello se utiliza un disco abrasivo de fibra y se lijan tanto la cara delantera como la posterior. Si no se elimina esta capa pueden crearse impurezas en el baño de soldadura debido a los componentes del revestimiento, que fragilizarían el cordón de soldadura. ◀



LA SOLDADURA EN LAS CARROCERÍAS MODERNAS

PUESTA A PUNTO DE MÁQUINA DE SOLDADURA MIG/MAG

Antes de realizar una operación de soldadura con máquina MIG/MAG es necesario que el operario se asegure de que ciertos parámetros están controlados. En este artículo se describe cómo llevar a cabo una serie de comprobaciones que ayudarán al operario a mantener su máquina a punto para cualquier trabajo y obtener un resultado óptimo.



Soplado del polvo en el interior del equipo.



Revisión de tobera de gas y eliminación de proyecciones.



Revisión y limpieza de punta de contacto con escariadores calibrados.



Ajuste de presión de roldanas de tracción



Ajuste del freno para evitar inercia en la bobina.



Comprobación de los contactos y el manorreductor.



Verificar estado de la manguera y limpieza del tubo guía de alambre.



Aplicar spray en toberas para evitar adherencia de proyecciones.



Comprobación del estado de enchufe, potenciómetros e interruptor.



Realización de soldadura en probetas para comprobar parámetros.

Precio de la suscripción anual

Orden de suscripción

Télefono Fax e-mail

Forma de pago (90€ + 8€ gastos de envío)

Fecha:...../...../.....

Rellena y envía los datos a

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

NEXA AUTOCOLOR, MARCA DE REPINTADO DE GRUPO PPG

INNOVADORES EN TECNOLOGÍA DEL COLOR

Nexa Autocolor desarrolla y comercializa avanzadas soluciones de repintado que ayudan a los profesionales de los talleres a lograr siempre un color de primera calidad constante. Ha desarrollado diferentes sistemas colorimétricos para conseguir con facilidad las fórmulas de color y para controlar la pintura con más eficacia.



El compromiso que tiene **Nexa Autocolor** con la excepcional calidad del color está respaldado por su amplia gama de herramientas colorimétricas compatibles entre sí, diseñadas para proporcionar colores exactos y fáciles de utilizar, incluso en las condiciones más exigentes.

Dentro de la amplia gama de herramientas de soporte para conseguir la mejor igualación se pueden destacar las siguientes y que son complementarias entre sí:

Carta Variantes de base al agua: está formada por unas pastillas de colores de primera calidad, pintadas a pistola, que permiten identificar la amplia variedad de colores de los fabricantes de coches. Varios estudios independientes han demostrado que la carta de variantes es la herramienta de color más precisa del mercado.

Otra herramienta revolucionaria en cuanto a búsqueda de colores y gestión integral de la actividad de pintura, es la **TouchMix®**: representa todas funcionalidades que un pintor necesita hoy en día para trabajar con eficacia. Combina las ventajas propias de un equipo de tecnología punta con la simplicidad de una pantalla táctil. Esta herramienta incorpora un software de gestión de la pintura y ofrece al usuario funciones que simplifican el proceso de trabajo. Permite corregir en caso de que la pintura pesada fuera excesiva, permite crear archivos con fórmulas personales, y la gestión de stocks de pintura y de anexos.

Para acabar de redondear las soluciones innovadoras, ha incorporado en su abanico de herramientas el **Prophet® II**: es un útil de selección de variantes de color, diseñado para ofe-



cer facilidad, rapidez y una total precisión. Esta herramienta se sitúa al frente en la tecnología del análisis espectrofotométrico en los talleres de repintado de vehículos; con un simple pro-

ceso de búsqueda utilizando el software correspondiente se puede tener disponible la mejor fórmula de color. ◀

www.nexaautocolor.com

LOS TALLERES, LAS ASEGURADORAS, LOS RECAMBIOS: UNA HISTORIA DE TENSIONES

RECAMBIO ALTERNATIVO: OTRA VERDAD

De "orientar vehementemente" a los talleres, parece que algunas aseguradoras han pasado a presentarles a sus "recambistas recomendados". Algunos ven en ello un perjuicio para sus márgenes, ya deteriorados, además de un intento de obtener a su costa una segunda vía de ingresos. Como siempre cuando salen a escena este trío de actores, saltan chispas de fricción, aunque estén condenados a entenderse...

Javier Vivas Alonso es Consultor Senior **Vivas Ingenieros** y Gerente de **Grupo APTA**, un colectivo de 36 centros de reparación especializados en mecánica, electricidad, electrónica, chapa, pintura del canal multimarca independiente y también concesionarios. En su devenir profesional ha pasado de coordinador de peritos en una aseguradora, a gerente de un macro taller de carrocería y, posteriormente, a director general de cuatro centros de autorecambios multimarca. Es muy crítico en la operativa actual del mercado y quiere mostrar unas realidades que, en su opinión, existen en el día a día y no se les da voz; en el título del artículo que nos ocupa, Vivas y alguno de los talleres de APTA desvelan hechos y decisiones que, en su opinión, no son tan aisladas como se cree. A pesar de que no es la "línea oficial" de lo que el sector de la posventa multimarca defiende, hemos querido atender su petición de palabra; y hemos pedido opinión también a quienes no ven las cosas de la misma forma. Estamos convencidos que del debate, de todo debate, puede y debe surgir acuerdo.

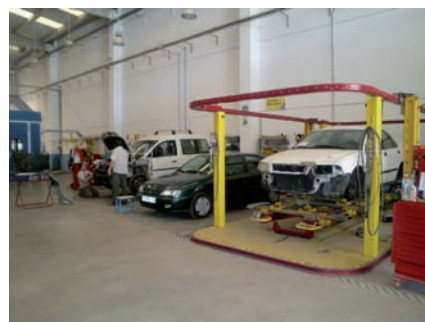
Imposición velada

En los últimos tiempos, los descuentos que las aseguradoras están pidiendo al taller tienen en jaque al sector reparador de automóviles.

Javier Vivas lo ve así: *"las compañías están imponiendo al taller este tipo de descuentos; por desgracia, nos encontramos ante la imposición velada de las aseguradoras por sus recomendaciones a los asegurados, y para nada es un argumento ofrecido por servicio, sino únicamente por interés: desde el momento en que el descuento medio en material marquista se centra entorno a un 20% para el taller y en material alternativo en un 40%, parece lógico pensar que el taller que compra alternativo puede ceder un 'cinquillo' a la aseguradora. Pero profundicemos, ¿ese material alternativo se va montar? o, si no lo montas, no te pido descuento.... No, la aseguradora lo quiere fijo durante todo el año, compres lo que compres. Es lo mismo un descuento del recambio que un descuento del total factura, que obviamente implica incluido el recambio"*, afirma.

Según Vivas, a la aseguradora no le preocupan

(sigue en la pág. 44)



Javier Vivas, consultor sénior de Vivas Ingenieros y gerente de Grupo APTA, critica la operativa de las aseguradoras y algunos distribuidores de recambio.

Un argumento para el "recambio de calidad equivalente": la certificación de recambio de carrocería CZ

Según el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, *certificar* es *justificar, por medio de un documento emitido por un organismo fiable, que un producto cumple con los requisitos definidos por una norma*. Por otra parte, el Reglamento CE 1400/2002 de la Comisión Europea establece como "recambios de calidad equivalente" los fabricados por cualquier empresa que pueda certificar que los recambios en cuestión son de la misma calidad que los utilizados en el montaje de los vehículos.

Centro Zaragoza (CZ), como centro tecnológico con casi 20 años de experiencia en el desarrollo de labores de investigación, análisis y estudio de las características y sistemas de reparación del automóvil, y consciente de la importancia que representa para los usuarios del automóvil, conocer el nivel de calidad presentado por los recambios de carrocería utilizados en las reparaciones, puso en marcha, hace ya más de diez años, un sistema para su certificación. La **certificación CZ de recambio de carrocería** surge, pues, como *respuesta a una necesidad planteada por la sociedad en general, y por los propios fabricantes de los recambios en particular, como instrumento que les permita identificar y demostrar la calidad de sus productos*. Este sistema de certificación está fundamentado en el desarrollo de un programa de ensayos realizados por el laboratorio de ensayos de CZ, el cual está acreditado por **ENAC** (Entidad Nacional de Acreditación) según la *norma EN 17025*. Así mismo, las normas, especificaciones, características, procedimientos de ensayo y registros protocolarios en los que se basa dicho sistema han sido también reconocidos y aceptados por **TÜV Internacional**, según *procedimiento PEI-010*.

El sistema de certificación desarrollado y utilizado por CZ implica: verificación del sistema de calidad implantado en la fábrica, evaluación de la calidad del producto a través de un programa de ensayos e inspecciones y aseguramiento en el tiempo de las condiciones alcanzadas. Así pues, la **certificación CZ garantiza que el proceso productivo utilizado para la fabricación de un recambio certificado es el adecuado, que cumple los requerimientos técnicos necesarios para su funcionalidad, y que estas condiciones se mantienen en el tiempo**. El resultado concreto y último del proceso de certificación es la concesión del derecho de uso de la marca de conformidad CZ, la cual se materializa mediante una etiqueta cuya utilización en un producto certificado reconoce, en los términos previamente establecidos, el derecho de su inspección por parte de CZ y el compromiso del fabricante a elaborarlo conforme a las normas preestablecidas. El sistema de certificación implica la realización de unos ensayos e inspecciones que permitan comprobar si la pieza objeto de certificación cumple las especificaciones y requerimientos definidos por CZ. Los controles que realiza CZ son los siguientes: **Control del material** (espesor y la masa de la pieza, o propiedades específicas del material utilizado para su fabricación como el límite elástico o la carga de rotura, en el caso de aceros, o la estabilidad climática o el envejecimiento, para el caso de los materiales plásticos. Así mismo, también se analizan aspectos tales como su composición química o su aptitud frente a la deformación plástica); **Control de la pieza** (presentación, geometría, acabado superficial, puntos de oxidación, tiempo de montaje, procesos de trabajo, posicionado de la pieza, o funcionalidad); **Control de recubrimientos** (espesor, adherencia, dureza, resistencia al cuarteamiento, resistencia a la corrosión en cámara de niebla salina, resistencia a la alta presión o resistencia frente a los disolventes), y **Controles adicionales** (se analizan los sistemas de unión utilizados, como la soldadura o los adhesivos, se realizan ensayos de "Crash-Test" a paragolpes y a capós, para comprobar su comportamiento mecánico, o se verifica el nivel de protección ofrecido a los peatones por el capó, en caso de atropello).

En definitiva se puede afirmar que a través del sistema de certificación de CZ, los fabricantes de recambio alternativo de carrocería disponen de un herramienta inmejorable para demostrar los niveles de calidad alcanzados por sus productos, tal y como exige el Reglamento 1400/2002, Art.1(u) para los "recambios de calidad equivalente", como elemento que contribuye al establecimiento de mercados competitivos.



Marcos Alegre,
Gerente JJ Jumar, SL;
Grupo APTA; Castellón

JJ Jumar, SL, Muy crítico

"En este momento, las compañías están aprovechando la coyuntura económica para presionar más a los talleres reparadores de automóviles. Nuestras cuentas de explotación están perdiendo beneficios, principalmente por las reducciones en los márgenes de las reparaciones consecuencia de los descuentos que ahora piden las compañías de las que somos colaboradores (y también en las que no somos colaboradores). Son descuentos sobre nuestros propios clientes que ya iban a venir a reparar a nuestro taller.

Yo siempre he comprado material original, pues somos unos convencidos de la calidad en la reparación y del control del negocio en cuanto a fichadores y análisis de la productividad, pero en las piezas cautivas de cada marca no ganamos el margen, que se lleva la aseguradora en el descuento que me imponen, sin negociación; o maldeten al cliente que me venía desde hace años para ir a un taller que sí le hace el descuento a la compañía.

Yo no me enfado con este taller que acepta el descuento de las aseguradoras, pues comercialmente cada uno hace lo que puede, pero la calidad va reñida con el precio, y por eso la necesidad de asociarnos para que nuestra voz se oiga y nuestro margen lo podamos recuperar.

En cuatro años de la nueva refundación de Grupo APTA, la mejora es notable: nos tienen en cuenta y las aseguradoras se replantean el presionarnos, pero de todas formas hay mucho camino por recorrer.

Nosotros compramos original, pues el material llamado equivalente no es tan equivalente al original, las puntas de las piezas no cuadran, las curvaturas no son siempre como las de origen y, en definitiva, pierdes más tiempo, cosa que el recambista de material alternativo no se entera y para él son todas buenas. Habría que ver si los análisis de Centro Zaragoza para piezas equivalentes los refrendan los marquisas, como dice la ley, o no."



Miguel Ángel Cuerno
Presidente de ANCERA

Desde la patronal de los recambistas, ANCERA

Sobre las declaraciones del Sr. Vivas Alonso, aún estoy sorprendido aunque, por supuesto, las respeto. Personalmente, creo que no es acertado hablar mal de sectores que han sido tu medio de vida, aseguradoras cuando era perito o recambios cuando se vivía de ellos, es como si mañana trabajara en una marca de automóviles y se hablara mal del Grupo APTA.

Al Grupo APTA le tengo un especial cariño, pues les ayude en su creación y además tuve el honor de ser uno de los padrinos en su presentación pero, por aclarar un error en las declaraciones tengo que decir:

1- "Las recomendaciones" de las aseguradoras son hacia los concesionarios porque el sector independiente lleva años diciendo no a acuerdos con las aseguradoras. El mercado sería otro si el sector independiente cambiara su postura.

2- Los descuentos por taller concertado vienen de hace tiempo y AECAR y ANCERA llevan años hablando de ello en todos los CDA.

3- La Certificación en Centro Zaragoza ha sido y es voluntaria para demostrar que el sector independiente tiene una excelente calidad en sus productos, por lo tanto sirve para el certificado y para el certificador, y en ningún caso ningún fabricante de automóviles tiene nada que homologar pues sólo el que fabrica la pieza dice que calidad tiene su pieza y la carga de la prueba es para el que no este de acuerdo.

4- Totalmente de acuerdo en la falta de rentabilidad con los precios/hora que se pagan, y es una buena labor para un gerente de talleres como él saber que cada vez que un fabricante de automóviles hace descuento en piezas de competencia sube automáticamente el PVP de las piezas cautivas, que son las más caras, y bajan los descuentos hasta el punto de que un taller concertado pone dinero de su bolsillo cuando hace descuento en las piezas de los concesionarios.

En definitiva, el mercado es complejo y la labor del Sr. Vivas encomiable, pero puede vivir de los talleres alabando su calidad sin criticar a nadie, es más elegante y además nunca se sabe.



(viene de la pág. 42)

los problemas de idoneidad de este recambio alternativo, por cuanto penaliza la productividad del taller en la pérdida de horas de montaje y acoplamiento. Sobre este punto, Vivas señala lo que él llama "la verdad entre equivalente y alternativo": "ninguna marca de material original ha reconocido las certificaciones de Centro Zaragoza, por lo que no cumple lo que la ley dice como equivalente: 'al material que cumple con las especificaciones del constructor de primeros equipos'".

Y continua, "aún así, hay talleres que, por principios, no montan material paralelo, pero las aseguradoras siguen exigiéndoles este tipo de descuentos, lo que hace que los márgenes del recambio se acorten peligrosamente, aún más cuando el material es importado o asiático, con lo que los márgenes del recambio se los lleva la aseguradora".

Esta realidad, el Gerente de Grupo APTA la ha constatado en su papel como consultor de talleres; según explica, la rentabilidad del reparador proviene de los descuentos en la compra de recambios sin margen de la mano de obra, lo que hace este asunto muy sensible a las necesidades del taller.

En palabras de Vivas: "con el paso del tiempo los talleres están dejando de comprar material alternativo y prefieren el marquista, ya que esta crisis ha hecho que suban mucho los descuentos de material con marca del constructor y, unido al buen acoplamiento de este tipo de recambios, se gana productividad. No quita que, para que un vehículo no se tire al desguace, se monte algo que ajusta el presupuesto final" pero, en su opinión, esta situación ya no es una norma.

Las aseguradoras, a por el negocio del recambio

Vivas quiere llamar la atención sobre el hecho de que hay aseguradoras empiezan a recomendar a determinados recambistas la compra original o equivalente, con lo que el circuito de beneficio está, tal como señala Vivas "en que la aseguradora le pide descuento al taller y también al recambista por volumen de compra, haciendo de los recambios otra fuente de ingresos, penalizando las posibilidades de negociación del taller con su recambista pues, según dicen, 'la vaca ya no da más leche'".

Esta tendencia podría llevar a la compra del recambio por parte de las aseguradoras, deján-



dolo en la puerta del taller.

Y no es una posibilidad hipotética; como Javier Vivas revela, "allá por el 2005 tuve en mi mesa la opción de venta de recambio por parte de una aseguradora, y me negué. El que yo cediera margen a un cliente taller y también a una aseguradora podría darme negocio en el corto plazo, pero lo que no hay duda es que si el recambio lo pide el taller a través de un portal Web de la aseguradora y ésta conoce perfectamente materiales, precios y descuentos, sin cambiar el procedimiento sólo queda una decisión de despacho en la que la aseguradora diga al recambista 'factúramelo a mí directamente', y el taller del que comemos todos pierda ese margen del recambio, complicándose la supervivencia de los reparadores actualmente en España".

Vueltas de tuerca

Esta afirmación tan rotunda es, en opinión de Javier Vivas, la que hace que el sistema no esté en marcha al 100%, pues supondría una vuelta de tuerca más en el sector que sumaría un problema añadido a los que ya tiene.

Vivas explica que el pago de las compañías esta regulado por una legislación vigente LCS 50/1980. En su opinión "del mismo modo que dice que la aseguradora pagará lo que considere oportuno como propuesta de indemnización, ésta tiene la base en un contrato-póliza de seguro por la cual se asegura un "Opel" y la compañía no puede indemnizar contradiciendo lo que indique el fabricante del producto asegurado, y con ello sus tarifas de recambio. Dicho de otro modo, si cobras la prima en función de los datos del señor "Opel", pagarás al asegurado según los mismos criterios de contrato: los precios de recambio del señor "Opel", y ese tema no se está tratando en los foros del sector, muy al margen de lo que el taller compre y monte, pues su responsabilidad y garantía es toda al emitir una factura y la obligaciones de las aseguradoras están también clara; hoy, la única fuerza que tiene la aseguradora es la desunión del sector".

Para el Gerente del Grupo APTA, sigue en manos del taller la capacidad de que el sector se convierta en franquiciado de las aseguradoras o se mantenga como un colectivo de empresarios independientes que guíe el rumbo de sus negocios. ◀

fabricantes

LIZARTE PRESENTÓ LA LÍNEA MECATRONICS DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS

Asegurándose el futuro

Que la electrónica es ya el presente y marcará el futuro de la industria del automóvil es una certeza. Consciente de ello, Lizarte ha lanzado una nueva línea de producto que va a marcar su trayectoria futura, la gama Mecatronics de componentes electrónicos refabricados. Con ella, adapta su oferta a las nuevas necesidades del taller en recambio refabricado.



Óscar Huarte, gerente de Lizarte, en un momento de la presentación de la nueva gama Mecatronics a la prensa especializada.

Los profesionales de la reparación que vieron por primera vez la gama **Mecatronics** de componentes electrónicos refabricados se mostraron gratamente sorprendidos. Fue en la **Jornada de Puertas Abiertas** organizada por **Grupo Vemare** (socio de **AD Parts**) el primer fin de semana de junio donde **Lizarte** presentó en sociedad esta nueva línea de producto.

Gama de productos

Lizarte ya ha iniciado la comercialización de la gama Mecatronics que consta de una amplio número de **componentes electrónicos refabricados** (no reparados) que se agrupan en cinco familias de producto: centralitas de motor (entre ellas las **Bosch**, **Magneti Marelli**, **Siemens** y **Delphi Delco**, las marcas más demandadas), centralitas ABS, cajas de mariposa, cuadros de instrumentos y una quinta línea compuesta por elementos como displays, unidades de control de climatización, componentes de frenado o navegadores.

Conviene subrayar que la firma pamplonica no refabrica inicialmente esta gama. La línea Mecatronics se refabrica en Alemania y Lizarte opera de comercializador en nuestro país, de hecho, dispone de la exclusividad de la marca Mecatronics durante dos años. Los planes pre-

vistos son que la refabricación parte de Lizarte se lleve a cabo en unos dos años, periodo de tiempo necesario para ir recopilando el stock suficiente que permita poner en marcha el proceso de refabricación.

Este lanzamiento es muy importante para Lizarte pues se introduce en un mercado cuyo potencial es impresionante ya que, como apuntó **Óscar Huarte**, gerente de Lizarte, en la presentación: *"La electrónica es el futuro y quien no apueste por ella se quedará fuera del mercado"*.

Refabricado VS reparado

La gama de componentes electrónicos Mecatronics se caracteriza por sus altos estándares de calidad. Además de ser una gama *Made in Germany*, con todo lo que ello representa (controles de calidad, prestigio de esta industria, etc.), estamos ante piezas de recambio refabricadas, que no reparadas. Conviene hacer este matiz ya que al ser refabricadas, varios de sus componentes son reconstruidos y otros son sustituidos por componentes nuevos. En definitiva, mientras un componente refabricado está sometido a un proceso industrializado y en serie dando lugar a un producto totalmente restaurado y como nuevo con una garantía equivalente al de uno nuevo; un compo-



En la imagen, un módulo ABS Bosch refabricado por Mecatronics.

nente reparado es sometido a un trabajo mecánico y manual no industrial en el que solo se repara el defecto y, por tanto, la garantía solo cubre la parte reparada.

Al ser componente refabricado, el componente Mecatronics disfruta de dos años de garantía gracias a los controles de calidad a los que son sometidos: una vez finalizado el proceso de refabricación, se verifica cada producto mediante un test de comprobación. ●

📄 www.lizarte.com
www.grupovemare.com

35 aniversario de Lizarte

Este mes de junio **Lizarte** cumple 35 años. Allí por 1974, dos emprendedores **Eduardo Huarte** y **Jesús Lizárraga** fundaron en Pamplona Lizarte, una empresa dedicada a la refabricación de piezas de automoción.

El crecimiento ha sido la tónica dominante en estos años, tanto a nivel empresarial como a nivel de oferta. Así, en 1985 lanza las esferas de suspensión; en 1991, las direcciones asistidas; en 1993, las bombas de asistencia; en 2002 lanza la nueva línea Lizarte Frío proporcionando a través de ella compresores de aire acondicionado y el año pasado se presentó la línea diésel.

En 1996 la fábrica de Ansoain ocupaba 6.000 metros cuadrados y empleaba a 24 personas. Actualmente la planta de producción pamplonica del Polígono Industrial Agustinos supera los 12.000 m² de superficie y su plantilla asciende a 57 empleados. En 2005 la empresa se convierte en propiedad al 100% de la familia Huarte y pasa a dirigirla el actual gerente de Lizarte, **Óscar Huarte**.

En el acto de presentación de la gama Mecatronics a la prensa especializada organizado el pasado 16 de junio, Lizarte fue obsequiada con un pastel de aniversario (en la imagen). ¡Felicidades!





eventos

CHARLAMOS CON MARIO FIEMS,
DIRECTOR DE EQUIPAUTO SOBRE LA EDICIÓN DE ESTE AÑO

EquipAuto 09 360º de Automoción

El director de la feria gala nos habla de cómo están ultimándose los detalles de esta nueva edición, a celebrar en París del 13 al 18 del próximo octubre, para conseguir que sea el mejor y más completo foro de la posventa.

MRyT: Este es un año en el que la crisis económica, que ha afectado especialmente al sector de la automoción de todo el mundo, tiñe las manifestaciones feriales internacionales; ¿Cómo está afectando la crisis a una feria como EquipAuto?

Mario Fiems: El cuadro económico general no es favorable, indudablemente. Ello obliga a los profesionales a tomar decisiones difíciles en términos de gastos de comunicación y promoción de ventas. Pero, si la crisis afecta directamente y de manera fuerte la producción automovilística, por su parte el sector de la reparación debería registrar una baja limitada, estimada alrededor de unos 5%, según los expertos del sector.

Está, por otra parte, cambiando profundamente el comportamiento de los consumidores. Estos cambios afectan también a nuestro sector y a el salón. Acelerado por las consecuencias de la crisis, sin sacrificar la seguridad, los propietarios de coches buscan alternativas más económicas o racionales respecto al mantenimiento de los vehículos. En Francia por ejemplo, el número de operaciones de mantenimiento creció en valor más que en volumen: el gasto medio por año se mantiene alrededor de 781 € por coche, pero las entradas en los talleres mecánicos se redujeron ligeramente.

Globalmente, a pesar de la crisis y aunque se modifica estructuralmente, el parque automovilístico continúa creciendo. Los fundamentos del sector del recambio siguen sólidos y nutren nuestro optimismo respecto al éxito de la próxima EquipAuto.

Al mismo tiempo, las evoluciones técnicas de los vehículos, las normativas nuevas, como control sobre la iluminación o la climatización en Francia, imponen inversiones regulares en material y componentes, soluciones informáticas o formación, de parte de los reparadores. Por otra parte los fabricantes continúan innovando y mejoran las herramientas a disposición de los profesionales. Esto constituye las bases de nuestro optimismo.

¿Cómo va, a día de hoy, la contratación de espacios para los expositores?

El espacio de exposición de casi 100.000 m², distribuido entre 4 pabellones acogerá 1600 expositores internacionales. Al final de mayo hemos superado más de 1100 expositores, incluyendo las participaciones internacionales de países como España, Italia, China, Turquía, India, Brasil, Inglaterra... Trabajamos como siempre con el grupo profesional SERNAUTO para la organización de un pabellón espa-

ñol. También podemos anunciar las participaciones individuales de empresas españolas como AS, Industrias Dolz, 3RG Industrial Auto, Istobal, Lizarte, Picoya y Cojali del Grupo Jalair... Publicamos la lista de expositores en nuestro sitio de Internet, así como los testimonios positivos de los participantes para demostrar el valor de la feria y la necesidad de participar en periodo de crisis económica. Si me permite, también quería agradecer a los visitantes españoles que siempre han estado presentes y fieles a la feria. España suele contar en nuestro TOP 10 de los países más representativos de la feria.

¿Han realizado ofertas específicas en lo que al precio del suelo se refiere?

Habíamos ya adaptado nuestra política de precios ofreciendo tarifas regresivas según la superficie, y propusimos desde el lanzamiento de la feria un descuento de 4% reservado a los expositores fieles. En un contexto de crisis hemos sacrificado unos puntos de margen para no perjudicar a la feria y mantener el nivel de inversiones en la promoción y el desarrollo de operaciones de comunicación originales. Ofreceremos a los visitantes y a los expositores un certamen representativo del sector, y eficacia respecto su rentabilidad para los clientes. No hemos transferido a los expositores la inflación de los precios de nuestras propias inversiones, como el alquiler del parque o los gastos de comunicación en general.

¿Qué otras ofertas promueven tanto para expositores como para visitantes, con el fin de apoyarles y que acudan a su salón?

Por otra parte los visitantes que no hayan recibido una invitación gratuita de parte de los expositores o de grupos profesionales asociadas a la promoción de la feria, podrán beneficiarse de tarifas muy atractivas (con unos descuentos de casi un 50%, si se registran a través del sitio Internet) para su visita a la feria. Al mismo tiempo nos hemos adaptado a la situación y distribuimos más cartas de invitaciones gratuitas a los expositores para ayudarles a invitar a sus clientes actuales y potenciales.

¿Qué sectorización contempla EquipAuto 2009?

Los principales sectores son: Equipamientos para talleres mecánicos y carrocería, Herramientas, Pintura y lubricantes, Equipamientos de limpieza y de áreas de servicios, Vehículos de socorro, Componentes y Accesorios, Neumáticos, Informática y servicios para los profesionales.

De los diversos sectores profesionales ¿Cuál es el que muestra mejores signos vitales?



Pondremos de relieve este año dos sectores: el sector de la reconstrucción de motores (o rectificación) y el sector de los accesorios de personalización de coche (*tuning*).

El desarrollo del sector de la personalización responde a necesidades económicas y de diversificación de actividades de parte de los reparadores. El potencial de este mercado en Europa es bastante importante si nos referimos al valor del mercado alemán que supera los 5 mil millones de euros. El mercado francés, español e italiano están muy lejos de este valor. Nosotros y los organizadores del salón PTS organizamos un pabellón de 1000 metros cuadrados dedicado a este mercado. Esta operación corresponde también a la creación en Francia de la FICAT, una federación, reconocida por el ministerio de la industria, que representa los intereses de los fabricantes e importadores de componentes y accesorios de personalización.

En asociación con la FEDA (Federación francesa de distribuidores independientes), que representa el sector de la rectificación de motores en Francia, proponemos a empresas europeas la posibilidad de promover sus actividades en la feria. Este sector aporta soluciones interesantes tanto a nivel económico como técnico en un periodo de crisis económica y de preocupación sobre el desarrollo durable. Añado que durante la celebración de la feria, la federación internacional de la rectificación-FIR organizara una conferencia para la prensa.

Además de estos dos sectores, queremos desarrollar y valorizar la logística a través de dos conceptos: embalaje y mantenimiento, presentes en la feria, pero de manera demasiado marginal. Hemos ya difundido una oferta especial destinada a las empresas de estos dos mercados.

Históricamente ha habido expositores provenientes de la posventa marquista ¿Va a ser así este año? ¿Quiénes acudirán? ¿Van a controlar que sus mensajes no vayan en detrimento de la posventa multimarca, como ocurrió en anteriores ediciones?

Seguimos discutiendo con los constructores (*Renault* con *Motrio*, *PSA* con *Eurorepar*, *FIAT* con su propia red y *FORD* con *Motorcraft*) a propósito de sus participaciones en la edición de este año. De momento no puedo confirmar la presencia ni la ausencia de estos grupos. La FIEV, la Federación Francesa de las Industrias de Equipamientos del Automóvil, lleva este tema en nombre de EquipAuto. Está en contacto con los dirigentes de estas estructuras y esperamos darles respuestas positivas dentro de poco.

Las nuevas tecnologías y su aplicación en el sector posventa: ¿Cómo se incluye este apartado en la feria?

EquipAuto 2009 se interesará mucho en las tecnologías de motorización híbrida y eléctrica. En asociación con el Ministerio de la Industria y el Ministerio de la Ecología preparamos una conferencia sobre el vehículo híbrido o eléctrico. En paralelo a la conferencia propondremos a los visitantes una guía específica que les permitirá identificar las diferentes empresas que proponen soluciones adaptadas, inmediatamente disponibles o a corto plazo.

Los Grand Prix son un clásico que ha tenido sus reflejos en otras ferias. ¿Qué podemos esperar para la convocatoria de este año?

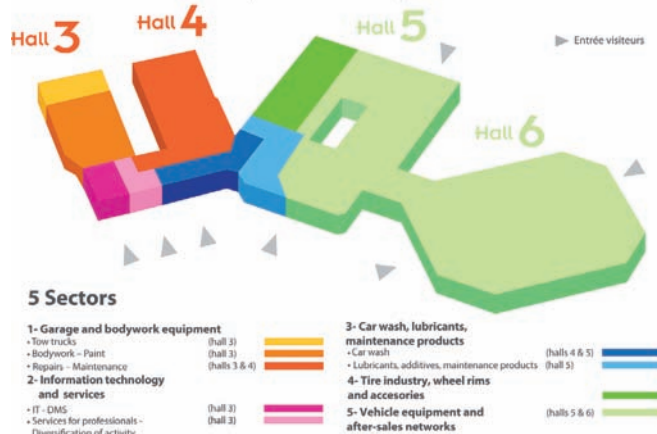
Cada dos años 80 periodistas internacionales analizan más de 100 propuestas de empresas por las que estos premios son muy importantes. A pesar de la crisis, no me parece que el nivel de inversiones en innovación haya disminuido sensiblemente. La mayoría de nuestros expositores considera la innovación como un factor estratégico para su desarrollo y superar la crisis que conocemos. ●

❶ www.equipauto.com



EQUIP AUTO PARIS 13-18 Oct. 2009

Parc d'expositions Paris-Nord // France



MERCADO AMORTIGUADORES

Las ventas y la seguridad: CUESTIÓN DE TODOS



Las **ventas de amortiguadores** no pasan por su mejor momento. Si bien las ventas no han caído de forma dramática, ni mucho menos, sí que la mayoría de proveedores consultados apuntan que el pasado **ejercicio 2008** mostró síntomas de **estancamiento** o, según los más optimistas, se mantuvo **estable**. Un distribuidor de referencia es de la primera opinión: "Las ventas están estancadas debido a un mal comportamiento en general del mercado de la suspensión". Un fabricante consultado considera que la estabilidad es la tónica dominante pero no precisamente con tendencia al alza: "El mercado de reposición de amortiguadores se mantuvo bastante estable durante el pasado ejercicio 2008, aunque finalmente acabó registrando una ligera disminución de las ventas en torno al 5%, manteniendo así la tendencia de los años anteriores. Asimismo estimamos que la distribución por canal se situaría aprox. de la siguiente manera: canal independiente: 950.000 unidades y canal marquista: 550.000 unidades. Por otra parte, y dada la coyuntura actual del mercado en general, no creemos que se vayan a producir cambios significativos a corto plazo".

Otro fabricante de referencia apunta cómo está funcionando el mercado en 2009, el por qué de dicho comportamiento y qué perspectivas prevé a corto plazo: "En el primer trimestre del 2009 se ha notado una importante caída en la demanda de este producto. Entendemos que esta caída se debe a la coyuntura económica ya la gran incertidumbre que existe con respecto a cuándo podremos empezar a ver alguna mejora. El cambio de los amortiguadores es una operación que puede ser aplazada y actualmente el consumidor está realizando reparaciones o sustituciones estrictamente imprescindibles. No obstante, también esperamos un repunte en las ventas de cara al verano en previsión de un aumento en los desplazamientos por carretera durante el período estival".

Los amortiguadores, junto con los frenos y los neumáticos, conforman el triángulo de seguridad. Por tal motivo, los talleres deben informar a los conductores que deben circular con unos amortiguadores en buen estado. Esta labor de concienciación debe redundar en un incremento de las ventas.

Objetivo: la venta activa

Este mismo fabricante reflexiona sobre una cuestión fundamental, qué todas las partes implicadas de este mercado deben poner de su parte para dinamizar las ventas. No olvidemos que el **amortiguador** es un **componente clave de la seguridad del vehículo** y uno de los **mercados posventa fundamentales** por lo que las ventas de amortiguadores son necesarias para, por una parte, incrementar la seguridad de la circulación y, por otra, garantizar la buena salud de la reposición de nuestro país. Ésta era la reflexión de dicho fabricante, que resume lo comentado: "Uno de los principales problemas y retos a la vez es el hecho de que el amortiguador es un producto que requiere una venta activa; el taller debe aconsejar a su cliente el cambio de sus amortiguadores cuando lo necesite y argumentar las razones para que esté convencido de la necesidad de hacerlo. La venta de un amortiguador requiere, por lo tanto, mayor esfuerzo y habilidad (en técnicas de venta) situando este producto en una posición inferior con respecto a otros que son más fáciles de vender. El mercado del amortiguador es un mercado con mucho potencial de desarrollo. Los resultados obtenidos de más de 40.000 verificaciones realizadas a nivel europeo en los últimos años indican que entre un 40 y un 45% de los vehículos que circulan en Europa llevan, al menos, un amortiguador en mal estado - a pesar de que

es un componente clave en la seguridad del vehículo. Para aprovechar este potencial hay que aumentar la concienciación sobre este producto a todos los niveles".

Mercado concurrido

Aunque las marcas más vendidas siguen siendo las habituales, **Monroe** (existe unanimidad a la hora de considerarla la marca más vendida), **Sachs**, **Boge**, **KYB**, **Lip** y **Koni**, el número de proveedores de amortiguadores es elevado por lo que la oferta es variada: amortiguadores de gama alta y elevadas prestaciones, amortiguadores de marca propia de equilibrada relación calidad-precio, variantes deportivas, racing y tuning, etc. Veamos qué proponen algunos de proveedores de este mercado de reposición:

AL-KO RECORD

Abadiano (Vizcaya). Firma fabricante filial de la alemana Al-Ko que opera en el mercado de reposición de amortiguadores con las marcas **Al-Ko** y **KW**, esta última de carácter más deportivo. El último catálogo lanzado al mercado es de 2008 e incluye 1.765 referencias que dan cobertura al 97% del parque circulante nacional. El parque de vehículos industriales se beneficia de la última novedad lanzada al mercado por parte de esta firma, unos amortiguadores con freno hidráulico autorregulable para autobús. La línea estrella, sin



Amortiguadores y muelles KW. Al-Ko Record es el fabricante de esta marca de carácter deportivo.

embargo, son los kits regulables KW en su variante III: son regulables en altura, extensión y compresión para que el conductor pueda elegir los niveles de confort o deportividad del amortiguador.

AMORTIGUADORES SELEX

Barcelona. Este fabricante catalán dispone de una amplia gama de amortiguadores que cubre cualquier necesidad pero satisface especialmente las



Los amortiguadores son un componente fundamental del automóvil y del mercado posventa. Del automóvil porque, junto con los frenos y los neumáticos, conforman el triángulo de seguridad. De la posventa porque es uno de los mercados más concurridos y que genera mayor volumen de negocio. Para dinamizar las ventas, que mejorarán ambos factores, se debe contar con la implicación de todas las partes: distribuidores, talleres, ITV's y clientes finales.



Amortiguador monotubo Selex para conducción deportiva o racing.

necesidades de aquellos de demandas variantes más deportivas. Cinco líneas conforman la gama **Selex** de amortiguadores, la Sport, la Tuning, la Competición, la Gold y la Monotubo. La Sport tiene un carácter deportivo pero sin sacrificar en exceso el confort; la Tuning está especialmente desarrollada para montarse en combinación con kits de muelles deportivos de entre 40 y 60 mm de rebaje; la Competición, como su propio nombre indica, está pensada para aquellos conductores que participan en pruebas deportivas; la Gold es la propuesta de Selex para aquellos aficionados al tuning radical, se fabrican según pedido y de forma personalizada incorporando, por ejemplo, válvulas Racing, Sport o Tuning, según lo que haya pedido el comprador. Finalmente, la gama Monotubo son amortiguadores de altas prestaciones que destacan por su robustez. Su última novedad lanzada al mercado son unos amortiguadores de competición monotubo para 4x4.

BEYCOUNION

Barcelona. Almacén logístico central en Borox (Toledo). Es el representante e importador en exclusiva para España de **Koni**, una de las marcas de referencia de este mercado, sobre todo, en lo que a calidad se refiere. El pasado mes de enero editó su último catálogo con fecha de edición 2009 el cual consta de 700 referencias que dan cobertura al 90% del parque. Su oferta es amplia, se dirige tanto a turismo como a vehículo industrial y son varias las líneas de producto a elegir, la Sport, la Classic, la Special o los regulables FSD que, sin necesidad de cables, sensores u otros componentes electrónicos, permiten elegir diferentes grados de dureza de la suspensión para obtener el punto de confort o deportividad deseados, siempre con la máxima estabilidad y seguridad. Para camión y autobús, propone la línea Heavy Duty o el nuevo amortiguador Tipo 91 para plataformas. Todas las familias de producto Koni destacan por un alto nivel de calidad y prestaciones situándose entre la oferta de gama alta de este mercado. La máxima expresión de esta filosofía son los amortiguadores Koni Sport, una



Uno de los amortiguadores más destacados de Koni, el FSD adaptable al estilo de conducción sin componentes electrónicos. Beycounion es el importador de Koni para España.

gama regulable que proporciona una duración tres veces superior a la media. Lo último de la marca de origen holandés, sin embargo, es la gama STRT unos kits compuestos por amortiguadores de doble tubo con tarado sport y por unos muelles deportivos. De calidad superior a la media del mercado, se comercializan a un precio ajustado y están dirigidos al gran público pues están pensados para su montaje en modelos como el Opel Corsa, Peugeot 207, etc.

BYC CORONA

Riba-Roja del Turia (Valencia). Ejemplo de firma especialista en artículos tuning y accesorios cuya cartera de productos incluye amortiguadores no tan pensados para un recambio sino como un artículo de personalización. La firma valenciana importa y distribuye en exclusiva la marca de amortiguadores **Cobra**. Aunque estamos ante una oferta de marcado carácter deportivo, su amplia oferta, más de un millar de referencias recopiladas en el catálogo 2008, le permite cubrir las necesidades de más del 95% del parque de turismos. La gama Cobra propuesta incluye amortiguadores de doble tubo de gas, con válvula de fondo regulable y variantes en largo original o recortados. La deportividad que atesoran hace que estos amortiguadores mejoren la estabilidad en curvas, la aceleración y la frenada. La calidad es otro de los puntos fuertes de esta gama, todos los amortiguadores Cobra son testados en las condiciones más extremas de competición. Dentro de esta gama, la última novedad es la línea Super Sport Extreme, unos amortiguadores de doble tubo de gas, válvula de fondo regulada fabricados en largo original o recortados. Tienen un compor-

tamiento mucho más "racing" que los Sport, la otra variante de la gama Super Sport.

GRUPO SERCA AUTOMOCION

Esplugues de Llobregat (Barcelona). La extensa cartera de productos de este grupo de distribución incluye la oferta en amortiguadores de su marca propia **Serca** así como la de las primeras marcas **Boge**, **KYB**, **Lip** y **Sachs**. Mención especial merece la gama Serca, compuesta por más de 2.500 referencias, que prestan cobertura al 96% del parque circulante de nuestro país. Esta gama destaca por su relación calidad-precio y por dar servicio a los vehículos más populares del parque. También conviene destacar la labor de Grupo Serca Automoción por fomentar la seguridad del automóvil a través de sus campañas promocionales. Precisamente, durante estos días, del 15 de mayo hasta el 31 de julio, tiene puesta en marcha la promoción ¡No es un juego! mediante la cual regala el cuarto amortiguador a aquellos conductores que cambien los cuatro amortiguadores en un taller cliente de alguno de los distri-



Cartel de la promoción 4x3 que está desarrollando Grupo Serca hasta el 31 de julio. Su objetivo es impulsar las ventas pero también concienciar al cliente final sobre la importancia del amortiguador como componente clave de seguridad.

MERCADO AMORTIGUADORES

buidores del Grupo Serca. Los amortiguadores adquiridos deben ser de las marcas Boge, Lip, Sachs o Serca. El objetivo de esta campaña, además de incrementar ventas, es fomentar que los vehículos circulen con amortiguadores en buen estado.

IMPORMÓVIL

Tres Cantos (Madrid). La conocida empresa distribuidora ejerce de importadora y representante de una de las marcas de más calidad y pedigree de este mercado, la alemana **Bilstein**. La deportividad y las prestaciones son las principales características de esta gama que, si bien está considerada, de clase alta, la continua ampliación de producto, hace que cada vez está más al alcance de un mayor número de bolsillos. Prueba de ello es que la gama Bilstein que propone Impormóvil en España supera las 3.000 referencias cuyas aplicaciones superan el 90% del parque circulante. La línea B-4 Original es la más popular, por su relación calidad precio, proporcionando un amortiguador de recambio convencional. Un escalón por encima encontramos los amortiguadores B-6 Sport que ya tienen un carácter más deportivo así como los B-8 Sprint, de carácter más tuning y especiales para suspensiones rebajadas. Familias de producto como las B-14 PSS o B-16 PSS-9 reflejan la filosofía Bilstein, son amortiguadores de alta calidad y prestaciones para vehículos de gama alta y graduables en altura.



En primer plano, amortiguador Bilstein. Impormóvil es el representante e importador en exclusiva de esta prestigiosa marca alemana.

KYB EUROPE

Coslada (Madrid). La sucursal para España de la división europea de este fabricante japonés pone a disposición del mercado posventa español 3.300 referencias en amortiguadores **KYB** para turismo y vehículo industrial ligero. Esta oferta está recopilada en el catálogo 2008 y satisface las demandas del 99% del parque. Varias son las familias de producto propuestas, la Premium, Excel-G, Gas-A-Just, Ultra SR o AGX. La Premium son amortiguadores de aceite, columnas y cartuchos que destacan por su alta calidad; los Excel-G cuentan con unas válvulas patentadas que, junto con el gas nitrógeno presurizado dan prioridad al confort de conducción; los Gas-A-Just son amortiguadores de gas monotubo a alta presión que



El catálogo 2008 de KYB cubre las necesidades del 99% del parque. Incluye líneas como la Premium, la Excel-G, la Gas-A-Just, la Ultra-SR o la AGX.

aportan un 30% más de amortiguación que un bitubo mientras que los también monotubo Ultra-SR tienen un carácter más deportivo. La línea estrella de la gama KYB son los AGX, unos amortiguadores ajustables de gas bitubo, columnas y cartuchos que permiten ajustar la amortiguación a las condiciones específicas de conducción gracias a la introducción de unas válvulas exclusivas. Además de un confort o deportividad a la carta, los AGX cuentan con un pistón de hierro sinterizado que proporciona una mayor resistencia lo que se traduce en una vida útil más larga del amortiguador. La última incorporación a esta oferta está destinada a la competición, se trata de los amortiguadores regulables en dureza, altura y ángulo de caída Real Sport Damper especiales para rallies de asfalto.

LIPMESA

Llodio (Álava). Firma fabricante perteneciente a la multinacional de origen británico Quinton Hazell. Bajo marca **Lip** propone una versátil gama de amortiguadores compuesta por 1.557 referencias, cifra que le permite alcanzar el 93% de cobertura del parque. Entre estas referencias, sobresalen los amortiguadores de gas, los cuales igualan y mejoran el rendimiento del equipo original. Tres grandes gamas conforman la oferta Lip, la GasTec, la HydraMax y la 4x4. Todas ellas proporcionan unas altas prestaciones al beneficiarse de tecnologías como la M.E.P (control absoluto en compresión y extensión) o el sistema Multi Disc que aporta más prestaciones y control. Sus últimas referencias introducidas en el catálogo, de fecha de edición 2006/2007 pero actualizado permanentemente, son amortiguadores para el BMW Serie 3, los



Amortiguador GasTec de la marca Lip. La oferta de esta marca fabricada por Lipmesa supera las 1.500 referencias que le permiten satisfacer las demandas del 93% del parque.

Rover 200 y 400, el Honda Concerto, el Nissan Almera, el Volvo S 40 II, el Audi A3, el Golf Plus o los Seat Altea y Toledo.

MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Llinars del Vallès (Barcelona). La división posventa del gigante de origen italiano Magneti Marelli incluye en su extensa cartera de producto a los amortiguadores. Su oferta, marca **Magneti Marelli Motion**, alcanza las 900 referencias que satisfacen las necesidades del 85% del parque circulante y que están recopiladas en un catálogo editado en octubre de 2008. Con calidad equivalente a la de equipo original, esta gama permite elegir entre amortiguadores de gas o hidráulicos y todos ellos son de doble efecto, es decir, los amortiguadores Magneti Marelli Motion tienen una acción frenante autorregulable, tanto en fase de compresión como de extensión. Esta característica técnica mejora el comportamiento del amortiguador en términos de reducción de ruido, confort y estabilidad. En cuanto a novedades, las últimas referencias incorporadas están destinadas a ampliar la cobertura del parque circulante de origen asiático.



Magneti Marelli Aftermarket propone la gama de amortiguadores Magneti Marelli Motion compuesta por 900 referencias y cuya cobertura alcanza el 85% del parque. Destacan por el silencio de marcha que proporcionan.

PROME AUTOMOCIÓN

Cardedeu (Barcelona). Firma distribuidora que importa en exclusiva en nuestro país la gama de amortiguadores **Record**. La oferta de esta marca francesa se estructura en tres principales líneas de producto, la Super, la MaxiGaz y la RP. La primera de ellas, son amortiguadores hidráulicos bitubo cuya robustez los hace ideales para los

Prome Automoción también apuesta por la revisión y el cambio de amortiguadores. El importador para España de la marca Record, anualmente realiza una campaña que regala 30 euros para realizar la ITV por sustituir los cuatro amortiguadores.





Desde enero, las ITV's pueden considerar falta grave las fugas de aceite en el amortiguador.

El trabajo de GESAFA da sus frutos

Tras meses de insistencia, **GESAFA** ha conseguido que el **Ministerio de Industria** haya aprobado que las **ITV's** puedan considerar falta grave la presencia de aceite en el amortiguador.

Aunque el nuevo manual de inspecciones técnicas que entró en vigor el pasado mes de enero contempla que la fuga del amortiguador sea considerada falta leve, al menos a partir de ahora también se puede calificar como grave con el aumento de control que ello comporta y el mayor control que tendrán los conductores sobre los amortiguadores.

Lograda la posibilidad de la consideración de falta grave, GESAFA ya ha manifestado su intención de conseguir que desaparezca la categoría de falta leve por poco deteriorado que esté el amortiguador.

Los proveedores de amortiguadores de la posventa se han mostrado satisfechos por esta decisión del Ministerio de Industria. Así, un destacado fabricante miembro de GESAFA ha comentado el acuerdo:

"Esta noticia debe llenar de satisfacción a todo el sector. No en vano, la consideración de falta grave por parte de las ITV debido a la presencia de aceite en el amortiguador, ha sido uno de los grandes logros conseguidos por GESAFA (Gabinete de Estudios para la Seguridad del Automóvil de los Fabricantes de Amortiguadores), tras largas y duras reuniones con los responsables de Applus y también del Ministerio de Industria. Este acuerdo tuvo lugar a finales de 2008. El objetivo de GESAFA es claro, evitar que un gran número de vehículos que actualmente circulan por nuestra red viaria con algún amortiguador defectuoso, dejen de ser un peligro potencial para el resto de conductores. En cuanto a la aplicación de esta nueva normativa, esperamos se empiece a aplicar una vez se haya publicado oficialmente en el manual de las ITV".

También ha mostrado su satisfacción un importante importador consultado: *"Todo lo que sea aumentar el grado de exigencia en las ITV's no solo reduce en una mayor seguridad para los conductores sino que además va a mejorar las oportunidades de negocio para la posventa".* La cuestión de la seguridad es elemental para todas las fuentes consultadas. Una de ellas así se expresa: *"Era necesaria esta consideración por parte de las ITV's. Ya que implica una garantía adicional de seguridad para el usuario final. La fuga de aceite deteriora de forma sensible el rendimiento del amortiguador".* En términos similares se ha manifestado otro de los fabricantes con más peso del mercado: *"Era algo absolutamente necesario ya que la pérdida de aceite en el amortiguador disminuye considerablemente el correcto funcionamiento del amortiguador y en consecuencia la seguridad del vehículo y de sus ocupantes. Del mismo modo, la pérdida de aceite, puede ser indicativa del desgaste de los componentes interiores del amortiguador que tiene su impacto sobre el funcionamiento del conjunto".*

GESAFA son las siglas del **Gabinete de Estudios para la Seguridad del Automóvil de los Fabricantes de Automóviles**, un grupo de trabajo dedicado a estudiar la importancia del amortiguador como elemento clave de la seguridad. Nacido en 2003 este Gabinete lo componen los principales fabricantes de amortiguadores del mercado: **Al-Ko, KYB, Quinton Hazell (Lipmesa), Tenneco, TRW y ZF Trading Aftermarket Iberia**. Pueden obtener más información sobre GESAFA en la web **www.losamortiguadoressalvanvidas.com**.



ABS y ESP: Mejor con amortiguadores originales SACHS.

SACHS ofrece seguridad.



Los modernos sistemas antibloqueo y los mejores programas de estabilidad no garantizan una completa seguridad si los amortiguadores desgastados se sustituyen por amortiguadores de inferior calidad.

Sólo las piezas de recambio originales garantizan una óptima combinación entre la electrónica y la suspensión del vehículo. Los amortiguadores SACHS están diseñados específicamente para satisfacer los requerimientos de cada modelo de vehículo.

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

SACHS es una marca de ZF



SACHS

www.zf-trading.es

OPINION

Víctor Baixeras
Responsable del
Departamento de
Marketing y Comunicación de
Grupo Serca Automoción

Aunque el mercado de amortiguadores se estancó durante el pasado año, consecuencia del gran rejuvenecimiento del parque de turismos experimentado durante los años inmediatamente anteriores, la enorme caída de las ventas de vehículos nuevos y los nuevos criterios para examinarlos en las ITV pueden ayudar a incrementar las ventas de este producto cuyo estado el taller tiene la responsabilidad de verificar a la hora de realizar la revisión de mantenimiento de los vehículos.

Los grandes esfuerzos realizados por GESAFE (Gabinete de Estudios para la Seguridad del Automóvil de los Fabricantes de Amortiguadores en el que se integran las principales marcas presentes en España: Sachs-Boge, Quinton Hazell -Lip-, KYB, Tenneco -Monroe-, TRW) por desarrollar el mercado empiezan a dar sus primeros frutos. Y es que el Ministerio de Industria ha incluido en el Manual de Inspecciones Técnicas de Vehículos el criterio de que la pérdida de aceite en el amortiguador pueda ser considerada falta grave, lo que significa que los vehículos que presenten esta anomalía van a ser rechazados y deberán volver a pasar la ITV una vez se sustituyan los amortiguadores. Una medida, en fin, que, sin duda, puede animar la venta de estos recambios. En este sentido, este colectivo también prepara ahora, en colaboración con AECA-ITV (la Asociación Española de Entidades Colaboradoras de la Administración en la Inspección Técnica de Vehículos), un proyecto que permita impartir al personal de las estaciones de ITV formación específica relativa a la inspección de los amortiguadores.

Pero las acciones de GESAFE han ido más allá como, por ejemplo, la promoción del sitio web losamortiguadoresalvanvidas.com, una iniciativa para concienciar a la sociedad sobre la importancia de los amortiguadores en la seguridad vial que, entre otros argumentos, alerta del peligro de montar amortiguadores usados que no reúnen las características mínimas para garantizar la seguridad del vehículo obtenidos en algunos desguaces. Este mismo grupo encargó en 2007 un estudio a IADA apoyado también por el Ministerio de Industria que concluyó que unos amortiguadores en mal estado aumentan la distancia de frenada y afectan a la estabilidad del vehículo. Por eso recomiendan el cambio de amortiguadores entre los 65.000 y, como mucho, los 90.000 kilómetros recorridos. Según GESAFE, la única vía para incrementar el mercado del amortiguador es concienciar a los conductores de la importancia que tiene para la seguridad conducir con los amortiguadores en buen estado. Una responsabilidad que igualmente compete a los talleres.*

*Artículo publicado en el número 49 del Periódico del Taller editado por Grupo Serca Automoción

conductores profesionales y para los vehículos que realizan un elevado kilometraje y en condiciones duras. Las prestaciones son cosa de los amortiguadores MaxiGaz, bitubos de gas o hidráulicos que sobresalen por su profesividad y rapidez de reacciones. Finalmente, los RP son amortiguadores reforzados con final de carrera en poliuretano. Solo instalables en el tren posterior y en vehículos sometidos a grandes cargas (monovolúmenes y familiares) controlan la dirección del eje posterior equilibrando el punto de gravedad para garantizar la estabilidad y evitar posibles pérdidas de control. Desde Prome subrayan que las prestaciones de la gama Record en refuerzo de presiones son entre un 20 y un 30% superiores a las de equipo original. Además, todos sus amortiguadores disponen de válvulas autorregulables.

SUSPENSIONES HRG

Sant Vicenç de Castellet (Barcelona). Muy específica es la oferta propuesta por esta distribuidora y servicio técnico de **Öhlins** para España. Esta es una marca de amortiguadores de alto rendimiento y competición. Su último catálogo 2009 incluye amortiguadores para coches, motos, quads, buggies o motos de nieve y éstos se caracterizan porque son de alta calidad, de competición y 100% reparables y regulables. Así mismo, disfrutan de tecnologías propias de competición como la TTX de tecnología de doble tubo.

Amortiguador Öhlins de competición TTX y sus



accesorios. Esta marca la distribuye en España Suspensiones HRG.

TENNECO

Madrid. Plantas de producción de amortiguadores en Ermua (Vizcaya) y Gijón. Esta multinacional de origen estadounidense fabrica la marca de amortiguadores más vendida en el mercado posventa español, **Monroe**. Actualmente, 2.500 referencias entre amortiguadores convencionales, columnas y cartuchos y amortiguadores electrónicos CES conforman su oferta, oferta que satisface prácticamente a la totalidad del parque circulante y que está recopilada en el catálogo 2008 lanzado el pasado mes de octubre. Para el parque de turismos, propone las líneas Monroe Reflex y Monroe Original. Los amortiguadores Reflex disfrutaban de la tecnología Twin-Disc (disco gemelo) que mejora la estabilidad del vehículo y su nivel de prestaciones se sitúa por encima de la media de un amortiguador convencional. Los Original, por su parte, están fabricados con tecnología similar a la de primer equipo y su diseño está adaptado a cubrir



Amortiguador Monroe. La marca fabricada por Tenneco ofrece una de las gamas más amplias del mercado y líneas súper ventas como las Reflex u Original para turismos.

las amplias necesidades del mercado de reposición y compensa el desgaste de los componentes de la suspensión que sufren los vehículos que recorren miles de kilómetros. La línea Adventure es la desarrollada para los todo terreno; la Van Magnum es la de los vehículos industriales ligeros y las Level Light y Ride Leveller, las destinadas a las caravanas y a los vehículos de carga. No falta una gama específica para vehículo industrial, es la Monroe Magnum e incluye amortiguadores para camiones y remolques y para cabinas y asientos. Esta gama cuenta con el aval de la experiencia de Tenneco como proveedor de primer equipo. Actualmente la compañía estadounidense suministra sistemas y componentes de amortiguación a marcas como Volvo Global Truck, Paccar/DAF, Scania, TATA o DaimlerChrysler. Como complemento a esta extensa oferta en amortiguadores, Tenneco pone a disposición del recambio una versátil gama de esferas.

ZF TRADING AFTERMARKET IBÉRICA

Sant Quirze del Vallès (Barcelona). Almacén y oficinas en Vitoria (Álava). Fabricante y distribuidor de dos marcas de enorme peso en este mercado, Sachs y Boge. La primera dispone de dos catálogos, el de turismos (julio 2008), compuesto por 3.500 referencias, y el de vehículo industrial (septiembre 2008), que suma 1.200. Con semejante oferta, la cobertura roza el pleno (98%). La línea estrella es la Sachs Advantage, compuesta íntegramente por amortiguadores de gas en versiones monotubo o bitubo que aportan un plus de amortiguación de un 20-25% en relación a un amortiguador convencional. También destacan por la calidad de fabricación y por su equilibrio entre deportividad y confort. Por lo que respecta a la gama Boge, la oferta de turismo es similar a la de Sachs, su catálogo (septiembre 2008) reúne 3.250 referencias para turismo, monovolúmenes, todoterrenos y derivados comerciales de hasta 3.500 kilos que cubren las necesidades del 98% del parque circulante citado. La línea Boge Turbo es la buque insignia de esta gama, son amortiguadores de gas de alta calidad en versiones monotubo y bitubo y aporta un 20-25% extra de amortiguación respecto a la media. Boge no dispone de gama para vehículo industrial. ZF Trading siempre está a la última a nivel tecnológico, buen ejemplo de ello es el sistema de suspensión electrónica CDC que ha sido recientemente mejorado. Suministrado a marcas como BMW, DaimlerChrysler, Ford, Renault u Opel, es un sistema de suspensión electrónico variable en el que un conjunto de válvulas con diferentes etapas de



AMORTIGUADORES

Original by QH



Más de 50 años fabricando Amortiguadores –tanto para primer equipo como para el recambio libre multimarca– significan experiencia, fiabilidad y garantía a toda prueba.

TECNOLOGÍA M.E.P. (absoluto control en compresión y extensión) y SISTEMA MULTI-DISC (más prestaciones y confort), junto a la mayor amplitud de gama del mercado, al más puntual servicio y a la máxima garantía (hasta 3 años sin límite de kilometraje) explican por qué profesionales de todo el mundo prefieren nuestras **3 Gamas de Amortiguadores LIP Original by QH: GasTec, HydraMax y 4x4**, al igual que nuestros **Resortes**. Se halle donde se halle, usted también puede hacerlo: opte por la calidad, el servicio y la seguridad. Opte por LIP.



TOTAL QUALITY



TOTAL SERVICE

MERCADO AMORTIGUADORES



La gama Sachs suma más de 4.700 referencias para turismo y vehículo industrial. En la imagen, los embalajes de las líneas Advantage (que aporta un 20-25% más de amortiguación) y Super Touring.

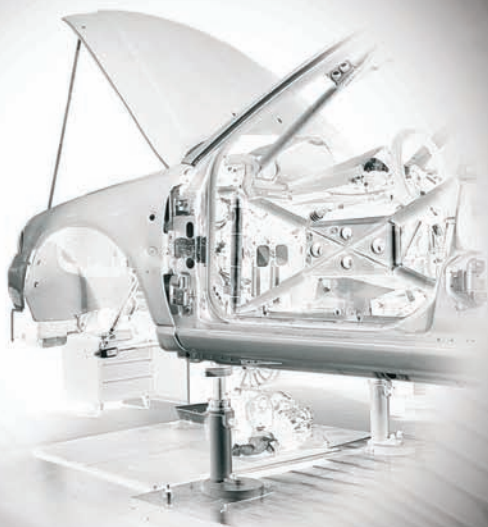
amortiguación y unos sensores analizan los movimientos de la carrocería del vehículo que se producen durante la conducción (verticales, horizontales, de frenada, de aceleración, etc.) para proporcionar un control total del vehículo en cualquier tipo de carretera y ante cualquier tipo de conducción garantizando, así mismo, el confort de todos los ocupantes. ●

DIRECTORIO WEB

www.adparts.com
www.adr98.com
www.agerauto.es
www.agreu.com
www.al-ko.com
www.autoimagen.es
www.ballestasbcn.com
www.bccorona.com
www.biguisur.com
www.bilstein.com
www.bpwtrapaco.com
www.cecauto.com
www.centroholding.com
www.dipart.es
www.europart.es
www.exclusivasbcn.com
www.gecorusa.com
www.groupautounion.com
www.grunosur.com
www.grupauto.es

www.grupobelloc.com
www.holyauto.com
www.hrgsuspensiones.com
www.impormovil.es
www.industriastrm.com
www.italrecambios.es
www.klarius.eu
www.koni.com
www.kyb-europe.com
www.losamortiguadoressalvanvidas.com
www.magnetimarelli-checkstar.es
www.mp-motorsport.com
www.pluspower.com
www.prome.com
www.qhspain.com
www.selexweb.com
www.serca.es
www.tenneco.com
www.wabco-auto.com
www.zf-trading.com

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



CARROSERÍA
PINTURA



SERVICIOS



EQUIPAMIENTOS
PIEZAS Y ACCESORIOS



EQUIPAMIENTOS
DE GARAJE Y CARROSERÍA

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



MONROE® ES ORIGINAL

Desde hace años, Monroe® cumple las demandas más exigentes de los fabricantes de vehículos de todo el mundo, gracias a su incesante enfoque en la calidad de la fabricación y en la innovación. Tal es el caso de los nuevos amortiguadores electrónicos para Audi, Volvo, Ford y muchos otros.

Los mismos ingenieros que desarrollan los amortiguadores para los primeros equipos, y bajo los mismos criterios técnicos, han desarrollado una amplia gama de amortiguadores para el mercado de recambio. Monroe® es un líder indiscutible del mercado de recambio en fabricación propia, alcanzando una cobertura récord del 95% del parque de vehículos europeo.



MONROE®
amortiguadores



TENNECO

www.monroe-eu.com

¿Qué es y cuáles son las funciones del amortiguador?

El amortiguador, junto con los neumáticos y los frenos, conforman el triángulo de seguridad. Sin embargo, aún muchos conductores desconocen que esta pieza es clave a la hora de velar por su integridad. Es labor de los talleres informarle de forma amena sobre esta condición del amortiguador. El siguiente reportaje, extraído de un manual técnico de Tenneco, puede servir de guía de asesoramiento.

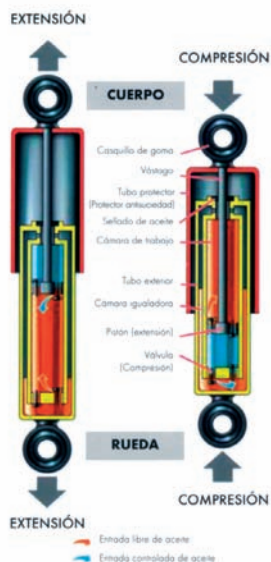
1 ¿Qué es un amortiguador y cómo funciona?

Un amortiguador es, básicamente, una bomba de aceite. A un extremo del vástago se conecta un pistón que funciona contra el fluido hidráulico del tubo interior. A medida que la suspensión se desplaza arriba y abajo, el fluido hidráulico es empujado a través de unos agujeros diminutos –u orificios- hacia dentro del pistón. No obstante, los orificios solo dejan pasar una pequeña cantidad de fluido a través del pistón. Esto ralentiza el movimiento del pistón que, a su vez, ralentiza el muelle y el movimiento de la suspensión.

El volumen de resistencia que un amortiguador desarrolla depende de la velocidad de la suspensión y del número y tamaño de los orificios del pistón junto con la cantidad y el espesor de los discos de la válvula. Cuanto más rápido se mueva la suspensión, más resistencia suministra el amortiguador. Como consecuencia de ello, el amortiguador y el muelle reducen:

- El balanceo
- La oscilación o el vaivén
- Los cabeceos al frenar
- El hundimiento por aceleración

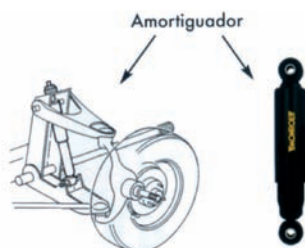
Siguiendo el principio físico universal según el cual la energía ni se crea ni se destruye, solo se transforma, el amortiguador transforma en calor la energía cinética almacenada por el muelle durante el movimiento de compresión.



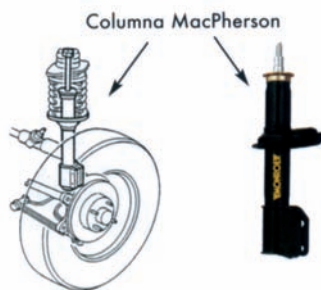
Componentes de un amortiguador hidráulico. En la fase de extensión, la rueda desciende (al afrontar un hoyo, por ejemplo) mientras que en la fase de compresión, la rueda asciende (subir un bordinillo).

2 ¿Cuáles son las principales diferencias entre las columnas y los amortiguadores?

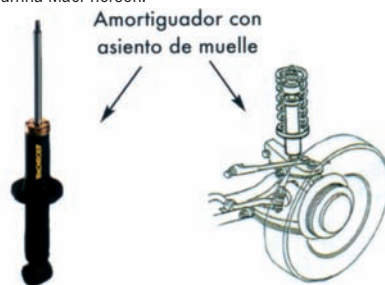
Una columna es un tipo de amortiguador que también sirve de unión y soporte del muelle. Es un componente clave de la estructura del vehículo. A diferencia de los amortiguadores convencionales, las columnas soportan el peso del vehículo manteniendo simultáneamente la correcta orientación de las ruedas respecto del cuerpo del vehículo. Las columnas también han sido diseñadas para transmitir la fuerza de tracción de los neumáticos entre la carretera y el vehículo.



Suspensión convencional con amortiguador.



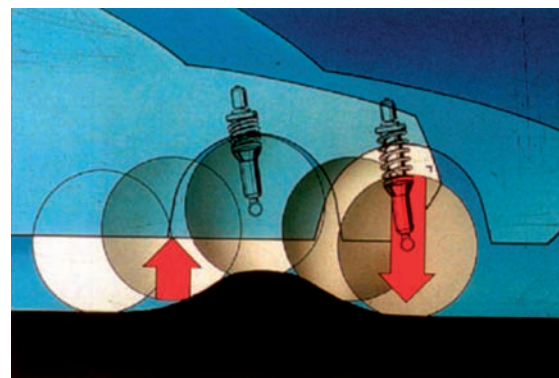
Columna MacPherson.



Sistema de suspensión equipado con amortiguador con asiento de muelle.

3 ¿Cuáles son las principales funciones de un amortiguador?

- Controlar el movimiento del muelle y de la suspensión
- Ofrecer una conducción y frenada consistentes
- Prevenir el desgaste prematuro de los neumáticos
- Ayudar a mantener las ruedas en contacto con la carretera
- Mantener la alineación dinámica de las ruedas
- Controlar los rebotes, oscilaciones (inclinación y balanceo) y cabeceo (durante la frenada y hundimientos por aceleración)
- Reducir el desgaste de otros sistemas
- Hacer que el desgaste de los neumáticos y los frenos esté equilibrado
- Reducir el cansancio del conductor



La función principal del amortiguador es mantener los neumáticos en contacto con la carretera.



MERCADO

CORREAS PARA AUTOMOCIÓN In Crescendo

Aunque ContiTech, Dayco y Gates siguen siendo las marcas más vendidas con una amplia ventaja respecto al resto de la competencia, en este mercado de reposición se han introducido pesos pesados como Schaeffler o Robert Bosch que prometen dar que hablar. Tampoco debemos olvidar las propuestas de firmas como Federal Mogul, Grovisa, Ital Recambios, Optibelt, SKF Española o Zoel Mir. Veamos la oferta de algunas de ellas.

Una de las firmas distribuidoras más importantes del panorama del recambio español es la barcelonesa **Beycounion**. En materia de correas propone las marcas **Gates, ContiTech y Grubber**. Con las dos primeras se asegura una cobertura prácticamente total del parque de turismos (99%) amén de disponer de todas las variantes posibles. Su última novedad es la gama de correas de la marca Grubber, de la que es importador en exclusiva. Esta gama disfruta de calidad equivalente al equipo original, de un precio muy competitivo y satisface las demandas del 90% del parque. La línea de correas Poli V consideran que es la más destacada de todas y la oferta incluye el medidor de tensión de Gates.

Continental Industrias del Caucho (Coslada, Madrid, y delegación en Cornellà, Barcelona) es la sucursal española de ContiTech, la división de la alemana Continental dedicada a la fabricación de componentes de caucho y plásticos. En correas opera con las marcas

ContiTech SF, Conti-V multirib, Conti Synchronbelt y Roulunds. El pasado mes de abril lanzó el último catálogo en papel y cuenta con la versión electrónica que se actualiza cuatro veces al año y está disponible en TecDoc. La oferta ronda los 2.000 productos que dan cobertura a más de 13.000 vehículos (más del 97% del parque) y generan unas 60.000 aplicaciones. Las principales líneas de producto son las correas Conti SF (trapeziales estrechas para alta potencia), Conti-V Multirib (unas robustas correas ranuradas longitudinalmente) y Conti Synchronbelt (dentadas para la distribución) así como la gama de kits: de correas de distribución, de correas elásticas, de correas de distribución con bomba de agua y de amortiguación de vibraciones de torsión (correa acanalada más polea del cigüeñal). No falta tampoco un medidor de tensión, el BTT Hz. Lo último de este fabricante son los kits de correas de distribución con bomba de agua y los kits de amortiguador de vibraciones de torsión. Los primeros incluyen en un mismo pack la correa de distribución Conti Synchronbelt,

tensores y poleas de inversión y una bomba de agua y, según ContiTech, aporta más seguridad al motor porque se sustituyen todas las piezas del conjunto. También ofrece esta ventaja el kit de correas acanaladas con amortiguador de vibraciones de torsión, elemento este último ya presente en muchos motores diésel modernos. Las correas acanaladas siguen siendo el buque insignia de la gama por su extensa oferta en medidas adaptadas a las de primer equipo.

La gama fabricada por **Dayco Europe Aftermarket** es otra de las referencias del mercado. Bajo marcas **Dayco, Isoran, Sectoflex, Gold Label Power Plus y HD**, la delegación española dispone de 2.503 referencias para turismo, 584 para vehículo industrial y 187 para motocicletas. Ésta están recopiladas en los catálogos de automoción 2008 y los de vehículo industrial y scooter presentados en sociedad hace un par de meses en Motortec. Obviamente, la oferta abarca todas las variedades de correas (distribución, trapeziales, acanaladas, de distribución con bomba de agua incluida, etc.) y cubre las demandas



En la imagen, embalaje de un pack de correas Grubber, marca importada en exclusiva en España por Beycounion.

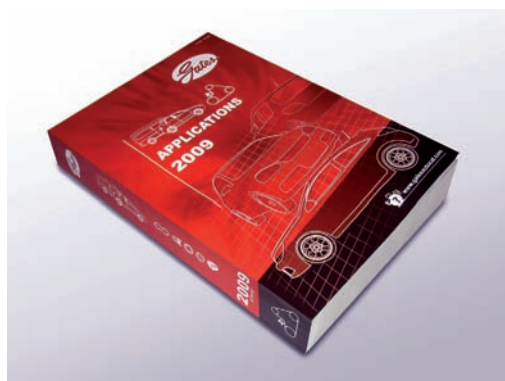


Una de las últimas novedades propuestas por Continental Industrias del Caucho, el kit de correas acanaladas con amortiguador de vibraciones de torsión.

MERCADO



Dayco Aftermarket Europe presentó en Motortec una innovadora correa en aceite capaz de durar 240.000 kilómetros o diez años. Puede sustituir la cadena que utilizan algunos motores.



A principios de año, Gates lanzó el nuevo catálogo de sistemas de transmisión que incorporaba 245 nuevas referencias, entre ellas, las correas Micro-V Stretch Fit.

del 97% del parque circulante europeo. El kit de distribución KTB se ha erigido como su producto estrella. Se compone de las correas de distribución, los tensores y los rodamientos en un mismo pack y la firma fabricante garantiza que proporcionan componentes con calidad de origen o equivalente al original tanto para automóviles como vehículos industriales y una reparación más segura al sustituirse todos los elementos de desgaste. Así mismo, esta gama de kits se actualiza constantemente para adaptarse a las evoluciones que van realizando las marcas automovilísticas. Desde la presentación del catálogo de turismos en Automechanika 2008, el lanzamiento de nuevas aplicaciones ha sido constante, en este último año ha incorporado correas para modelos como el Renault Mégane 1.5 dCi, el Opel Zafira 2.2 de 2008 o el Hyundai i30 1.6 CVVT, también de 2008. Mención especial también merece su página web, www.dayco.com, renovada en septiembre de 2008 y que ofrece basta información técnica, comercial, imágenes, etc. así como el catálogo on-line.

La localidad barcelonesa de Balsareny acoge el centro de producción de **Gates PT Spain**, delegación española de la gigante estadounidense Gates Rubber Company. Bajo marcas **Gates** y **Gates PowerGrip** pone a disposición del mercado de recambio una amplia variedad de correas: trapeciales (MV), de distribución (PowerGrip) así como kits de distribución y de correas acanaladas (MV). El número de referencias para turismos asciende a 2.523

(63.467 aplicaciones) y 720 se destinan a vehículo industrial (13.001 aplicaciones). Con semejante oferta, la cobertura del parque de turismos es del 100% y la de vehículo industrial alcanza el 72%. La correa estrella de la gama es la Micro-V XF porque está fabricada con un compuesto EPDM, el mejor material desarrollado hasta ahora y que ofrece un rendimiento superior en cualquier circunstancia. El último lanzamiento, sin embargo, es la correa Micro-V Stretch Fit la cual garantiza la suficiente tensión sin necesidad de usar un tensor. Desde Gates apuntan que, normalmente, la tensión de las correas acanaladas se ajusta mediante un tensor pero, para ahorrar costes, cada vez son más los constructores de coches que fabrican modelos en los que el sistema de transmisión por correa de accesorios no dispone de dispositivo tensor. Con la correa Micro-V Stretch Fit se soluciona esta situación estando la correa permanentemente tensada. También merecen especial mención la oferta de Gates en materia de herramientas para realizar de forma segura y fiable las operaciones del cambio de correas así como el medidor de tensión que propone, el tensímetro sónico STT-1., ahora puesto al día para verificar la tensión de las correas Micro-V. Seguimos en Catalunya, en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona) **Grovisa** posee su cuartel general. Esta firma, desde finales de 2008, distribuye en exclusiva para España la marca **Hutchinson**, una referencia en materia de correas pues es un destacado proveedor de primer equipo, de hecho, es el suministrador

Nuevas fórmulas de producto

El grupo de distribución **Holy-Auto** dispone en su oferta de **correas Continental** y **tensores Ruville**, pero a fin de dar más servicio, han creado, con embalaje de marca propia, los **kits de distribución** compuestos de correas Continental y tensores Ruville. Esta idea la han desarrollado introduciendo en una caja **Holy-Auto** los productos de ambos fabricantes (haciendo constar en su embalaje "recambio original"); han establecido en sus almacenes un programa informático que, que generando una referencia de kit, engloba los, las de la correa y el tensor, con el fin de facilitar la labor al socio. A principios de mayo también entraron en el almacén los kits de rueda **Flennor** (alemanes).

"El grupo de distribución Holy-Auto cuenta en su oferta con las correas ContiTech y los tensores Ruville. Embalan bajo marca propia kits de distribución."



CONSEJO PRÁCTICO CONTITECH

Fallo del rodillo de inversión de CT 941K1 por sobrecalentamiento Mitsubishi 1.8 GDI y Volvo V40/S40 1.8

PROBLEMA:

Poco después de instalar el kit de rodillo de inversión, se para por desmontaje/sobrecalentamiento. (Figura 1)

CAUSA:

Bloqueo del rodillo tensor.

La correa se calienta en exceso y transmite el calor al rodillo de inversión. A consecuencia de ello se derrite la caja de plástico del cojinete provocando el fallo del rodillo. El rodillo tensor se bloquea debido a un arranque del rodillo en el caballete de montaje. (Figura 2)

SOLUCIÓN:

Al tensar el rodillo tensor con una excéntrica se tiene que tensar necesariamente en el sentido contrario a las agujas del reloj. Tiene que estar garantizada la libertad de movimientos del rodillo en el caballete de montaje. Se debe mantener el par de apriete de 48 Nm en el tornillo de fijación.

Departamento Técnico de ContiTech Antriebsysteme GmbH



Figura 1. Rodillo de inversión desmontado



Figura 2. Rodillo tensor interior mecánicamente bloqueado.

HT. Para **nueva** generación diesel

The original **power** in motion



www.dayco.com

DAYCO

MARK IV
Automotive

Tendencias de producto

Salvador Grima

Director Comercial para España y Portugal de la División de Recambios de Automoción de Gates PT Spain



Durante el 2009, el negocio de correas no presentará grandes variaciones, será más bien moderado por lo que entendemos será un año positivo. Gates tiene muchas esperanzas y expectativas para consolidar su posición en el mercado ya que nuestra presencia en primer equipo origina un factor de calidad y demanda que cumple con los requisitos que exige el sector del recambio.

Significativo y positivo es el **crecimiento** de las **correas acanaladas (Micro V®)**. Es una muestra lógica del resultado de las ventas de automóviles de los primeros años del 2000. La mayoría de estos vehículos están equipados con este tipo de correa (las transmisiones serpentinas se componen de una sola correa acanalada que propulsa varios accesorios de motor: dirección asistida, aire acondicionado, etc.) y ha llegado el periodo de su sustitución ya que se recomienda un mantenimiento preventivo debido a los múltiples sistemas que acciona.

Aprovechando esta ocasión, quisiera resaltar como novedad las correas autotensantes **Micro V® XF Stretch Fit**: las transmisiones en serpentin sin dispositivo tensor se han desarrollado para satisfacer la necesidad de los fabricantes de equipo original por conseguir motores aún más compactos. Los ahorros económicos han fomentado aún más esta tendencia ya que menos componentes significan menos costes. Las transmisiones por correa de accesorios sin tensor requieren un tipo especial de correa. Esto supone un desafío para los fabricantes de correas de equipo original como Gates ya que hemos tenido que diseñar una correa que pudiera garantizar la suficiente tensión sin el uso de un tensor. Además, la correa también necesitaba elasticidad para poder instalarse alrededor de las poleas. Por esta razón, los ingenieros de aplicaciones de Gates desarrollaron una correa elástica, llamada **Stretch Fit**.

Existe el concepto equivocado de que este tipo de correas son elásticas y se pueden instalar a mano. Sin embargo, la instalación de las correas **Stretch Fit**, al igual que todas las correas elásticas, debe realizarse utilizando una herramienta de montaje adecuada ya que, de lo contrario, podría dañarse. En este momento Gates ofrece cuatro herramientas universales abarcando el 95% de las aplicaciones actuales del mercado. Gates ha observado que la mayoría de las herramientas de instalación actuales para correas elásticas son específicas para motores, además muchas de estas están diseñadas como herramientas desechables. El planteamiento de Gates es único debido a que las herramientas son universales y, lo que es mejor, también reutilizables. Estas herramientas se venden independientemente de las correas.

Por todo ello seguimos pensando que 2009 será un buen año para el negocio de las correas.

principal de Grupo PSA y está presente también en el equipo original de más de 25 marcas automovilísticas. Hutchinson es una firma fabricante de componentes de caucho y pertenece a la gigante Grupo Total. La oferta posventa de Hutchinson abarca desde correas hasta soportes de motor pasando por kits de distribución, tensores de distribución y de alternador y tubos de combustible. Centrándonos en el capítulo de correas para el recambio, dispone de variantes trapezoidales AV, acanaladas PK (Poly-V), (Hutchinson es el inventor de este tipo de correa). Con ellas, cubre las necesidades de la mayoría del parque circulante.

Robert Bosch España (Madrid) se ha introducido en este mercado apostando por los kits ya que, tal como comentan desde la compañía de origen alemán: "cada vez más, se opta por la sustitución completa de la distribución cambiando, no solo la correa sino los demás elementos de sujeción. Esto representa una oportunidad de negocio bastante importante". Partiendo de esta argumentación, el producto estrella, dentro de la gama de correas **Bosch**, son los kits de distribución. El catálogo 2008 reúne correas trapezoidales, trapezoidales con dentado interior, correas dentadas y kits para turismo y vehículo industrial ligero. Con ellas, cubre las necesidades del 98% de dicho parque circulante. Las trapezoidales son de flancos abiertos y dentadas para una aplicación universal y destacan por su bajo nivel de mantenimiento. Las trapezoidales con dentado interior ofrecen una gran seguridad, una gran



Robert Bosch opera en este mercado con un catálogo 2008 que abarca correas trapezoidales, trapezoidales con dentado interior, dentadas y kits de distribución.



Kit de distribución Hutchinson. Desde finales de 2008 Grovisa distribuye en exclusiva esta marca especialista en caucho miembro de Grupo Total.



Kit de distribución INA. Con esta marca Schaeffler Iberia Automotive Aftermarket se ha introducido en el mercado de correas.

superficie de transmisión de fuerza gracias a su perfil dentado y una alta estabilidad de flexión porque el dorso de la correa está fabricado con fibras. Las correas dentadas están destinadas al accionamiento de los árboles de levas y las bombas de inyección y su dorso con base de policloropreno (HSN) aporta una alta protección frente al desgaste. Bosch ofrece tres tipos de kits: kits de correas dentadas y rodillos tensores; kits de correas dentadas y bomba de agua y kits de correas trapezoidales con dentado interior y rodillos tensores. Los tres proporcionan una reparación más rápida y segura al taller.

Un nuevo actor de este mercado, y de que dimensiones, es la gigante alemana Schaeffler cuya delegación española, **Schaeffler Iberia Automotive Aftermarket**, está localizada en San Sebastián de los Reyes (Madrid). Su oferta en correas para automoción se comercializa bajo marca **INA** y se recopila en dos catálogos 2008-2009, el de componentes de transmisión por correa para turismo y de componentes de transmisión por correa para vehículo industrial. Para ser reciente, la gama

es muy alta y cubre más del 94% de las necesidades del parque de turismos. De hecho, el número de referencias para este parque es muy elevado: 381 referencias en kits de distribución (9.600 aplicaciones); 623, en tensores de correa de distribución (9.916 aplicaciones); 505, en tensores de correa Poli-V (9.720 aplicaciones) y 133, en poleas libres de alternador (2.445 aplicaciones). Los kits de distribución son los grandes protagonistas de la gama INA. Éstos, además, se acompañan de una amplia gama de rodillos tensores y rodillos fijos para correas de distribución y correa auxiliar.

Acabamos el repaso con **Zoel Mir**, firma de Noain (Navarra) que importa y distribuye una importante marca de correas, **Flenner Germany**. El último catálogo en vigor de esta marca alemana, edición 2008-2009, incluye 900 referencias en correas de distribución, de alternador, trapezoidales, kits de distribución, kits de distribución con bomba de agua y tensores de distribución para turismos y vehículo industrial. Con ellas, alcanza el 98% de cobertura del parque actual de vehículos. ●

DIRECTORIO WEB

www.adparts.com
www.adr98.com
www.cautex.com
www.cecauto.com
www.centroholding.com
www.contitech.es
www.davasa.es
www.dayco.com
www.dipart.es
www.europart.es
www.federal-mogul.com
www.gates.com
www.groupautounion.com
www.grovisa.com
www.grunosur.com

www.grupauto.es
www.grupobelloc.com
www.holyauto.com
www.impormovil.es
www.italrecambios.es
www.japanparts.com
www.optibelt.com
www.qhspain.com
www.robertbosch.es
www.schaeffler.es
www.schaeffler-aftermarket.com
www.skf.es
www.sunray.es
www.zoel.es

EL ALTAVOZ

El aftermarket, las correas y el contexto actual



Joan Montesó
Responsable de Marketing de
Dayco Europe Aftermarket, S.L.

Esta últimamente demostrado, por los diferentes avatares económicos internacionales, que las predicciones, sobre todo en términos económicos, tienen un alto grado de error. Para ejemplo de lo que estamos diciendo podrían valer los últimos accidentes de grandes entidades financieras internacionales. A pesar de lo dicho, aceptamos el reto de valorar nuestro querido mercado independiente, primero de una forma global y, posteriormente, concretando en lo que a nuestra gama de productos se refiere.

Como en todos los sectores, hay dos circunstancias a analizar que, en un periodo como el actual, afectan de manera importante a nuestra distribución, a nuestros talleres y también a los fabricantes de componentes que se ven, sin duda, afectados por todas las dificultades financieras del momento aunque sea en distinta medida. Evidentemente esto produce de inmediato una prudencia generalizada en todo el flujo de las operaciones. La segunda parte, que también afecta a todos los mercados como el nuestro, es el aspecto emocional de la coyuntura económica que, en algunas ocasiones, incide negativamente y con más relevancia que la propia situación concreta en sí.

Dentro de los dichos en nuestro sector se dice que si se venden más vehículos nuevos, menos actividad para el aftermarket y al contrario. Pero nosotros no estamos en absoluto de acuerdo, ni en la primera ni en la segunda parte de esta frase. Si se venden más vehículos nuevos, en muchas ocasiones esto quiere decir crecimiento del parque y, por tanto, futuro para el aftermarket. Tampoco estamos de acuerdo en la segunda parte porque si no hay actividad económica y el usuario tiene miedo a comprar un vehículo nuevo, en algunas ocasiones también quiere decir, y por el mismo motivo, que se reducen las dotaciones familiares para el mantenimiento y la reparación de vehículos. En referencia exclusivamente a nuestro producto, y al ser este de mantenimiento, debemos concluir diciendo que nuestra valoración en este último periodo es de una **situación más o menos estable** de la actividad. Por tanto, nuestra visión final en lo que se refiere a la oferta de nuestros productos no es absolutamente optimista pero estamos convencidos que, de la actual situación de estabilidad, pasaremos **en poco tiempo a crecimientos de una cierta importancia** debido, además de a una deseada recuperación económica de todos los mercados, a la oferta cualitativa de la gama de productos Dayco.



www.concedecoche.com

Actualidad
Conferencia
Internacional
Posventa 2009

SITGES, **Capital del** **mundo Seat**



Noticia
IVECO forma al
especialista en
electrónica



Noticia
Fiat apoya la formación
con el TechPro2



HA ENTREGADO MATERIAL TÉCNICO A CUATRO CENTROS SALESIANOS

Fiat, con la formación

El proyecto **TechPro2** es lo último de **Fiat Group Automobiles Spain** en materia de formación. A través de él, ha donado material técnico a cuatro centros salesianos de España. En uno de ellos, el de los Salesians de Sarriá de Barcelona, es en el que se desarrolló la presentación del proyecto.

Ignacio Porras, director de formación del grupo Fiat en España, explicó en el acto de presentación que la formación no finaliza en el taller, sino que abarca a los comerciales y a los diversos implicados de una red asistencial que dispone de 140 puntos principales en nuestro país y 389 subconcesionarios.

Los directivos de Fiat, entre los que se encontraba el director mundial de formación, **Marcello Fantoni**, subrayaron que se ha realizado un gran esfuerzo en la dotación, que abarca en cada aula dos de los vehículos del grupo más modernos (uno diésel y otro gasolina, figurando entre los modelos el Lancia Ypsilon, el Fiat Grande Punto o el Alfa Mito), motores y cambios de última generación, equipos de diagnóstico **Examiner** idénticos a los que manejan en las concesiones -fabricados por **Actia**-, instrumentos específicos genéricos, un ordenador portátil, manuales didácticos y catorce cursos que se traducen en 52 horas de formación.

www.fiat.es / www.techpro2.com



UN PLAN FORMATIVO PARA SUS TALLERES AUTORIZADOS EN ESPAÑA

Iveco España pone en marcha el proyecto DEEC

Con el objetivo de alcanzar la excelencia de su red, **Iveco España** inició el pasado mes de mayo el proyecto **DEEC Workshops**. DEEC son las iniciales de **Dealer Electronic Excellence Community Workshop** (excelencia electrónica de la comunidad de talleres autorizados) y consiste en un plan formativo a través del cual los talleres autorizados Iveco que operan en España adquirirán conocimientos técnicos electrónicos para conseguir el estándar de excelencia con el que cuenta cualquiera de los concesionarios de la red oficial Iveco.

Aunque es ahora cuando este proyecto se hace extensivo a toda la red Iveco en España, compuesta por más de 200 puntos de asistencia, el DEEC fue creado hace cuatro años de forma específica para la red española y configurado como un grupo de expertos en electrónica de los vehículos Iveco, tanto de transporte como de pasajeros. La primera iniciativa del "nuevo" DEEC tuvo lugar los días 5, 6 y 7 de mayo: 144 profesionales de la red Iveco se reunieron en la sede central de la marca italiana en Madrid y, por grupos y durante una jornada completa, recibieron y compartieron información y dudas sobre la prevención y problemas técnicos de la gama Iveco y conocieron nuevas técnicas de diagnóstico así como nuevas tecnologías y soluciones pensadas para ofrecer un servicio rápido y fiable a sus clientes.

Para este mes de junio está prevista la celebración de otra jornada de trabajo DEEC para concesionarios Iveco a la que están invitados 25 talleres oficiales de la marca.

www.iveco.es



LA ENSAYA EN EL CONCESIONARIO MERCEDES-BENZ-COMERCIAL VALENCIA DE MASSANASSA

Solución Mercedes para mejorar la gestión de los concesionarios

Mercedes-Benz, en colaboración con **Telefónica**, ha implantado una solución para mejorar la gestión integral de los concesionarios. Está sirviendo de prueba el concesionario **Mercedes-Benz-Comercial Valencia** de la localidad valenciana de Massanassa.

Dicha concesión está usando una herramienta que permite localizar de forma inmediata todos los vehículos que pasan al día por sus instalaciones de 28.000 metros cuadrados distribuidos en cuatro talleres y siete zonas de aparcamiento. A partir de esta localización, la plataforma tecnológica diseñada y desarrollada por Mercedes y Telefónica, es capaz de trazar el itinerario que realiza el coche dentro del concesionario identificando en cada momento la ubicación exacta lo que va a permitir optimizar la ocupación del parking por áreas (mecánica, carrocería, etc.), el registro automático de entrada o salida y la seguridad ya que la plataforma detecta si un coche intenta salir del recinto sin autorización.

Una vez evaluada la implantación de esta plataforma tecnológica, se ha concluido que el concesionario ha mejorado el nivel de atención y la calidad de la información proporcionada a sus clientes. Además, se han reducido los tiempos de respuesta en la actividad diaria y, lo más importante de todo, se ahorra en tiempo de espera cuando el cliente va a recoger el vehículo. En la gestión diaria del concesionario, las alertas personalizadas de esta herramienta evitan que los vehículos estén más tiempo del necesario en espera de que se realice el trabajo previsto en el taller lo que se traduce en una mayor efectividad a la hora de realizar las operaciones sobre los vehículos.

www.mercedes-benz.es



13ª CONFERENCIA INTERNACIONAL RECAMBIOS Y SERVICIOS DE SEAT EN SITGES (BARCELONA), 19 Y 20 DE MAYO DE 2009.

Más allá del momento

En momentos de caída de ventas de coches nuevos que está atravesando el sector, el papel de la posventa es fundamental. El sostenimiento económico de las redes depende más que nunca de los ingresos posventa. La conferencia internacional posventa de SEAT que se desarrolló en Sitges a mediados de mayo quería insuflar optimismo y realismo para seguir en la brecha.

“Hay que ser creativos este año para no perder participación de mercado en ninguna parte de la cadena de valor distribuidor-importador-constructor. Estamos avanzando, pero quedan muchas cosas por hacer. Hay que focalizarse en lo principal”. Jan-Henrik Lafrentz, vicepresidente ejecutivo de Comercial de SEAT, afirmó en su alocución al cierre de la 13ª Conferencia Internacional de Recambios y Servicios que “la botella está medio llena, no medio vacía” e insistió en que la posventa tiene un papel “crucial en SEAT, en especial en momentos difíciles”. Lafrentz lanzó un mensaje a todos los asistentes para que, de cara al futuro, prioricen los proyectos clave y los im-

plementen con éxito en los diversos mercados. Bajo el eslogan “Go Beyond” (ir más allá), los importadores de SEAT de todo el mundo se reunieron en Sitges para conocer las principales novedades de la marca en la posventa, en un momento en el que *ir más allá* en los resultados es más que necesario. Francisco Pérez Salinas, responsable mundial de posventa de la marca automovilística española, lo escenificó en su conclusión remitiendo al ejemplo de los hermanos Wright, pioneros norteamericanos de la aviación. “Como ellos, debemos trabajar como un auténtico equipo. La recesión ya está afectando a la posventa y va a

afectarla aún más, por lo que necesitamos reaccionar de forma más contundente aún que hasta ahora”.

Quemar las naves con las flotas

Uno de los ejes de toda la conferencia insistía en la necesidad de potenciar el negocio destinado a flotas de vehículos y las extensiones de garantía como un método para asegurar el negocio a futuros. Las ventas de coches a empresas de flotas en el mercado europeo está creciendo a un ritmo mayor en los últimos años, con respecto a las ventas a cliente privado, llegando a superarlo en los principales mercados



Francisco Pérez-Salinas, Jan-Henrik Lafrentz y Guido Blankenheim al cierre de la conferencia internacional de posventa de SEAT en Sitges.



La conferencia de Sitges sirvió para presentar en primicia la nueva gama de accesorios para el SEAT Exeo ST, bajo la atenta mirada de todos los asistentes.



Nueva imagen más moderna y limpia para los asesores de servicio y técnicos de posventa de toda la red SEAT.



Todos en el PartsPartner

Alessandro Costantino, responsable del programa PartsPartner para Volkswagen Group Italy (VGI), el importador de SEAT en Italia, expuso el funcionamiento de esta plataforma de venta de recambios para los clientes NORA, esto es, reparadores independientes. La plataforma, creada hace unos tres años, funciona de momento sólo en algunas regiones italianas, pero su evolución resulta tremendamente interesante.

PartsPartner nació como un portal en el que los talleres independientes pudieran adquirir los recambios del canal constructor a través de un único punto de acceso. En él, venden sus recambios los distribuidores de diferentes constructores del mercado italiano: El portal, de acceso restringido sólo para profesionales, cuenta actualmente con más de 5.100 clientes, de los 40.000 talleres independientes que hay en Italia.

Es totalmente gratuito para el taller y para el distribuidor y sólo en 2008 ha representado el 11% del total de venta de recambios de VGI. En el próximo año, los objetivos pasan por llegar a nuevas áreas aún no cubiertas (de momento, dentro de Italia) e implicar a otros constructores en el programa.



Europeos, lo que da idea de la necesidad de ahondar en la comercialización de contratos de mantenimiento y de garantía extendida que permitan mantener el flujo de clientes hacia el taller oficial. El nuevo SEAT Service Business Class, por ejemplo, es un servicio exclusivo pensado para clientes que utiliza el avión para sus viajes de negocio u ocio. Además con ello, se incrementa la oferta de servicios con enfoque claro hacia los clientes de flotas.

Asegurar la calidad es otra forma de destacar en un mercado altamente competitivo y difícil. Thomas Wilken, del recién creado departamento de Aseguramiento de la Calidad de Productos y Mercado, significó el incremento de la calidad de los modelos SEAT, que se traduce en la elevada reducción de fallos técnicos aparecidos en los vehículos. "En tiempos de crisis es imprescindible asegurar los básicos. La reparación del taller debe ser de la máxima calidad". La eficiencia en la zona de taller del servicio oficial debe diferenciar SEAT

del taller independiente, el cual es el directo competidor y el rival a batir en tiempos en los que se pone más atención en el factor precio.

Competitividad II y III

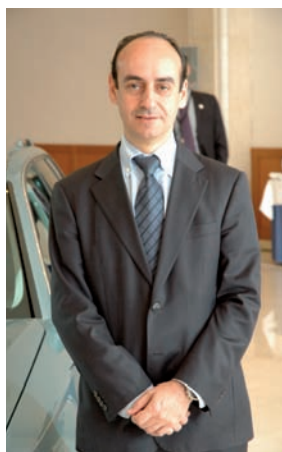
En la segunda jornada de la conferencia, Guido Blankenheim, director mundial de recambios de SEAT, insistió en la estrategia de la marca hasta 2018 en cuanto a posventa. Desde el punto de vista del negocio de Recambios y Accesorios es fundamental el servicio logístico más esmerado de forma que el cliente disponga del material necesario para la reparación de la forma más rápida posible, asimismo se remarcó la necesidad de conseguir la mejor explotación posible del negocio a través de un aumento significativo de la venta de los recambios a los clientes de los segmentos 2 y 3 del mercado, es decir, coches con más de 4 y hasta 10 años de antigüedad.

Hay un 63% de clientes SEAT en esos segmentos

Nuevo responsable de posventa en España

Tras la marcha de Hans-Peter Nack para hacerse cargo del departamento de posventa de SEAT en el mercado ruso, Juan María Cabellos le sustituye en el cargo de director de posventa de SEAT España desde julio de 2008. En este cargo sus responsabilidades, además de las propias del puesto, se centran en la comercialización de recambios y accesorios en España y la atención al cliente.

Juan María Cabellos Argüello, nacido en Segovia en febrero de 1966, es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, en la especialidad de Dirección y Organización de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Desde octubre de 1991, siempre ha trabajado en SEAT España, filial en la que ha desempeñado diversos cargos de responsabilidad en las áreas de marketing y ventas. Su anterior cargo, en el que estuvo un año, fue como responsable Comercial y Postventa de la Región Sur, Centro y Galicia.



Juan María Cabellos, director de posventa de SEAT España



Cabellos comparte plano con Francisco Pérez Salinas, director mundial de posventa de SEAT.



Durante la conferencia se entregaron los premios a los mejores en la línea de accesorios de la marca.



CROS es rapidez

El Centro de Recambios Originales de SEAT (CROS) ubicado en Martorell es el corazón del sistema de distribución de recambios de la marca hacia todo el mundo. Abastece tanto a los concesionarios a los concesionarios de SEAT, Volkswagen, Audi y Škoda en España, a los de SEAT en Portugal, y también a los importadores de SEAT en todo el mundo.

Con una superficie de 75.000 m² y más de 200 empleados operativos en el almacén, el CROS sirve al año más de 8 millones de líneas de pedido a 723 concesionarios en España y Portugal y a los 58 importadores internacionales de SEAT. Mueve alrededor de 150.000 referencias en stock y consigue gracias al sistema telemático de pedidos que las piezas que se ordenan antes de las 13:30 horas estén en su destino antes de las 8 de la mañana del día siguiente en cualquier punto de España.

El CROS consigue actualmente una calidad de servicio del 96%, sea cual sea la versión del componente ordenado. Esto significa que de cada 100 piezas que piden los clientes, 96 se pueden servir inmediatamente. El 4% restante se solicita a los proveedores para facilitarlas también a la mayor brevedad posible.

de edad. Para llegar a ellos, hay que considerar diferentes estrategias, por supuesto la recuperación de la fidelidad de estos clientes para la Red Oficial SEAT combinando una estrategia de comunicación de las ventajas diferenciales de los talleres de nuestra Marca en Calidad de la Reparación y Servicio al Cliente, así como una estrategia de precios/producto que tenga en cuenta la antigüedad del coche y las necesidades de los clientes. La gama de recambios de canje, por ejemplo, es una buena alternativa para piezas como los conjuntos de motor, cajas de cambio, los alternadores, los motores de arranque o las pinzas de freno, ya que compatibilizan el nivel de calidad del Recambio Original con un precio ajustado. 🇪🇸



En una 'showroom' pudimos ver los más nuevos accesorios para toda la gama SEAT.



En los stands informativos no dejó de haber siempre gran animación. Los responsables de posventa de los importadores de SEAT de todo el mundo aprovecharon el encuentro para intercambiar impresiones y recabar información técnica.



MOTORES



CULATAS



MOTORES DE
ARRANQUE



COMPRESORES
CLIMATIZACIÓN



RADIADORES



ALTERNADORES



CAJAS DE
VELOCIDADES
MANUALES



SISTEMA DE
NAVEGACIÓN



CAJAS DE
VELOCIDADES
AUTOMÁTICAS



EMBRAGUES



TRANSMISIONES



BOMBAS DE
INYECCIÓN



DIRECCIONES



ESTRIBOS
DE FRENO



TURBO
COMPRESORES



PORTAINYECTORES



TABLEROS
DE A BORDO



**Renault
Cambio
Estándar**

GARANTÍA 100% RENAULT

CON RENAULT CAMBIO ESTÁNDAR SER ECOLÓGICO LE COSTARÁ MENOS.

Ahora puede ofrecer a sus clientes una solución adaptada a sus necesidades y colaborar con el medio ambiente. Porque con las piezas de origen renovadas de Renault Cambio Estándar, además de ahorrar hasta un 30% respecto a la pieza nueva, se consume menos energía y se generan menos residuos. En definitiva, un ejemplo de rentabilidad responsable y del compromiso de Renault con la ecología.



RENAULT



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 - e-mail: berton@berton.es