

320

Septiembre 2009

NUEVA WEB

visítala

mundo recambio y taller

myt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

www.mundorecambioytaller.com



12

BATERÍAS

Mercado, Entrevista



BOMBAS DE AGUA

Informe

35



38

CC - El desengrasante

III ENCUENTRO MOTERO DE LA POSVENTA

Además

BeycoUnión y su nuevo almacén regulador

Gecorusa: GecDoc como regalo de aniversario

Euro V: ya está aquí. ¿Qué trae de nuevo?

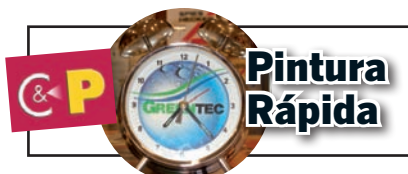
Confíe en la **Calidad Hella** también para sus baterías



Hella, proveedor global para la industria del automóvil, dispone de una amplia gama de baterías desde 38 a 240 Ah para todo tipo de turismos y vehículo industrial, además de modelos reforzados para vehículos de reparto y otros especiales para vehículos diésel. Las baterías Hella ofrecen un alto rendimiento gracias a su mayor duración y mínimo mantenimiento a precios muy competitivos.

Hella S.A. Avda. de los Artesanos, 24, 28760 Tres Cantos, Madrid. Tel.: 918 061 900 Fax: 918 038 130 www.hella.es

HELLA
Ideas para el
automóvil del futuro



Pintura Rápida



Nueva gama de Comerciales de Ford

Escobillas Limpiaparabrisas Bosch.

Presente y futuro



Gamas Bosch-Twin y Bosch-Aerotwin. Presente y futuro del limpiaparabrisas.

Bosch-Twin:

- Limpieza perfecta y silenciosa.
- Montaje rápido y sencillo (sistema Quick-Clip).

Bosch-Aerotwin:

- Totalmente planas.
- Completamente silenciosas.
- Muy aerodinámicas.
- Sin articulaciones.

Bosch-Twin y Bosch-Aerotwin, dos alternativas muy claras para su negocio.

www.bosch-automotive.es



BOSCH

Innovación para tu vida





Fundada en 1980 por
Jordi A. Viñals Viñals

ISSN 1139-8647

Depósito Legal B-22343-1980

CONTENIDOS

Directora

Yvonne Rubio
yvonne.rubio@ceiarsis.com

Coordinador de Edición

Ernest Viñals
ernest.vinals@ceiarsis.com

Redacción

Manel Martínez
manel.martinez@ceiarsis.com

Colaboradores

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

Sección constructores

Ernest Viñals, Yvonne Rubio

PUBLICIDAD

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

SUSCRIPCIONES

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.

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

DIRECTORA GENERAL
Pilar Grau
GERENTE
Glòria Viñals
DIRECTOR ADJUNTO
Ernest Viñals

editorial 320

septiembre 2009

Cifras y letras

Entramos en el último cuatrimestre de este ejercicio 2009.

Para volver, las carreteras han vivido la "Operación Retorno" más escalonada y fluida que se recuerda, como los informativos de los medios de comunicación de masas han tenido a bien informarnos (estará tranquilo Pere Navarro, director de la DGT; y contentos hemos de estar todos porque, con la salvedad de la semana central de agosto, además ha sido el regreso con menos siniestralidad mortal desde 1963).

La cuestión es que estamos en Septiembre, mes tradicional de la "vuelta al cole", y primero de los cuatro últimos del ejercicio, donde nuestro sector inicia un *sprint final* para llegar a diciembre con los deberes hechos (y con la convicción de haberlos hecho bien, que es lo más importante).

Y, por mucho que las matriculaciones de turismos hayan tenido en agosto un comportamiento estable (que siempre es un alivio), ya que en este tradicional mes de pocas ventas la cifra conseguida (58.510 unidades) casi clavó la conseguida en 2008 (58.530 uds.), lo cierto es que en el global del año no se ha invertido esa tendencia (llevamos un 32% menos de enero a agosto respecto a 2008). Así que el efecto *dominó* sobre fábricas (de coches, donde se ajustará la producción, y de componentes, donde se hará lo propio, con los consiguientes problemas de laborales que comporta), lo más seguro es que vuelva a dar titulares (por desgracia). Y que esa cadena perversa siga ejerciendo presión en nuestro sector.

Así que nada de relajarse.

Es de esperar que nuestros Gobernantes lleguen a dotar de medios a ciudadanos y sectores como para apoyar la economía hacia el despegue (como ya se nota en Alemania, por ejemplo) que tanto deseamos. Y que las noticias económicas positivas vayan más allá de la moderación de los datos que se recogieron en agosto de *Inflación* (-0,8%) y de *Índices de precios al consumo* (sexta caída interanual) que, según los alegres analistas del Gobierno, podría suponer el esperar registros positivos a finales de año.

Pero, con lo que les ha costado entender el tema del tipo de apoyo necesario para activar las ventas de vehículos, y con lo que está suponiendo para las arcas públicas las nuevas dotaciones de ayuda al desempleo, cuyas cifras (ojalá nos equivoquemos, pero en julio ya era del 18,5%, el doble que la media europea, y en agosto subió un 2,4% llegando a los 3,6 millones de parados) arreciarán este otoño, pues no va a haber mucho a repartir (el déficit del Estado en julio se multiplicó por cinco respecto a 2008); así que pocas ayudas habrá para un sector (el nuestro, el de la posventa), tradicionalmente poco lucido para ellos. Por mucho que se empeñen en buscar dinero por los rincones: sea en la devolución de los adelantos de los Presupuestos generales del estado a las instituciones autonómicas o municipales, sea en la consecución del incremento de los impuestos que planean (obtendrán 920 millones de Euros) y que, nos van a permitir, podrían haber orientado algo mejor valorando elevar la cotización del mísero 1% de las SICAV (que son sociedades anónimas de inversión colectiva, donde se refugian muchos potentados, los ricos de toda la vida).

Así que Señores, no se confíen; pero tampoco se desanimen. La realidad es la que es, no se puede variar, y no es muy favorable; pero también el colectivo es el de siempre. Y siempre ha sido muy hábil en esto de superar las crisis.

La posventa sabe mucho de riego de brotes verdes. Y más nos vale.





Actualidad

- 06 NOTICIAS**
El nuevo curso abre el fuego con las informaciones del sector.
- 09 DISTRIBUIDORES**
Inversión para más servicio
BeycoUnion y su nuevo almacén de Borox, Toledo.
- 10 DISTRIBUIDORES**
Gecorusa: nueva imagen de Gecor y nuevo programa GecDoc
Los presentó en Madrid.
- 48 INFORME**
La Euro 5, un nuevo reto para la posventa
Entran en vigor este mes.



Temas del mes

- 12 MERCADO**
Un mercado complejo
Un repaso a la oferta de baterías de arranque para la posventa.
- 18 ENTREVISTA**
Ante todo, mucha calma
Charlamos con Joan Alcaraz, gerente de TAB Baterías.
- 35 INFORME**
Bombas de agua: perspectivas de mejora
Una panorámica del *status quo* de este recambio.

SUPLEMENTO



SUPLEMENTO



38



el desengrasante

7 novias para 14 manos
III Encuentro Motero de la Posventa





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.

noticias

LA OPERACIÓN SE SELLARÁ EL PRÓXIMO 1 DE OCTUBRE

Grupo Peña adquiere Auto Sport Andalucía

↙ Aunque ya se ha editado un folleto para anunciar el acuerdo (en la imagen), el próximo 1 de octubre se hará efectiva ante notario la compra de **Auto Sport Andalucía** por parte de **Grupo Peña Automoción**. Ambas firmas distribuidoras de recambios son socios de **Group Auto Union España**.

Antonio Peña, gerente de Grupo Peña Automoción, ha comentado el acuerdo: "Con esta operación se potencia el valor empresarial de las dos compañías, de cuya unión surge en Andalucía un distribuidor de recambios que, sin renunciar a los valores tradicionales, señas de identidad y arraigo local en cada una de las plazas actualmente presentes, seguiremos ofreciendo conjuntamente servicios integrales a un total de 5.375 clientes". Desde Grupo Peña Peña aseguran que la idea es que la estructura y filosofía de Auto Sport siga intacta, de hecho

Antonio Cintado, actual gerente de Auto Sport y las 95 personas que lo componen siguen involucradas en esta nueva etapa, si bien el proceso supone buscar y explotar las sinergias que a partir de ahora se deriven de la compra. Ambas sociedades han negociado la operación beneficiadas por su pertenencia al grupo de distribución Group Auto Union España-GAUE, en la que ha intervenido **Alliance Automotive**, creada por la directiva del Grupo y gestionada por **Juan Carlos Pérez Castellanos**, director adjunto de GAUE España. La suma de ambas compañías supone una facturación de 44 millones de euros, y la presencia de Peña en prácticamente toda Andalucía, con una 284 puntos de venta en activo. ●

📄 www.auto-sport.es
www.gpautomocion.com
www.groupautounion.com



AMBOS SON SOCIOS DE AD PARTS

Grupo Jiménez Maña y AD Freco abren puntos de venta



Moto Recambios Sánchez, asociado de **Grupo Jiménez Maña** que, a su vez, es socio andaluz de **AD Parts**, ha puesto en marcha un nuevo punto de venta en Arcos de la Frontera (Cádiz). Situado en el Polígono Industrial El Peral, las instalaciones cuentan con 1.100 metros cuadrados que albergan más de 14.000 referencias, con almacén logístico, zona de atención al cliente, Call Center, oficinas y un aula de formación en la que se imparten los contenidos del Programa Millenium de AD Parts. Con la apertura de este punto de venta, Grupo Jiménez Maña alcanza una cobertura geográfica de distribución que abarca las provincias andaluzas de Cádiz, Córdoba, Huelva y Sevilla.

Otro socio de AD Parts que ha estrenado punto de venta ha sido **AD Freco**. El distribuidor tarraconense ha abierto tienda en Amposta (Tarragona), concretamente en el Polígono Industrial Les Toses. Las nuevas instalaciones se benefician de un sistema logístico de almacén totalmente informatizado y se unen a los puntos de servicio que AD Freco tiene en Sant Carles de la Ràpita, Cambrils, Mora la Nova, Tarragona, Bellver, Reus y Tortosa. ●

📄 www.adparts.com
www.jimenezmana.es



AHORA TAMBIÉN
DISTRIBUYE NEUMÁTICOS

Impormóvil amplía su oferta

La distribuidora de Tres Cantos quiere ser fiel a su lema "¡Tenemos de todo, pídenos lo que necesitas!" y ha incorporado a su cartera de productos una nueva línea, los neumáticos. Así, **Impormóvil** ha iniciado la distribución de un amplio elenco de marcas: **BF Goodrich, Bridgestone, Dunlop, Falten, Fulda, General Tire, Kleber, Michelin, Goodyear, Continental, Pirelli, Firestone, Sebring, Uniroyal**, etc. Con semejante oferta, cubre cualquier necesidad de sus clientes. Esta oferta se adapta a dichas necesidades, es decir, Impormóvil no va a trabajar solamente con aquellos clientes que puedan pedirles un gran número de neumáticos, sino también con aquellos que esporádicamente tengan esta necesidad, incluso con aquellos que tienen acuerdos con fabricantes de neumáticos. ●

📄 www.impormovil.es



CABLES DE ENCENDIDO Y RECAMBIOS
PARA LA PIEZA DE GOMA DE LA
ESCOBILLA LIMPIAPARABRISAS

Novedades Japanparts

Japanparts, distribuidora italiana especializada en recambio para vehículo asiático, cuenta con nuevas referencias en **cables de encendido** para los modelos Chevrolet Matiz (en la imagen, también en su antigua variante Daewoo) y Kalos. Concretamente son dos las referencias ofrecidas, la XX-W01, comercializada bajo marca Japanparts, y la 99-W01, marca Ashika, la otra enseña de la compañía. Las aplicaciones de ambas son las siguientes, el Daewoo Matiz (KLYA) 1.0; el Chevrolet Matiz 1.0 (B10S); el Chevrolet Kalos 1.2 (B12S1) y el Chevrolet Matiz 1.0 (B10S1). Estos cables de encendido se presentan con longitudes de 180 y 305 milímetros y están fabricados con calidad equivalente a la de primer equipo.

Otro reciente lanzamiento de Japanparts ha sido el recambio Refill para las escobillas limpiaparabrisas. Se trata de un **kit de recambio de la pieza de goma de las escobillas limpiaparabrisas**, para sustituir este elemento cuando se haya deteriorado, sin necesidad de cambiar toda la estructura, con lo que la intervención supone un coste mucho más bajo para el usuario, manteniendo al nivel necesario la seguridad de los conductores en el momento de conectar el dispositivo limpiaparabrisas de las lunetas del vehículo. Las referencias son SS_RE70VL para las Valeo de 70cm y SS-RE75BH para las Bosch de 75cm. Las Refill son adaptables a todas las escobillas, ya que se pueden cortar a medida. ●

www.japanparts.eu / www.ashika.eu

BREVE

Grupauto ha elegido a **Ufi Filters Ibérica Mejor Proveedor 2009**. El grupo de distribución valenciano ha valorado del fabricante de filtros de origen italiano su calidad de producto, respeto por los canales tradicionales de distribución, servicio posventa y su innovadora política de marketing. **Enrique y Francisco Almendros**, directivos de Grupauto entregaron el reconocimiento a **Eduardo Martí** (en la imagen), director general de Ufi Filters Ibérica. ●

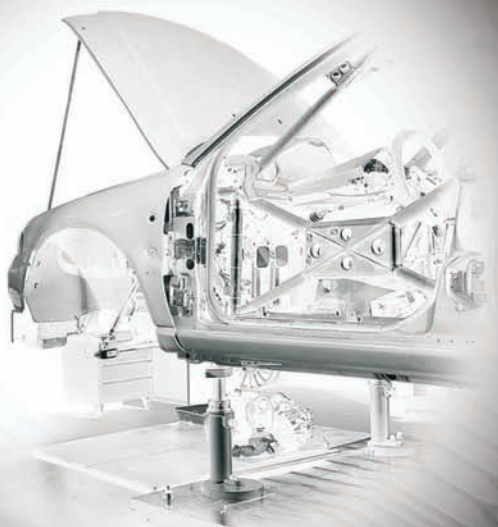
www.grupauto.es / www.ufifilters.com

Las estadounidenses **eBay Motors**, la web de compra-venta de vehículos y componentes más visitada del mundo, y **Hollander**, firma del **Grupo Solera** dedicada al intercambio de piezas de recambio recicladas, han suscrito un acuerdo a través del cual van a impulsar la venta on-line de recambios reciclados. Así van a crear conjuntamente una plataforma web que estará operativa a finales de año y la cual pondrá a disposición de desgüaces, talleres y recambistas recambios usados, reciclados o de cambio estándar así como piezas originales de fabricantes de fabricantes específicos u otros recambios sólo disponibles hasta la fecha en catálogos o desgüaces. Hollander pertenece a Grupo Solera, lo mismo que **Audatex España**, su director general, **Javier Velasco**, ha comentado la alianza entre eBay Motors y Hollander: "En el contexto económico actual, el ahorro es importante y la compra-venta de piezas de segunda mano o recicladas es, sin duda, una opción interesante que aporta una doble ventaja al mercado. Por un lado, un ahorro de costes considerable y, por otro, una responsabilidad con el medio ambiente, ya que permite dar una segunda vida a un recambio que es útil todavía". ●

www.hollanderinterchange.net / www.motors.ebay.com / www.audatex.net



EQUIP AUTO 2009



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

La feria de todos los equipamientos para
todos los vehículos



REPARACIÓN
MANTENIMIENTO



CARROCERÍA
PINTURA



SERVICIOS



EQUIPAMIENTOS
PIEZAS Y ACCESORIOS



EQUIPAMIENTOS
DE GARAJE Y CARROCERÍA

100% NEGOCIOS

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

Obtenga su pase en www.equipauto.com

NOMBRES PROPIOS



Eurotaller, red de talleres de reparación impulsada por **Group Auto Union**, cuenta desde el pasado 1 de septiembre con un nuevo **coordinador**. Se trata de **Carlos Calleja** cuya larga experiencia en el sector del automóvil le ha

convertido en un gran conocedor de los talleres de reparación y de la parte técnica del automóvil. Calleja inició su carrera profesional en el centro técnico de **Renault**, en Francia, pasando posteriormente tres años en **Johnson Controls**, ya en Madrid, llevando proyectos de control. En los últimos siete años y medio ha prestado sus servicios en **Valeo Service**, dirigiendo el Departamento de Posventa durante más de cuatro años. Su anterior cargo antes de incorporarse a Eurotaller era el de responsable del Departamento de Marketing de Valeo Service.

www.eurotaller.com
www.grouppautounion.com

Todas las noticias en www.mundorecambiyotaller.com

- Nuevo catálogo de frenos de tambor y frenos hidráulicos de BSF
- ASETRA ha obtenido excelentes resultados de su campaña "Talleres de Guardia"
- Grupo Dometic adopta una nueva estructura de capital
- TomTom lanza la gama GO x50
- Midas realiza revisiones argumentando que son las recomendadas por el fabricante, a un precio menor
- EuroTaller, patrocinador del equipo Procurve JAD en las 24 Horas de Automovilismo del Circuit de Catalunya
- Mann+Hummel presentará su filtro de partículas diésel en el IAA
- Un millón de Start&Stop Bosch
- La semana Worldskills 2009
- Aluvión de innovaciones Continental en el IAA
- Sánchez Torres pide un año de prórroga para el Plan 2000E
- Catálogo 2009 de Mann-Filter
- Nuevo catálogo 2010 de sistemas de refrigeración de Gates
- Crece un 31% la venta de vehículos de segunda mano de más de diez años
- Automechanika: acuerdo con la asociación de fabricantes estadounidenses a partir de 2010
- Las ventas de vehículos de lujo caen un 32%
- Los boletines técnicos de Gates, on-line
- Leo Impact Consulting publica el estudio Equipamiento de Taller en Europa 2008
- Buenas perspectivas para Automechanika Frankfurt 2010

LAS GITAS DEL SECTOR DURANTE OCTUBRE DE 2009

2-17	Mundial de l'Automobile	Salón int. de automóviles	París (Francia)
2-4	Movistar RACC Rallye de España	Salou, Tarragona, España	Prueba puntuable para el Campeonato del Mundo de Rallyes
10-11	C.E.V.	Montmeló, Barcelona, España	Campeonato de España de velocidad, motociclismo
13-18	Equip'Auto	París (Francia)	Salón de la concepción al mantenimiento y reciclaje del automóvil

NOMENCLATOR

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



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



ALMACÉN LOGÍSTICO DE GRUPO BELLOC EN BOROX, TOLEDO

Inversión para más servicio

Aunque los tiempos están difíciles, éstos tienen oportunidades y en Grupo Belloc, estructura a la que pertenece BeycoUnion, son conscientes de ello. Así que han establecido un nuevo almacén con el que incrementar el servicio.

Y las inversiones que se han realizado (y que aún no han terminado, ya que faltan flecos como la señalética y otros detalles) no son banales.

Es por ello que, ya durante la feria Motortec, quisieron enseñar lo que se ha llevado a cabo en Borox, Toledo.

Se trata de unos almacenes que dan servicio a todo el Grupo Belloc, que centralizan allí el 100% de los movimientos posventa tanto de recambios de vehículo industrial como de autobuses, efectuándose el 60% de los movimientos de turismo, además de suministrarse el 100% de las cuentas clave. Los clientes del Grupo ya han podido apreciar las mejoras en servicio, puesto que entraron en funcionamiento pleno el pasado diciembre ejecutándose un mix de 4.200 líneas diarias (entradas/salidas).

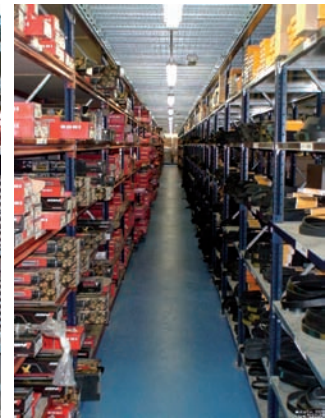
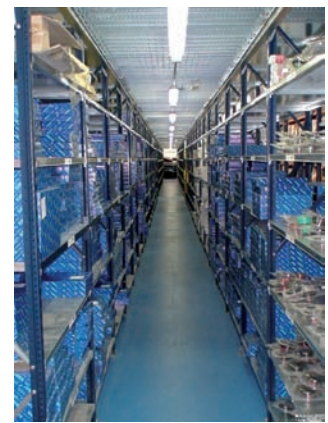
En las instalaciones se almacenan aproximadamente 65.000 referencias de unas 55 familias de producto distintas, que provienen de 37 marcas con las que el conocido distribuidor trabaja estrechamente.

Sus datos logísticos son importantes: 4.000 m², y un volumen de 27.000m³.

Disponen de un área de picking de 6.500 cubetas de capacidad y un área de paletización de 1.000 unidades; su sistema de almacenamiento se organiza por SGA y códigos de barras.

Con estas instalaciones, el Grupo espera seguir en la línea habitual de ofrecer el mejor producto y el mejor servicio a sus clientes. ●

📍 www.beycounion.com



EL PASADO 14 DE JULIO EN MADRID ARROPADA POR UN BUEN NÚMERO DE SOCIOS, GECORUSA PRESENTÓ SU NUEVA ESTRATEGIA: TRANSPARENCIA, EXPANSIÓN E INNOVACIÓN



GECORUSA

Nueva imagen de GECOR y nuevo programa GecDoc

El Grupo de distribución de recambios dio a conocer sus estrategias de desarrollo, en las que tienen un peso fundamental su marca GECOR, con imagen completamente actualizada y su programa de gestión on line GecDoc.

GECORUSA, que en 2010 cumple 30 años en activo en el mercado de la posventa, concitó a sus socios, clientes, proveedores y prensa a una reunión celebrada en Madrid, actuando como anfitriones el presidente del grupo, **Ramón Otero**, y su gerente, **José Miguel Ibáñez**; organizaron una estructura en la que la imagen tenía un gran protagonismo.

Sobre este tema versaron las ponencias de **Alberte Santos**, socio director de C&I/C, una compañía de comunicación y relaciones públicas, y la de **Celia Martínez**, directora de 7 de siete, compañía de reciente creación orientada a congresos y eventos. También se contó con la participación ocasional de uno de los invitados, **Miguel Ángel Cuerno**, presidente de ANCERA.

Estrategia más abierta al exterior

En sus palabras de introducción, Otero situaba al grupo con una visión hacia el futuro, donde las nuevas tecnologías van a ser muy importantes en el día a día de los socios, e Ibáñez aludía a la voluntad de la dirección del grupo de darse a conocer al exterior, basándose en una política de Transparencia (todos los socios del grupo tienen la misma participación, con lo que ello implica de claridad de acción), Expansión (planificada no sólo para aumentar el número de socios, sino para darles más medios para crecer) e Innovación (crear acciones beneficiosas tanto para clientes como proveedores y usuarios). Mencionó la red que, desde 2001, defienden sus socios, los **Servicios Técnicos de Autoreparación Star**, anunciándose su **Congreso 09** a celebrar en Toledo, los próximos 26 y 27 de Septiembre.

La nueva imagen de GECORUSA y su marca GECOR

Los dos ponentes reforzaron la presentación de la nueva imagen de GECOR, que cumple 10 años en el mercado, mucho más moderna y en sintonía con el logotipo del Grupo renovado recientemente; Santos mencionó que las marcas definen la personalidad de una compañía y su éxito es fruto de la reputación (entendida como suma de visibilidad y conocimiento), y de la correcta transmisión de los

valores de una compañía en su conjunto. Martínez explicaba que la imagen se construye día a día en todos los aspectos de la actividad, especialmente en el trato con el cliente y el proveedor.

El programa GecDoc

Se trata de un potente programa on line, que fue presentado por **Fernando Checa**, y que pretende ser una plataforma abierta a todo tipo de colaboración y que estrecha el vínculo entre el recambista y el taller; suma datos técnicos (fichas de mantenimiento, pares de apriete, corras de distribución, etc.), mantenimientos guiados, estocajes y pedidos del taller al recambista (permite su localización por modelo, motor, etc.), elaboración de presupuestos para el conductor. Integra el TecDoc, AudaCon y SOS Car, y ya está operativo en más de 580 talleres (independientes y de la red Star).

Las problemáticas del sector, al rojo vivo

Como ponente ocasional, Cuerno explicaba a los asistentes noticias sobre las decisiones de Bruselas sobre el número VIN, que va a ser abierto, además de las tensiones entre aseguradoras, peritos y talleres. Como es sabido, un escollo que el taller debe salvar es la prescripción, de la aseguradora sobre el proveedor de recambios con quien debe trabajar el taller (se dictan determinados comerciantes, generalmente concesionarios), lo que supone una merma de mercado al distribuidor independiente. Mencionaba su reunión de ayer en el Foro de la Automoción (CONEPA, CETRAA, GANVAM, FACONAUTO) a lo largo de cinco horas para resolver, entre otros (ya que también se hablaba de la publicidad de G+J orientando al conductor hacia el canal marquista en detrimento del taller multimarca), este tema, con resultados poco fructíferos.

Cerraba la reunión el presidente del Grupo, haciendo un llamamiento a la adaptación a los nuevos tiempos, pero sin perder los valores intrínsecos y el trabajo realizado a lo largo del tiempo, trasladándolos al taller, y buscando nuevos modelos de negocio. ●

www.gecorusa.com



BRAIN BEE. EVERYTHING UNDER CONTROL



PRODUCTO
NOVEDAD
2009!

ST-5000 BODY

¡Ha nacido el equipo que esperabas!

Dirigido al mundo de la carrocería, mete a disposición en modo simple y directo toda la autodiagnos que necesitáis para vuestro taller de chapa y pintura.

Software intuitivo, complementado con una amplia capacidad de acción y facilidad de lectura (gracias a su gran pantalla y a la utilidad de los iconos smart) que permiten a **ST-5000 BODY** de transformarse en tu fiable compañero de trabajo.

Gracias al software MAKE UPGRADE Brain Bee (que permite descargar en tiempo record) y al programa de actualización GOLD CARD BODY, tendrás la certeza de tener siempre a disposición el equipo más actual y en línea con tus requerimientos.

- FACILIDAD DE USO
- BASE DE DATOS ESPECÍFICA PARA EL TRABAJO EN CARROCERÍA
- LA MEJOR RELACIÓN ENTRE CALIDAD Y PRECIO
- MÁXIMA COBERTURA DEL PARQUE DE VEHÍCULOS EN CIRCULACIÓN
- PRECIO ESPECIAL HASTA EL 31/12/2009: **EUROS 1.490,00 AL TALLER!**



Brain Bee Ibérica S.A.

Carrer de Saturn, 33 - 08228 Terrassa (BCN) -Tel. +34.93.7313802 - Fax +34.93.7862476

administracion.iberica@brainbee.com - www.brainbee.com



MERCADO

Si analizamos el mercado posventa de la batería constatamos que es un producto que ofrece posibilidades por su rotación y por un previsible aumento de las ventas derivado del parón de ventas de vehículos nuevos.

UN MERCADO COMPLEJO

El universo de la batería de arranque en la reposición está sujeto a muchos factores externos e internos: es un componente que depende de una materia prima como es el plomo que últimamente se caracteriza por su inestabilidad de precios, no existe unanimidad a la hora de valorar el mercado, la disyuntiva calidad-precio es muy acusada, está presente en muchos canales de venta y son numerosos los proveedores. Por todo lo dicho, es uno de los mercados posventa más heterogéneo.

Llama la atención que no todas las fuentes consultadas estén de acuerdo sobre la dinámica del **mercado posventa de baterías**. Aunque la mayoría considera que las ventas se han mostrado estables, algunos consideran que el descenso de ventas es un hecho. Es el caso de un importante fabricante, que manifiesta: "Las ventas han bajado a nivel global, debido a la bajada del primer equipo. En posventa las ventas la caída es algo menor ya que el primer trimestre fue bueno pese a todo. Se ha notado sobre todo en la situación de los distribuidores, que han rebajado stocks, y por tanto, hacen pedidos de menor tamaño". En términos similares se expresa un importador, que también comenta la situación de esta figura comercial: "El comportamiento del mercado ha sido a la baja. Principalmente debido a la bajada de stock. Otro factor decisivo ha sido la reposición de garantías de los importadores y, por último, el rejuvenecimiento del parque móvil así como la incorporación de tecnologías más eficaces. Indudablemente el sector ha notado la crisis, sobre todo el vehículo pesado (muchas flotas están prácticamente paradas) aunque el productor nacional se mantiene, en parte por problemas con la calidad del producto y, por otro lado, por la falta de crédito, que hace imposible la importación". Mucho más optimista es un distribuidor de referencia que disecciona, de forma precisa, el mercado posven-

ta de baterías: "Hablando de unidades, el año 2008 fue, sin duda, un buen año de baterías, gracias a la ayuda de un invierno especialmente duro. Este año 2009 también ha comenzado con crecimientos sobre el anterior. Las razones de dicha situación pueden hallarse, nuevamente, en la climatología y en cierta animación que experimenta el mercado de reposición en detrimento del de primer equipo. Aquí hay que diferenciar entre fabricantes, distribuidores e importadores. Es evidente que los fabricantes han notado la crisis en la importante caída de ventas a los primeros equipos. Los distribuidores han notado la crisis en el aumento del riesgo de impagados, precisamente cuando las empresas aseguradoras de dicho riesgo se han replegado drásticamente. Los importadores han notado la crisis en que la operación misma de la importación se ha convertido en una operación de riesgo. Sin embargo, si exceptuamos lo de los primeros equipos, nuestro sector es, sin duda, un sector privilegiado con respecto a la crisis". Ante estas opiniones, extraigan ustedes sus propias conclusiones.

VENTAJAS, INCONVENIENTES Y OFERTA

El mercado de reposición de baterías ofrece **oportunidades**: es un producto de reposición necesario y de cierta rotación; también, como opina un distribui-

dor: "Los importadores ocasionales, tan frecuentes en este mercado y que tanto daño han hecho a los márgenes y a la seriedad, están en franco retroceso. La inestabilidad en el precio del plomo, ha convertido la importación de baterías procedentes de países lejanos en una operación de alto riesgo". Por último, el parón de ventas de automóviles nuevos como consecuencia de la recesión económica va a beneficiar a este mercado a corto plazo ya que los automóviles van a envejecer y van a acudir al taller a sustituir la batería.

No obstante, también padece **dificultades**: la inestabilidad del precio del plomo, que genera inseguridad en los actores del mercado; la distorsión de los precios (encontramos una horquilla de precios muy amplia en el mercado de las baterías) o la reducción de stocks. Al respecto, un distribuidor subraya: "Nuestros clientes no quieren tener nada más que el stock imprescindible. Esto supone tener que dar un servicio más atomizado y tener que soportar los stocks que antes soportaban ellos". Todos estos factores refuerzan la idea del titular, las baterías es uno de los mercados de reposición más complejos.

En cuanto a la **oferta**, es muy numerosa. Aunque las **marcas más vendidas** siguen siendo las tradicionales, **Varta, Tudor o Bosch**, muchos son los proveedores que operan en el mercado. Les comentamos la oferta de algunos de ellos:

AGERAUTO

Martorelles (Barcelona). Agrupación Española de Recambistas del Automóvil es un grupo de distribución que bajo marca propia **Ager** propone un amplio elenco de productos, entre ellos las baterías. Así, la gama de baterías Ager son libres de mantenimiento y las más de treinta referencias disponibles en variantes de 12 voltios abarcan entre los 40 y los 230 amperios por lo que también da servicio al vehículo industrial. Además, también dispone de baterías para motocicleta. Prueba de la calidad de las baterías Ager, es que todas ellas están sujetas a la norma C.E.I. y disfrutan de una garantía total contra todo defecto de fabricación.

AUTOSIL ESPAÑA

Coslada (Madrid). Delegación en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Fabricante de origen portugués, la delegación española fabrica, importa y distribuye la gama de baterías **Autosil**. En el catálogo 2009 se recopila toda la oferta de la marca lusa que es muy amplia: baterías híbridas de arranque, AGM, de GEL, etc. Propone baterías de todo tipo y para todo tipo de aplicaciones por lo que cubre buena parte de las necesidades del parque. La batería estrella de la gama y uno de los últimos productos en llegar es la gama Hignergy, una batería híbrida, libre de mantenimiento y equipada con ojo mágico. También se ha incorporado recientemente a la oferta Autosil la línea Super Heavy Duty para vehículo industrial.

AZ ESPAÑA

Coslada (Madrid). Importante importador y distribuidor de este mercado ya que las marcas de baterías **Banner** y **Rombat** llegan a nuestro país de manos de esta firma cosladeña. El programa de baterías de la austríaca Banner incluye más de 85 variantes para multitud de aplicaciones. Así, en su último catálogo, de 2009, podemos encontrar familias de producto como la Unibull, baterías de calcio-calcio de cuatro bornes para turismo tradicional o las Power Bull, también con tecnología calcio-calcio pero que aportan un 30% más de potencia y alcanzan una amplia cobertura del parque, incluido el asiático, porque la horquilla de

amperaje va desde los 40 hasta los 100 amperios. Para vehículo industrial dispone de las Buffalo Bull (100-200 amp/h) y las Buffalo Bull SHD (110 a 225 amp/h) y la gama se completa con las Starting Bull (disponibles en 6 y 12 V con horquilla de amperaje de entre 30 y 100 Ah); las AGM Running Bull y las Energy Bull, baterías cíclicas de 12 voltios para aplicaciones de ocio. En cuanto al programa Rombat, su catálogo también es de 2009 y reúne tres líneas de producto, la Tornado, baterías de calcio con ojo mágico para la comprobación del estado de carga cuya horquilla de amperaje abarca desde los 55 hasta los 100 amperios; la Pilot, baterías de calcio de entre 36 y 95 amperios y la Heavy Duty, variantes para vehículo industrial que van desde los 105 hasta los 225 Ah. Con ambas marcas AZ España cubre cualquier tipo de necesidad del mercado. Como producto estrella, la distribuidora madrileña destaca las baterías Unibull y Power Bull de Banner por tratarse de baterías muy avanzadas a nivel técnico que proporcionan unas elevadas prestaciones.

BUREAU BATERÍAS Y EQUIPOS AC/DC

Hernani (Guipúzcoa). Empresa especializada en baterías, importa y distribuye un buen número de marcas: **Tudor**, **KLG**, **Deka**, **Lifeline**, **Optima** y **Hawker**. Su catálogo general, con fecha de edición 2009, supera el centenar de referencias, referencias que se caracterizan por el elevado número de aplicaciones al que prestan servicio. La oferta, así mismo, abarca todo tipo de tecnologías de fabricación y amperajes. La última novedad presentada es la batería Red Top de la marca Optima con amperajes de 44 y 50 Ah y cuya tecnología Spiracell proporciona mayor potencia en menos espacio. La batería estrella propuesta por Bureau Baterías es, sin embargo, la RTC 4,2, también de Optima, una batería de alto rendimiento de 50 Ah con carcasa hermética antiderrame.

CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN

Alcobendas (Madrid). La filial española de la gigante alemana Continental distribuye en el mercado nacional la marca fabricada por este grupo, **VDO**. El catálogo VDO 2009 consta de nueve ver-

sátiles referencias para turismo y ocho para vehículo industrial. La tecnología de rejillas laminadas y expandidas de plomo-calcio y estaño permite que las baterías de turismo destaquen por su capacidad para proporcionar la máxima energía a los vehículos más equipados a nivel electrónico y que las de vehículo industrial se caractericen por un diseño robusto y una óptima respuesta a las inclemencias y a las vibraciones. La firma fabricante también destaca de las baterías VDO su reducido consumo de agua (tres veces menos que una batería de tecnología híbrida), su tiempo de almacenamiento (hasta un año sin necesidad de recargas), su larga vida útil, que son libres de mantenimiento, su alta resistencia a la corrosión (gracias a las rejillas laminadas) y su robustez, también gracias a la tecnología aplicada.

DAISA

Gijón (Asturias). Delegaciones en La Coruña, Barcelona, Valencia, Sevilla, León y Tenerife. Distribuidora Acumuladores Importados, S.A. (DAISA) es la empresa líder en Europa en la distribución e importación de todo tipo de baterías de automoción (turismo, vehículo industrial, agrícola, motos, etc.) y de industria (estacionarias, tracción, gel, AGM, etc.). Además, importa y distribuye una amplia gama de productos relacionados con las baterías como comprobadores, cargadores, cables de emergencia, etc. Prueba del papel destacado que juega esta firma en el mercado es que es, desde hace unos tres años es el comercializador de **Varta** en nuestro país, actividad que desarrolla en colaboración con la red comercial de este fabricante de referencia, no solo a nivel estatal sino mundial. En el apartado de Johnson Controls Autobaterías, firma fabricante de las baterías Varta, pueden consultar la oferta de esta marca. Otras marcas de baterías incluidas en la cartera de productos de DAISA son **Formula Star**, **Optima**, **Energizer**, **Freedom**, **Trojan** o **MK**. Al margen de la gama Varta, desde la firma asturiana también destacan la gama Formula Star, unas baterías de altas prestaciones que, además, cubren



AGERAUTO

La gama Ager, marca propia de Agerauto, propone baterías, tanto para turismos como para vehículo industrial.



AUTOSIL ESPAÑA

Batería para vehículo industrial del fabricante de origen portugués Autosil.

AZ ESPAÑA

Las baterías Banner llegan de manos de AZ España. Esta gama, de 85 variantes, cubre cualquier tipo de necesidad del parque circulante, especialmente en exigencias de calidad.



MERCADO BATERÍAS DE ARRANQUE



CONTINENTAL AUTOMOTIVE SPAIN

Batería para turismo VDO. Destaca por su potencia, generada por la tecnología de rejillas laminadas y expandidas de plomo-calcio y estaño.



EXIDE TECHNOLOGIES

Una de las marcas más vendidas del mercado es Tudor, fabricada por Exide Technologies. En la imagen, una de sus baterías.



GRUPO SERCA AUTOMOCION

Las baterías Serca están fabricadas con la tecnología calcio-calcio. Sus 70 referencias satisfacen las demandas de la mayoría del parque circulante.



HELLA

La gama de baterías Hella está compuesta por 47 referencias de entre 38 y 240 Ah y recopilada en un catálogo lanzado el pasado mes de julio.

las necesidades del 98% del parque automovilístico europeo. Técnicamente son avanzadas al estar fabricadas con aleaciones de calcio-calcio (plomo-calcio en las rejillas positivas y en las negativas) en modernas líneas de metal expandido laminado.

EUROBAT DEL AUTOMÓVIL

Las Rozas (Madrid). Distribuidor de las marcas de baterías **Deta**, **Star-Ultra**, **Energy Long Life**, **Fulmen** y **Exide**. Acaba de lanzar el catálogo 2009 el cual satisface las demandas de prácticamente todas las aplicaciones. Prueba de ello es la horquilla de amperaje que consigue con su oferta, desde 45 Ah hasta 230 Ah. La mayoría de los modelos de baterías propuestos se benefician de la tecnología calcio-calcio y mientras el modelo estrella es la batería Deta Power, la última novedad es la Deta Standard.

EXIDE TECHNOLOGIES

Alcobendas (Madrid). Esta multinacional de origen estadounidense es un proveedor de baterías líder a nivel mundial. En Europa opera con las marcas **Exide**, **Centra**, **Fulmen**, **Deta**, **Sonnak** y **Tudor**. Mención especial merece la oferta de esta última marca, una de las líderes en nuestro país en cuanto a ventas y un referente desde hace muchos años. La gama Tudor cuenta con baterías de enorme penetración en el mercado como las High Tech para vehículos de gama alta, una batería que proporciona una elevada potencia de arranque gracias a la incorporación de unas placas más gruesas. También proporciona una elevada resistencia a los ciclos de carga y descarga al mejorar la adherencia de la placa activa en las placas mientras que el metal expandido y las aleaciones de última generación aumenta la resistencia a la corrosión de las High Tech. Otro modelo de referencia es la Tudor Technica, una batería destinada a los vehículos más vendidos y que aporta un 15% extra de potencia de arranque en comparación con las baterías estándar. Es libre de mantenimiento y cuenta con ojo mágico para conocer el estado de carga. La Tudor Professional es la línea de baterías para vehículo industrial. Con ella ofrece baterías desde 100 hasta 210 amperios.



JOHNSON CONTROLS AUTOBATERÍAS

Batería Ultra Dynamic de Varta. Es un modelo de altas prestaciones gracias a la tecnología AGM que aporta mayor potencia. Una referencia más de la extensa gama de la marca de Johnson Controls.

GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN

Esplugues de Llobregat (Barcelona). La cartera de productos propuesta bajo marca propia **Serca** también incluye las baterías. Su oferta al respecto es una gama compuesta por unas 70 referencias pensadas para alcanzar la máxima cobertura del parque circulante, tanto de turismos como de vehículo industrial, este último a través de las referencias de la línea Heavy Duty. Fabricadas con tecnología calcio-calcio, destacan entre todas ellas las baterías Serca Oro que aportan un 30% extra de potencia de arranque y disfrutan de visor para conocer el estado de carga y de tres años de garantía. Prueba de que las baterías son una línea de producto prioritaria para este grupo de distribución lo demuestra el hecho de que ha puesto en marcha campañas promocionales para impulsar las ventas. Así, a finales de 2008 lanzó una promoción a través de la cual regalaba una herramienta de diagnóstico por la compra de diez baterías Serca Oro o Varta o quince baterías Serca.

HELLA

Tres Cantos (Madrid). El fabricante y distribuidor de origen alemán propone una versátil gama de baterías **Hella** compuesta por 47 referencias y recopiladas en un catálogo lanzado el pasado mes de julio. Fabricadas con calidad de primer equipo, tecnología calcio-calcio y rejilla laminada con placas embolsadas, destacan por su larga vida útil sin apenas mantenimiento. También sobresalen por su fiabilidad y buena "culpa" de ello la tiene la salida de gases mediante serpentín que permite el enfriamiento de la batería y las fugas de ácido. A pesar de ofrecer solo 47 referencias, la cobertura del parque alcanzada es elevada abarcando incluso vehículos comerciales ligeros y vehículo industrial. El elenco de amperajes, entre 38 y 240 Ah, garantiza esta alta cobertura. Esta gama ha sido recientemente ampliada con el lanzamiento de cuatro nuevas referencias cuyos amperajes son 62, 80, 185 y 235. La variedad de estas baterías ha permitido a Hella ampliar aún más su cobertura del parque circulante.



MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Baterías Magneti Marelli. Con las líneas **ETS**, **Run** y **ES** para turismo y con la **Cargo** Heavy Duty para vehículo industrial, logra un 97% de cobertura del parque.

JOHNSON CONTROLS AUTOBATERÍAS

Madrid. Filial española del grupo americano Johnson Controls fabricante de marcas como **Varta**, **Optima** o **Energizer**. Varta es uno de los pesos pesados de este mercado, no solo en España sino también en Europa. La gama **Varta** es muy extensa y destaca por su calidad. El actual catálogo 2009 suma 47 referencias para turismo, 24 para vehículo industrial, 50 para motocicleta y 14 de semitracción (embarcaciones, paneles solares, etc.). Baterías para turismo como las ultra Dynamic o la línea Dynamic Trio son de las más vendidas del mercado. Las Ultra Dynamic se benefician de la tecnología AGM para disponer de una alta potencia que garantiza cubrir las necesidades de los vehículos más avanzados a nivel de equipamiento electrónico. La línea Dynamic Trio, por su parte, consta de tres variantes de baterías, la Silver Dynamic, la Blue Dynamic y la Black Dynamic. La Silver Dynamic es una batería de altas prestaciones para vehículos de gama alta; la Blue Dynamic es una súperventa, gracias a su relación prestaciones-precio mientras que la Black Dynamic es la propuesta de Varta para los vehículos más antiguos y de menor tamaño, el fabricante asegura comercializarla a un precio inigualable. Toda la gama Dynamic Trio recurre a la fórmula calcio-plata y está fabricada con la tecnología patentada PowerFrame que, gracias al diseño de la nueva rejilla positiva, proporciona una larga vida útil, unos altos estándares de seguridad y potencia. Por otra parte, la línea Varta Promotive para vehículo industrial también es un referente del mercado. Técnicamente fabricadas con la tecnología calcio-plata y dotadas con tapa con sistema de laberinto para reducir el consumo de agua, la línea Promotive se estructura en tres variantes: Silver, Blue y Black. La primera de ellas está desarrollada para camiones o vehículos que requieren mucha energía como camiones de bomberos, de salvamento, etc. Disfruta de la tecnología Longlife Super Heavy Duty de reserva de fuerza. La Blue también aporta mucha potencia por lo que es una opción ideal para vehículos de largo recorrido y, por último, las Black son baterías para vehículos ligeros de reparto o microbuses.

MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Llinars del Vallès (Barcelona). La división posventa de este fabricante de origen italiano pone a disposición de las tiendas de recambio españolas la gama de baterías **Magneti Marelli** compuesta por las líneas ETS, Run, ES y Cargo Heavy Duty. Con ellas, satisface la mayoría (97%) de necesidades del parque de turismos y vehículo industrial. Fabricadas con materias primas y aleaciones de primera calidad, el fabricante destaca de ellas su potencia, prestaciones y cualidades herméticas. Las baterías ETS, Run y ES son para turismo sobresaliendo la primera. ETS son las siglas de Evolución de la Tecnología Sellada y son baterías que dan prioridad a la fiabilidad. Además, son libres de mantenimiento, gracias a la tecnología de des-

gasificación centralizada, y están equipadas con ojo mágico para la verificación del estado de la carga. Del vehículo industrial se encarga la línea Cargo Heavy Duty. Además de una elevada potencia y duración, estas baterías se dotan de un sistema de aletas flexibles que las protege del riesgo de cortocircuitos de los separadores de polietileno.

PROQUIMETAL

Leganés (Madrid). Esta firma distribuye la marca **3CV** cuya línea de baterías de arranque dispone de modelos con amperajes de 50, 66 y 80 Ah. Con esta horquilla, satisface las necesidades de suministro de energía de todos los vehículos, incluidos los más actuales. Además, las baterías 3CV destacan por su larga duración, buen ejemplo de ello es el modelo Compact. Totalmente herméticas y libres de mantenimiento, ofrecen a la tienda de recambios y al conductor una gran seguridad ya que no emiten vapores tóxicos y su sellado garantiza que se puedan inclinar e incluso dar la vuelta hasta 25 minutos sin que se pierda líquido.

ROBERT BOSCH

Madrid. La multinacional de origen alemán es uno de los principales proveedores de este mercado. Su gama de baterías, siempre al día a nivel tecnológico y comercial, propone actualmente un buen número de familias de producto. Por prestaciones, destacan las líneas S3, S4, S5 y S6. La tecnología Silver Technology con las que están fabricadas aporta un extra en potencia de arranque, mayor duración así como adaptación a los cambios de temperatura. La máxima expresión de estas prestaciones es la batería S6, especialmente desarrollada para vehículos con elevado gasto energético. Esta batería libre de mantenimiento se beneficia de la tecnología AGM (Absorbent Glass Mat) para disponer de una alta potencia en el arranque y en el uso diario. Además, cuenta con electrolito fijo lo que hace que sea más resistente a los ciclos y más duradera. La oferta **Bosch**, no obstante, satisface todas las necesidades del parque, no solo las de los vehículos de mayores prestaciones. Buen ejemplo de ello es la línea S3, una versátil y económica batería dirigida a los vehículos más antiguos y pequeños. La S4 es la opción más generalista y, por tanto, más vendida. Capaz de satisfacer la demanda del 97% del parque de turismos (con gran cobertura del parque asiático), gracias a una innovadora liga de plata su vida útil es un 20% superior a la de una batería convencional. La S5, aunque se sitúa por debajo de la S6 en prestaciones, también está indicada para vehículos de clase media-alta. Aporta un 30% de potencia extra en el arranque en frío y un 30% más de duración gracias a la tecnología de plata (silver alloy). Cubre las necesidades del 85% del parque y supera las especificaciones técnicas de equipo original. La oferta Bosch se completa con baterías para vehículo industrial (la línea Bosch Tecmaxx), para motocicletas y de tracción e iluminación. A modo de apunte, **RADSA**, distribuidora de El Prat de Llobregat (Barcelona), dispone de toda esta gama.



OPINIÓN

Roberto Beesmans
Director de Marketing de
Yuasa Battery Iberia

EL AÑO DE LA FAMOSA "CRISIS"

Llevamos meses hablando de la "crisis", pero ¿cómo nos ha afectado a los fabricantes de baterías? y ¿cómo hemos actuado ante ella?

La situación del mercado de las baterías en la posventa se ha visto marcada en el primer semestre por la caída del primer equipo, que ha hecho que la presión de las ventas se haya trasladado, en determinados momentos, a la distribución y los precios se hayan ajustado reiteradas veces a los límites del coste.

La crisis ha hecho que también cambie la forma de trabajar de muchos de los clientes, que han tenido que rebajar el nivel de stock de sus tiendas debido al corte de las líneas de crédito, una situación que se ha visto incrementada en el mercado de las baterías, por la precaución de no verse perjudicados por cambios de precios debido a la inestabilidad sufrida en los años anteriores.

Yuasa Iberia ante esta situación ha potenciado su estructura de cara a ayudar a los clientes en este sentido y ha reforzado tanto su equipo comercial como su servicio logístico dando un servicio de 24/48 horas, en más del 95% de los pedidos, que ha permitido a sus clientes a rebajar la presión financiera y a su vez seguir manteniendo un óptimo servicio y la confianza en nuestra empresa.

Como en el resto de mercados, 2009 ha sufrido un fuerte incremento de ventas en las llamadas "marcas blancas", al tener el cliente final como una variable decisiva el precio. Esto ha hecho que estemos en un mercado que tenga cada vez menos percepción del valor de la marca y la calidad del producto, y se tienda a buscar como primera alternativa al precio. Ante esto, Yuasa sigue trabajando para que nuestra imagen de marca continúe primando como valor esencial a la hora de elegir un producto u otro, generando campañas de marketing con clientes y asistiendo a eventos como Motortec.

Por otro lado, estamos en un mercado que mantiene ciertas incertidumbres en un futuro cercano, en cuanto al Real Decreto de Baterías usadas, y que pueden afectar a las relaciones comerciales como una variable importante a la hora de elegir proveedor en un futuro.

Por ello, ante esta crisis, debemos aprovechar las oportunidades que nos da el mercado y adaptar nuestras empresas y políticas hacia esas necesidades, para continuar creciendo tanto en términos de volumen como en fortaleza de la imagen de marca y manteniendo siempre la calidad del producto.



PROQUIMETAL

Proquimetal es el distribuidor de 3CV, marca que propone baterías de 50 (en la imagen), 66 y 80 amperios.



ROBERT BOSCH

Baterías S3, S4 y S5 de Bosch. Precio contenido, versatilidad y prestaciones ofrecen estas tres líneas respectivamente.



TAB STARTER SPAIN

La propuesta de Tab Starter Spain para vehículos de gran demanda de energía es la batería Sealed Magic de altas prestaciones.



YUASA BATTERY IBERIA

Yuasa Battery Iberia expuso en Motortec 2009 algunas de sus baterías. La de la imagen es una variante de la línea Supreme, línea que destaca por su elevada cobertura del parque.

TAB STARTER SPAIN

Barberà del Vallès (Barcelona). Es la filial para España y Portugal de **Tab Batteries**, importante fabricante de baterías esloveno cuya cartera de clientes incluye a firmas como Hyundai o General Electric USA. En el mercado de reposición español opera con la marca **Tab** a través de la cual ofrece una amplia gama en baterías de arranque, tracción, AGM-VRLA y estacionarias. Entre los modelos propuestos para automóvil, destaca la batería Sealed Magic, de altas prestaciones y pensada para vehículos con grandes exigencias eléctricas; la Sealed, batería de tecnología calcio-calcio con sistema antiexplosión; la Diamant, equipada con un sistema inteligente de seis visores para la comprobación de su estado de carga o la Ecodry, una variante AGM totalmente hermética ideada para soportar repetidos ciclos de carga y descarga. Su propuesta cubre cualquier tipo de necesidad ya que la horquilla de amperaje de la gama Tab oscila entre los 35 y los 240 amperios lo que significa que también dispone de baterías para vehículo industrial así como un extenso catálogo de baterías de moto. La distribución de productos DHC, con todo tipo de accesorios y complementos para baterías como cables de arranque, terminales, testers o cargadores, completa la amplia oferta de este fabricante.

YUASA BATTERY IBERIA

Madrid. La filial del fabricante japonés Yuasa Corporation opera en el mercado posventa español con un catálogo editado el pasado mes de julio que, bajo marca **Yuasa**, reúne 30 referencias en baterías para turismo y once variantes para vehículo industrial. Gracias al empleo de tecnologías como la calcio-plomo o calcio-calcio, la gama Yuasa atesora una elevada calidad. Dicha gama se estructura en tres familias de producto, todas ellas libres de mantenimiento, la Supreme, la Profesional y la Cargo. La Supreme ofrece amperajes de entre 33 y 110 Ah por lo que alcanza una elevada cobertura del parque mientras que la Profesional propone una horquilla de amperajes de entre 45 y 88. La línea Cargo es la de vehículo industrial y estas baterías están disponibles en un elenco de entre 115 y 220 amperios. Con todas ellas, cubre las demandas del 95% del parque y Yuasa Battery Iberia garantiza la entrega en un plazo de 24 horas a cualquier punto de España. Además, la actualización es constante, prueba de ello es que recientemente ha lanzado la variante 020 Supreme, una batería calcio-calcio de 110 amperios destinada a modelos de gama alta como el Audi A6 o el Porsche Cayenne. ●

www.adparts.com
www.adr98.com
www.agerauto.es
www.agreu.com
www.aurilis.es
www.autosil.pt
www.azesp.com
www.biguisur.com
www.blueprint-adl.com
www.bureaubaterias.com
www.cecauto.com
www.centroholding.com
www.ctrgroup.it
www.daisa-baterias.es
www.davasa.es
www.direaso.net
www.dipart.es
www.distribuidoracaballero.com
www.europart.es
www.exide.com
www.gecorusa.com
www.gerstenmaier.es
www.groupautounion.com
www.grunosur.com
www.grupauto.es
www.hella.es
www.impormovil.es
www.johnsoncontrols.com
www.magnetimarelli-checkstar.es
www.proquimetal.es
www.radsa.es
www.robertbosch.es
www.rsturia.com
www.serca.es
www.sunray.es
www.tabspain.com
www.todobaterias.com
www.tudor.es
www.varta-automotive.com
www.vdo.es
www.yuasaiberia.com

*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 carburante, las sofisticadas técnicas de fabricación y la elección de los materiales han permitido a UFI crear productos originales de avanzada tecnología.



UFI[®]
FILTERS

entrevista

JOAN ALCARAZ,
GERENTE DE TAB BATERÍAS,
NOS HABLA SOBRE EL MERCADO

Su dilatada experiencia en la posventa le ha enseñado a valorar las circunstancias desde la serenidad, para trazar su camino con garantía de éxito. Augura cambios en los actores, y es crítico ante algunas situaciones.

Ante todo, mucho calma

Joan Alcaraz está al frente de una marca de baterías joven en nuestro mercado, pero su experiencia, forjada también en sectores muy alejados del automóvil, le da una visión del mercado especialmente amplia.

¿Podría valorar, en términos generales, el primer semestre del año para el mercado de baterías?

Por un lado las ventas a primeros equipos siguen siendo muy inferiores a las del año anterior, mientras que el mercado de reposición, aunque lenta, empieza a dar muestras de una ligera recuperación.

En este mismo periodo, ¿Cómo han sido las cifras de TAB y cuál es su actual cuota de mercado?

En TAB estamos cumpliendo con los objetivos marcados para el presente ejercicio, y, a fin de Junio ya habíamos alcanzado la cuota de mercado fijada para 2010.

¿Están homologados por los grupos?

Obviamente, nuestra presencia en más grupos de compra que en años anteriores ha contribuido a la consecución de dichos resultados. Nuestra red de ventas basa su labor en un trato directo y personalizado a nuestro cliente.

Creemos que las necesidades de cada uno de ellos pueden diferir enormemente aún perteneciendo a un mismo grupo de compras, e intentamos adaptarnos a esa particularidad.

¿Tienen al canal constructor como cliente?

Nuestros suministros a constructores no se limitan a automoción, ya que, por ejemplo, hemos cerrado acuerdos con compañías tan diversas como Adria, General Electric, Massey Ferguson o Thermo King, líderes en sus respectivos sectores y todos ellos equipados con baterías TAB.

Las temperaturas extremas favorecen la venta de baterías,

¿cree que el frío invierno experimentado, junto a este caluroso verano, van a ser significativos en las cifras de venta en España al final del ejercicio?

Aunque, en efecto, las temperaturas son un factor influyente en la venta de baterías, es igualmente cierto que se trata de una cuestión cíclica. No por un invierno duro se van a doblar las ventas, sino que se van a avanzar unidades que, en condiciones normales, se venderían progresivamente en los meses sucesivos. El resultado a medio plazo no varía significativamente.

La batería es uno de los primeros productos que se plantean en la oferta de marca propia del distribuidor, ¿cree



“Mantener el pulso de la marca propia del fabricante, ahora, no significa nada más que mantener la distancia de precio con la gama personalizada (no permitiendo que ésta se haga mayor), y por tanto implica una bajada directa o indirecta del precio final.”



que la actual crisis económica ha propiciado que el taller opte por mayor demanda de baterías de marca propia para ofrecer una alternativa más económica a su cliente o las marcas premium del fabricante han sabido mantener el pulso?

Mantener la proporción de ventas "premium" frente a las personalizadas es tarea difícil en los tiempos que corren. La caída de precios se ha producido en ambos casos, si bien es cierto que el valor añadido de la marca está perdiendo peso en el momento de la decisión de compra de un modo alarmante. Mantener el pulso de la marca propia del fabricante, ahora, no significa nada más que mantener la distancia de precio con la gama personalizada (no permitiendo que ésta se haga mayor), y por tanto implica una bajada directa o indirecta del precio final.

Siguiendo con la crisis, pero en lo que respecta a las compañías y su operativa del mercado, hace unos meses nos comentaba la problemática que el sector estaba experimentando con las compañías aseguradoras de riesgo comercial, y la dificultad de operar en el mercado en estas condiciones...¿cómo están las cosas en la actualidad?

La cobertura del riesgo sigue siendo un problema importante y de previsible evolución a peor. Es evidente que la incidencia de impagos y demoras ha aumentado durante el último año; eso ha implicado la confirmación de que, en muchos casos, la decisión de las aseguradoras de recortar los riesgos a determinados clientes era acertada. Inevitablemente, en una situación como ésta provoca que paguen "justos por pecadores", con lo cual, una simple omisión en la presentación de balances puede provocar que, de modo injusto, una determinada compañía vea su riesgo reducido o incluso cancelado.

¿Cuál es la alternativa que TAB lleva a cabo?

En TAB valoramos los informes de nuestra compañía aseguradora (no podría ser de otro modo), pero ese es sólo un dato más a tener en cuenta a la hora de valorar el riesgo que finalmente concedemos a cada cliente. Como referencia puedo decir que más del 80% de los clientes a los que facturamos se encuentran en éste momento con un riesgo superior al de la cobertura que tenemos contratada con ellos. El valor del histórico del cliente y del conocimiento que tenemos de cada uno de ellos no puede dejarse al margen. Es importante saber con quién trabajas y apoyarlo tanto como sea posible.

Las baterías tienen ante sí un impor-

tante desafío con las normativas de reciclaje. ¿Cuál es la situación actual y qué nos deparará el futuro, en su opinión?

Estamos ante un film de intriga. Tras más de 3 años de trabajos conjuntos desde diversas entidades afectadas por el Real Decreto 106/2008, seguimos en una situación confusa. Mientras algunos fabricantes de baterías apuestan por un acuerdo voluntario que permitiera simplificar el cumplimiento de la nueva ley, otros optan por estructurar su propio sistema, con lo que el consenso parece poco menos que imposible. De cualquier modo, la recogida de baterías usadas ya es una realidad, así que en un futuro muy próximo vamos a presenciar cómo la valoración de éste residuo va a formar parte de la negociación de la venta de la batería nueva, ante la necesidad de alcanzar unas cuotas de recogida que se me antojan difíciles de asumir.

¿Cuáles son las estrategias de su compañía para activar el mercado de la batería?

La carrera desmedida de ofertas continuas y bajadas (en ocasiones encubiertas), de precios tiene una fecha de caducidad.

Para bien o para mal, las compañías que suministran baterías en España no son tantas, y los excesos en ofertas que comento ya han empezado a pasar factura. Pienso que la lista de dichas compañías se verá recortada en los próximos meses, y ello contribuirá a que el regreso a los precios "decentes" sea un poco más viable.

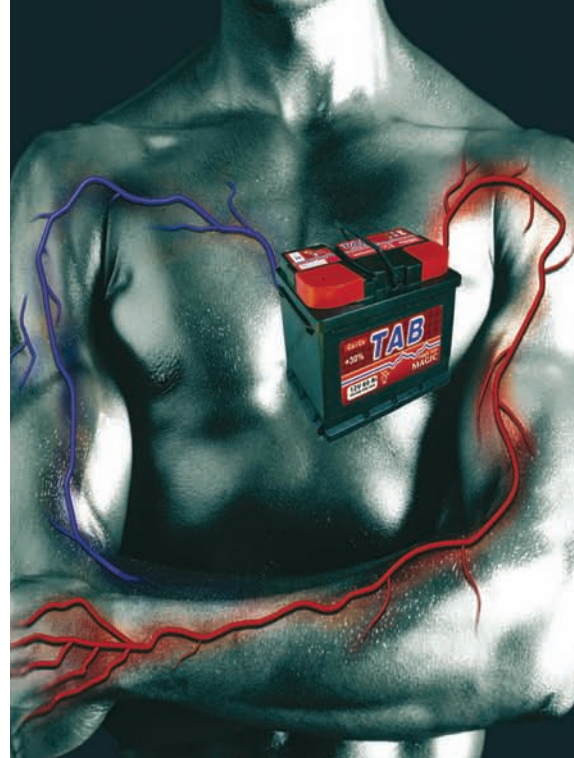
Por tanto, nuestra estrategia a corto plazo es simple pero clara: Calma. No es momento para grandes inventos ni riesgos. Intentaremos afianzar nuestra presencia en nuestros principales clientes donde eso sea posible, y sentarnos en el banquillo a ver el partido de cerca en los casos en que una oferta superior a la nuestra "juego de titular". A lo mejor se lesiona....

¿Cree que el Reglamento y sus posibles cambios modificarán en mucho la actividad de la posventa?

Se ha perdido una maravillosa oportunidad de invertir la situación de ventaja que los concesionarios tenían durante el periodo de garantía del vehículo, y nadie ha sido capaz de transmitir claramente los derechos que el usuario tenía. Mientras la venta de vehículo nuevo esté en los niveles que hoy está, el concesionario tendrá la necesidad imperiosa de aumentar sus ingresos por otros canales, como el taller o la venta de recambio. Creo que la incidencia que tendrá sobre el canal multimarca se acentuará en los próximos tiempos. ●

www.tabspain.com

www.tab.si



LA BATERÍA TRADICIONAL HA MUERTO

**NUEVAS BATERÍAS
TAB SEALED MAGIC:
SELLADAS, CALCIO/CALCIO,
PERFECTAS**



SOY LA DE SIEMPRE

TAB
Batteries

info@tabspain.com

Tel. 93 719 79 18

Fax 93 729 27 08

20
Noticias

22
Actualidad:
20 años de la
red Five Star

23
Primer título
universitario
de Especialista
en Posventa de
Automoción de
CESVIMAP

24
Técnica
CESVIMAP:
Prevención
riesgos laborales

27
Informe:
pinturas para la
reparación rápida

34
Formación:
El Campus
Centro Zaragoza

COLOR-ONLINE Y CONSULTORÍA A EMPRESAS

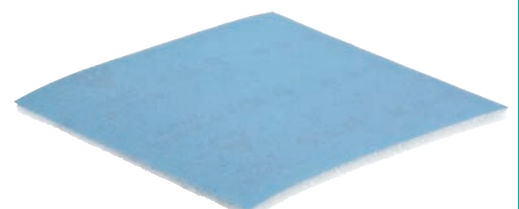
ACTUALIZACIÓN DE SERVICIOS GLASURIT

La marca de repintado de **Basf Coatings**, **Glaserit**, ha puesto al día su banco de tonos de color en Internet **Color-Online** y ha ampliado los servicios de su consultoría a empresas. La actualización del Color-Online supone para el profesional del taller de chapa y pintura disponer de una gama de colores más amplia y de nuevos servicios y una mayor facilidad de uso. Ahora, este banco de datos recopila más de 200.000 colores de todos los fabricantes aunque esto no significa que encontrar el color adecuado sea difícil porque Glasurit incluye las fórmulas de mezcla, fórmulas que se desarrollan a partir de la información que se recibe de los países para las variantes de color especiales. Así, cuando el profesional del taller quiere consultar un color, debe clicar en "servicio de fórmulas de mezclas" del Color-Online. Esta función incluye también un enlace a la ficha de seguridad respectiva. El nuevo Color-Online también es más fácil de utilizar. Si antes se debía seleccionar un fabricante de una lista, ahora basta con introducir las primeras letras de su nombre. Por otra parte, los tonos de color se presentan con graduaciones más precisas resultando más fácil

de identificar las diferencias dentro de un grupo de tonos, se ha introducido un nuevo criterio de búsqueda, denominado "brillo", que permite acotar la búsqueda bajo esta modalidad y se ha ampliado el apartado del periodo de fabricación del vehículo a varios años.

Por lo que respecta a la ampliación de los servicios de consultoría, Glasurit ha anunciado que seguirá lanzando nuevos servicios añadidos para sus clientes los cuales tienen como objetivo formar al taller de un modo más transversal, es decir, no solo a nivel técnico sino también en el apartado comercial y de marketing. Estos servicios, basados en el programa de valor añadido **Ratio-Concept Plus** lanzado en 2005, tienen como objetivo que el taller pueda afrontar con garantías los retos y dificultades actuales: márgenes cada vez más estrechos, optimización de la gestión del taller, atraer nuevos clientes, etc. Si en un principio el programa Ratio-Concept Plus se centraba en asesoramiento técnico, en la actualidad ofrece a los clientes Glasurit otros servicios como la auditoría del taller para optimizar su funcionamiento, en definitiva, un asesoramiento de corte más empresarial.

 www.es.glasurit.com



LAS VARIANTES GRANAT PREMIUM, SOFT Y VELLÓN

FESTOOL LANZA NUEVOS ABRASIVOS

Lo último de **Festool** son tres nuevos **abrasivos** de la línea Granat, las formulaciones Premium, Soft y Vellón.

El nuevo abrasivo universal **Granat Premium** está especialmente recomendado para las superficies más duras desde el lijado basto hasta el lijado fino. Proporciona un potente arranque de material, una larga durabilidad y, al mismo tiempo, una calidad de superficie óptima. La durabilidad del producto supone menos colmatación y acumulación de abrasivo y, por lo tanto, consigue un desgaste claramente inferior. La novedosa mezcla de grano abrasivo de cerámica y óxido de aluminio templado consigue arrancar material hasta un 27% más rápido. Está disponible desde la granulación P 40 hasta P 500.

Por lo que respecta al **Granat Soft** (en la imagen), es un abrasivo manual para barnices, pigmentos de carga y masilla. Es apropiado para el lijado previo y lijado fino de entalladuras o contornos, así como para el lijado fino de pigmentos de carga y masilla en lugares de difícil acceso. Un nuevo concepto de estearato evita la acumulación del abrasivo. La innovadora perforación del abrasivo permite unos cantos de corte nítidos y previene las indeseadas huellas de rascado en la superficie.

El **Granat Vellón**, por su parte, completa la gama, es un abrasivo manual para lugares de difícil acceso. Festool lo recomienda para el lijado de capas de fondo, lijado final de pigmentos de carga, así como para el mateado de piezas nuevas, capas de fondo de fábrica y barnices.

 www.festool.es



Code:	Wild Card:	Enter Color Name:	
Manufacturer:	VOLKSWAGEN	Color Name:	ALL
Year:	2008 - 2009	Model:	CROSSGOLF
Paint Line:	ALL	Application:	ALL
Gloss:	Matt Textured	Color Class:	ALL
	ALL	Color Type:	ALL
	High Gloss		
	Matt Textured		
Manufacturer	Color Name	Color Code	Std. No.
VOLKSWAGEN	CROSS GREY SILVER MET MATT		10011
VOLKSWAGEN	CROSS SILVER MET MATT		10012

Y CON PONIENTE COLOURS CELEBRA SUS DOS AÑOS DE PRESENCIA EN ALMERÍA

AUTOPINTURAS GRANADA, NUEVO DISTRIBUIDOR DE SPIES HECKER

Spies Hecker cuenta con un nuevo distribuidor. Se trata de **Autopinturas Granada**, empresa que destaca por su importante experiencia comercial en la zona y por la capacidad profesional de su equipo, que ofrece los más altos estándares de servicio en toda la provincia.

Sergi Blanc, Director de Spies Hecker en España, ha comentado el acuerdo: "Nuestra misión como marca es ofrecer siempre las mejores soluciones para facilitar el trabajo a los talleres y, en este sentido, Autopinturas Granada comparte totalmente esta forma de pensar". Por su parte, el Gerente de Autopinturas Granada, **Miguel Ángel González**, ha explicado: "Una de nuestras principales prioridades es utilizar todos los recursos que la marca pone a nuestra disposición para ayudar a nuestros clientes a ser más rentables y el producto es una parte de nuestra oferta. En colaboración con Spies Hecker, vamos a poner en marcha un programa de formación continua que permita a los profesionales disponer en todo momento del conocimiento necesario para trabajar eficientemente y con calidad. También vamos a poder facilitar a los talleres toda la información de color que el taller necesita para obtener los mejores resultados".

La relación de Spies Hecker con sus distribuidores es muy estrecha. Prueba de ello es que recientemente celebró con **Poniente Colours** el segundo aniversario de presencia de Spies Hecker en Almería. Para conmemorar esta efeméride y los excelentes resultados por Poniente Colours en la provincia andaluza, convocaron a unos cincuenta clientes en el Karting de Roquetas de Mar para celebrar una carrera de karts de confraternización.

 www.spieshecker.es




PARA IMPULSAR EL USO DE LOS PROGRAMAS DE GESTIÓN EN EL TALLER

ACUERDO ENTRE CERTIFIEDFIRST Y CSS

CertifiedFirst, red internacional de talleres de chapa y pintura promovida por **PPG Industries**, y **CSS Automotive Web Solutions** han suscrito un acuerdo cuyo objetivo final es fomentar el uso de las nuevas tecnologías en los talleres y, más concretamente, la utilización de los programas informáticos de gestión de talleres. Para ello, CSS ha desarrollado un enlace a los programas de búsqueda de color de las marcas de pintura del grupo PPG homologados por Certified First. Dicho enlace permite a los talleres conocer el beneficio y la rentabilidad del material de pin-

tura y facilita la compra de material de pintura. Así mismo, también permite acceder a los informes exclusivos del servicio **Informe Assessor Report** de CertifiedFirst, herramienta que permite analizar de forma precisa y eficaz la rentabilidad del área de pintura del taller. CSS Automotive Web Solutions ofrece una útil herramienta para el taller de chapa y pintura integra los principales sistemas de peritaciones disponiendo de Planning de Trabajo, Control de Tiempos de Producción (Reloj de Fichar y Pantallas TFT), Agenda de Cita Previa, Control de Rentabilidad, Código de Barras, Vehículo de Sustitución, Control de Calidad, etc. El acceso es sencillo, on-line e inmediato y no requiere inversión en tecnología, ni pago de licencias. Mediante suscripción periódica, los clientes de CSS acceden a un software que les permite automatizar los procesos de gestión.

 www.certifiedfirst.com
www.css.es
www.ppgrefinish.com




ORGANIZÓ UNA MESA REDONDA EN VITORIA PARA IMPULSAR SU COMPETITIVIDAD

PPG VELA POR SUS CLIENTES

En aras de fomentar su motivación y de que conozcan estrategias que garanticen su competitividad y viabilidad, **Grupo PPG** organizó el pasado mes de julio una mesa redonda en Vitoria a la que acudieron un buen número de talleres de chapa y pintura del centro y del norte de España.

Enmarcada dentro del **Programa MVP** de la firma de repintado, en la reunión intervinieron **Juan Navarro**, director de marketing de Grupo PPG y **Jordi Servat**, director y fundador de la consultora **Gestión del Cambio Empresarial**. Navarro dio a conocer la nueva Business Solutions una propuesta basada en un plan de formación a largo plazo combinado con todas las herramientas y servicios necesarios para garantizar la competitividad y el crecimiento de los talleres de carrocería. Por su parte, Servat reflexionó sobre la necesidad de adaptación del taller carrocería a un entorno en continuo estado de cambio y sobre el mejor método para que los talleres sean competitivos en un marco tan duro como el actual.

 www.ppgrefinish.com



Mucho más que pintura

En 2009 se cumple el 20º aniversario de la creación de la Red Five Star, el colectivo de talleres de reparación independientes de alta calidad y elevados estándares de trabajo. En nuestro país, la cifra sigue aumentando.

DuPont Refinish siempre ha creído en la importancia de proporcionar a sus talleres mucho más que pintura, porque sabe que el éxito de un taller no se consigue sólo utilizando unos productos de pintura de gran calidad, sino que también hay que tener un enfoque de conjunto. Este es un concepto por el que, como no podía ser de otra forma, también apuesta Five Star, y así queda demostrado en estas dos décadas de andadura de la red.

Crecimiento marcado por el éxito

La expansión de la red en Europa es continua, con un índice de crecimiento del 8% anual que se traduce en la presencia en nueve países europeos: Bélgica (70 asociados), Francia (384), Alemania (61), Italia (143), Holanda (70), España (144), Portugal (4), Suiza (28) y Reino Unido (93).

En España, tras más de 10 años de andadura, DuPont Five Star propone a los talleres de reparación de chapa y pintura diferentes herramientas de gestión, destinadas a mejorar la organización del taller y contribuir al aumento del volumen de negocio, la productividad y la rentabilidad de los talleres independientes.

Planes de futuro

Coincidiendo con la conmemoración de su 20º aniversario, DuPont Refinish va a presentar una rotulación renovada para los talleres Five Star en toda Europa, que se basa en unas nuevas directrices de diseño, más moderno, inconfundible y homogéneo.

DuPont Five Star España ofrece cursos específicos orientados a la red, tanto en el terreno como en el centro de formación DRTC (Peñíscola), ya que consideran la formación continua como la clave del éxito profesional y empresarial del taller.

También se proporciona apoyo a los talleres en cada área de su trabajo, en forma de módulos de información y asesoramiento, ya sea en cuestiones de gestión y organización empresarial, aportando soluciones para optimizar el

espacio y aumentar el volumen de reparaciones, asesorando en materia de seguridad, salud y medio ambiente, o bien ofreciendo programas informáticos diseñados para controlar la rentabilidad del negocio, que se adaptan a las características de cada taller.

Talleres AeroRotul, uno de sus miembros en España

Ubicado en San José de la Rinconada (Sevilla), Talleres AeroRotul S. L. posee casi 17 años de experiencia en el sector de la chapa, pintura, rotulación y aerografía de todo tipo de vehículos; lleva diez años trabajando con productos de la marca, aunque fue en julio de 2008 cuando el taller entró a formar parte de la red, coincidiendo con la modernización y ampliación de sus instalaciones. Actualmente, el taller cuenta con una plantilla de siete empleados y una superficie de 700 m². Su propietario, **Fernando López**, encargado de la pintura, comparte el negocio con su mujer, **Marta Álvarez**, quien lleva la parte gráfica del negocio. Este sevillano apasionado a la aerografía empezó a pintar cascos desde muy pequeño hasta que en 1993 pudo abrir su propio taller.

Xapisa, miembro de la red en Palma de Mallorca

Xapisa nace en el mes de enero de 2007, ya como miembro de la Red Five Star, para cubrir la demanda de reparaciones del sector en el municipio de Palma de Mallorca. Su propietario, **Guillermo Femenías**, fue responsable de la posventa en el grupo Roxa desde 1992, hasta que hace poco más de dos años decidió abandonar el mundo del concesionario para abrir su propio taller, que cuenta actualmente con doce trabajadores y con una superficie de más de 2.000 m², con unas instalaciones optimizadas y el más completo equipamiento de última generación, además de la recogida y entrega de vehículos a domicilio, un servicio que está disponible en la ciudad de Palma, pero que se va a ampliar a las localidades cercanas en un futuro cercano. ◀

www.dupontfivestar.es



Especialista en Postventa de Automoción

on line

Si quieres adquirir capacidad de análisis de las oportunidades de negocio del automóvil, desarrollarte profesionalmente, incrementar destrezas directivas para perfilarte en un puesto de responsabilidad, adquirir formación empresarial y académica, ser un consultor/auditor especializado en talleres de automoción, formar tu propia empresa, actualizar tus conocimientos en la postventa del automóvil...

**Consigue ahora tu TÍTULO UNIVERSITARIO
¡ÚNICO EN ESPAÑA!**

Para:

- Ingenieros y licenciados en Ciencias Económicas, Ciencias Ambientales, Derecho, ADE y Márketing.
- Titulados en Automoción, ciclo superior de la familia profesional Transporte y Mantenimiento de Vehículos.
- Gerentes, directores y profesionales de postventa de automoción y peritación.
- Personas que deseen dedicar su actividad profesional como autoempleo en este sector.



Inscríbete:



Teléfono 920 206 300 / 306

Fax 920 206 319

cursos@cesvimap.com

www.cesvimap.com

675 horas, 27 ECTS (adaptados al plan Bolonia)

Asignaturas

- 1.- El ciclo de vida del automóvil: fabricación, venta, postventa y reciclado.
- 2.- Gestión de empresas de automoción: normativa empresarial y análisis financiero.
- 3.- El taller de automoción como empresa: RR.HH. y administración.
- 4.- Gestión informática del taller de automoción.
- 5.- El proceso de valor del taller de automoción.
- 6.- Reparación de automóviles: proceso de trabajo.
- 7.- El cliente como clave del negocio: La recepción y la atención al cliente.
- 8.- El perito y la valoración de daños.
- 9.- Mantenimiento de automóviles.
- 10.- El área de recambios y la gestión de almacenes.
- 11.- Otros vehículos: vehículos industriales, motocicletas, cuatriciclos, SUV, maquinaria agrícola, autobuses y autocares.
- 12.- Consultoría y cualificación de talleres.
- 13.- Organización y mantenimiento de flotas.
- 14.- Sistemas de gestión: calidad y medioambiente.
- 15.- La prevención de riesgos aplicada al taller de automoción.
- 16.- Investigación de siniestros: accidentes e incendios.
- 17.- Novedades tecnológicas en el automóvil.
- 18.- El futuro del automóvil: el taller, la valoración de daños, el diseño y la seguridad vial.

La seguridad laboral es una tarea que incumbe a todos los miembros del taller reparador. El conocimiento de los riesgos específicos que existen en cada puesto de trabajo y de los medios apropiados para prevenirlos deben ser una prioridad dentro de las actividades realizadas en el taller.

Carrocería

Prevención de los riesgos laborales que afectan al profesional chapista



Riesgos en el puesto de trabajo del chapista

Según el artículo 16 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales 31/1995, deberá efectuarse una evaluación de todo puesto de trabajo como punto de partida para realizar una prevención adecuada de sus posibles riesgos.

En el caso concreto del profesional chapista, en la zona de reparación del taller de carrocería se realizan operaciones en las que se manipulan una serie de materiales, productos y equipos, y durante la reparación de los daños o desperfectos que puedan presentar los diferentes elementos que componen el vehículo, se realizan una serie de operaciones, todo lo cual comporta una serie de riesgos.

CORTE Y DESGRAPADO

Generan riesgos derivados del empleo de herramientas; cortes, golpes o contusiones, ruido elevado, proyección de cuerpos extraños como esquirlas o trozos de metal, etc.

Corte de piezas de chapa



LIJADO

Las operaciones de lijado pueden ser de eliminación de pinturas, imprimaciones, núcleos de corrosión y de desbarbado de cordones de soldadura. En ambos casos existe riesgo de cortes y abrasiones, provocadas por las herramientas o los discos, proyección de partículas e inhalación de polvos tóxicos.



Lijado de pintura

SOLDADURA

Las técnicas de soldadura más utilizadas en la reparación de carrocería son la soldadura por puntos de resistencia, MIG-MAG y el estañado, habiendo quedado prácticamente en desuso la soldadura oxiacetilénica. Los riesgos generados en estas operaciones son la electrocución, quemaduras, la proyección de material fundido, radiaciones ultravioleta e infrarrojas, inhalación de gases y humos tóxicos, incendio y explosión.

TRABAJOS EN BANCADA

En esta operación se manipulan piezas de peso elevado, existiendo el riesgo de sobreesfuerzos, caída de objetos, caídas a distinto nivel, aplastamiento por el vehículo, lesiones por rotura de cadenas de estiraje, etc.

REPARACIÓN DE DAÑOS EN CHAPA

Para la reparación de la chapa de la carrocería se utilizan y combinan diferentes técnicas, por medio de tratamientos mecánicos y térmicos. En estas operaciones, se está sometido a ruidos y a la posibilidad de sufrir golpes y cortes en las manos, quemaduras y proyecciones de material fundido.

APLICACIÓN DE PRODUCTOS ANTICORROSIVOS

Masillas, selladores, ceras de cavidades y antigravillas pueden irritar la piel, sensibilizar las mucosas y ocasionar riesgos de inhalación de gases tóxicos y salpicaduras de productos.



Aplicación de selladores

REPARACIÓN Y SUSTITUCIÓN DE LUNAS

Los riesgos más frecuentes son fruto de cortes o inclusiones de pequeños trozos de vidrio, sobreesfuerzos, golpes y sensibilización de las mucosas e irritación cutánea por la manipulación de adhesivos para el pegado de la luna y resinas para la reparación de estalladuras.



Desmontaje de la luna del parabrisas

REPARACIÓN DE PLÁSTICOS

La reparación de plásticos se realiza mediante técnicas de soldadura y con la aplicación de diferentes adhesivos. Los riesgos más frecuentes son quemaduras, inhalación de polvo, gases y humos tóxicos, irritación y sensibilización de la piel, proyección de partículas y salpicaduras de productos.



Reparación de piezas de plástico



Lijado de poliéster con fibra de vidrio



Esmerilado de pestañas

Medidas de protección

Conocidos los riesgos derivados de las operaciones que realiza el chapista, el paso siguiente es llevar a cabo una prevención correcta en cada caso. Se trabajará en las condiciones idóneas de orden y limpieza, empleando las medidas de protección colectivas adecuadas y utilizando los equipos de protección individual (EPI's) correspondientes.

En la aplicación de estas medidas están implicados todos los miembros del taller. El empresario deberá garantizar la protección mediante la aportación gratuita de los EPI's a los trabajadores, teniendo éstos la obligación de utilizarlos adecuadamente.

MEDIDAS DE PROTECCIÓN COLECTIVAS

Las medidas de protección colectivas están encaminadas a potenciar la seguridad general en los puestos de trabajo. De esta forma, se incidirá en las características y dotación general del puesto de trabajo, en función de las operaciones que en cada uno de ellos se realicen.

Las principales medidas de protección colectivas que se deben adoptar son:

- Instalación de elevadores que faciliten los trabajos, evitando posturas forzadas y, por lo tanto, lesiones musculares.



Desplazamiento de vehículos con equipos especiales



Empleo del elevador

- Utilización de carros portapiezas y portaherramientas, que contribuyen a la organización del puesto de trabajo; de esta manera, se reducen los riesgos de caídas por tropiezo, evitando la acumulación de objetos en el suelo, que entorpezcan una posible evacuación. También se evitará el accionamiento accidental de herramientas.
- Empleo de mesas o soportes de trabajo para que el chapista repare piezas desmontadas en las mejores condiciones.
- Ubicación del puesto de bancadas en zonas del taller con poca circulación de personal y con una superficie mínima de 7x4,5 m, de manera que los riesgos se limiten a este puesto de trabajo.
- Distribución de centralitas aéreas de aire comprimido y corriente eléctrica, que reducen la utilización de mangueras y prolongadores, evitando caídas y riesgos eléctricos.
- Instalación de unidades autónomas de aspiración o extracción, fijas o móviles, para reducir los riesgos derivados de los gases y humos tóxicos producidos en las operaciones de soldadura. En todo caso, está estrictamente prohibida la soldadura o la creación de chispas sobre recipientes que hayan contenido productos inflamables.
- Protección, con mamparas o cortinas inactivas, de las zonas en las que se realizan operaciones de soldadura, con el fin de filtrar las emisiones de luz ultravioleta.



Soldadura blanda de estaño-plomo

Medidas de protección individuales

Además de las medidas de protección colectivas que afectan a la seguridad general en los puestos de trabajo, cada chapista debe utilizar los equipos de protección individual (EPI's) correspondientes, en función de los riesgos a los que está expuesto en cada operación que realiza.

ZONAS DEL CUERPO POTENCIALMENTE EXPUESTAS	RIESGOS	MEDIDAS DE PROTECCIÓN Y PREVENCIÓN
Ojos	Salpicaduras de productos Proyección de partículas y cuerpos extraños Exposición a radiaciones de luz UV e IR	Gafas de seguridad Pantallas faciales Caretas de soldadura con cristal inactivo adecuado
Manos	Cortes Golpes Quemaduras Irritaciones	Guantes de protección mecánica Guantes de protección química
Vías respiratorias	Inhalación de polvos, gases, vapores y humos	Trabajar en zonas ventiladas Mascarillas apropiadas Equipos de extracción
Oídos	Ruido	Cascos o tapones de protección auditiva
Pies	Golpes y contusiones	Calzado de protección
Cuerpo	Irritaciones cutáneas Quemaduras Cortes Golpes	Ropa de trabajo adecuada Manguitos, peto y polainas de cuero



Protección de las vías respiratorias

PRODUCTOS Y SERVICIOS EN REPINTADO PARA LA REPARACIÓN RÁPIDA

Rápido y eficiente

En un mundo cada vez más acelerado y cada vez más exigente, la reducción de tiempos en las reparaciones unido a la calidad y la eficiencia se ha posicionado como uno de los argumentos clave en la elección de proveedor. Los productores de este mercado se esfuerzan por ser los mejores en cada uno de los aspectos, para abonarse al liderato.

Los profesionales del taller tienen un aliado valiosísimo en los fabricantes de pinturas, que le ofrecen soluciones para que su trabajo se desarrolle bajo los parámetros de rapidez, calidad y eficiencia, en busca de la rentabilidad.

En este trabajo queremos recoger una muestra de ello, cuando pensamos en el aspecto de productos y servicios de repintado para la reparación rápida. La oferta que desplegamos en estas páginas compila una selección de lo mejor del mercado.

Akzo Nobel Car Refinishes-Sikkens

Como productos para la Reparación Rápida, Sikkens recomienda Desengrasante: M700 Anti Static Silicon Remover. Masilla: Polysoft Plus, masilla tixotrópica ligera de poliéster de dos componentes diseñada para el relleno de abolladuras e irregularidades, para ser aplicada en todo tipo de superficies utilizadas en la actualidad en la automoción. Imprimitaciones: *Plástico* (Plastoflex en Aerosol) permite garantizar la adherencia al plástico sin generar tiempo extra en preparación de mezcla ni limpieza de equipos. *Metal*, (Washprimer 1K CF Aerosol) imprimación ácida para garantizar la adherencia y la corrosión en metales. Aparejo: *Colorbuild Plus*, ya que proporciona un rápido secado con un fondo de color, disminuyendo tiempo de pintado. *Autosurfacer Rapid*: un aparejo de secado extremadamente rápido, que da al taller un corto tiempo de preparación, más flexibilidad y alta productividad en todo el proceso de la reparación. Las ventajas son: Secado en 45 minutos a temperatura ambiente. Secado en 20 minutos a 60°C. Excelentes propiedades de aplicación. Versión Lijable y Húmedo sobre Húmedo. Este es el último producto de repintado para reparación rápida lanzado por la marca al mercado, y está disponible en color gris oscuro. Acabado bicapa base agua: Autowave MM, diseñado para la gran y pequeña reparación, especialmente para difuminados. Barniz: Autoclear LV Superior Fast, diseñado para tener un secado de 15 minutos a 60°C, que junto a su acelerante consigue tiempos de entre 10-12 minutos de secado a 60°C. Acabado Monocapa: Autocryl Plus LV, que junto a su acelerante consigue buenos tiempos de secado con buen acabado, diseñado también para difuminados. Thinner SRA: Diluyente especialmente diseñado para la disolución de contornos de las áreas difuminadas en los procesos de reparación de parches, en productos base disolvente.

www.sikkens.es



Akzo Nobel Car Refinishes-LESONAL

Además del 1K Primer Filler y del 1K Plastic Primer, los últimos productos lanzados al mercado por Lesonal para la reparación rápida son el 1K Etch Primer: adherencia y protección total contra la corrosión. No se necesita un activador especial. El formato



ahorrar tiempo, ya que no se tienen que limpiar las pistolas. No contiene cromatos perjudiciales para el medio ambiente. Además, presenta 15 minutos de secado a 20° C. Se consigue cobertura completa con una o dos capas y el rendimiento es igual o mejor que imprimaciones ácidas 2K con cromatos. 2K Filler 540 Grey: aparejo de alto espesor, en formato de aerosol diseñado para reparaciones rápidas, para colores sólidos como colores transparentes. Fácil de utilizar y stock reducido. 2K HS Extra Clear: barniz en formato aerosol y gran brillo en acabado. Thinner Fade Out: disolvente integrador para parches que puede ser usado con barniz o acabado monocapa Lesonal. Disponible en aerosol para reparaciones rápidas facilita el proceso de trabajo, ahorra tiempo y reduce el stock de producto.

www.lesonal.es

Basf Coatings- Glasurit

Para la marca, se mantiene como un elemento de diferenciación del taller su **RATIO-Repair-Shop**, una oferta completa (en producto, y sobretodo en servicios) para la reparación eficiente de pequeños daños que tiene como principales ventajas: Mayor volumen de negocio, manteniendo los clientes existentes obteniéndose nuevos clientes (servicio rápido), cabina libre para otros trabajos y menores tiempos de inactividad y espera. Como principal inconveniente señalan que no es adecuado para todos los talleres (Las condiciones de cada taller deben valorarse en cada caso). La marca resalta de este concepto el *Software* de taller especializado para la rápida estimación de daños en la que se calcula el coste de defectos de distintas categorías, se realiza una programación de los trabajos, se generan facturas y, de forma automática, se reali-



“Las Reparaciones Rápidas son un servicio que se va implementando cada vez más en los talleres. En la situación en que estamos actualmente los talleres buscan nuevas formas de conseguir más reparaciones y este servicio les puede ayudar a ello. Lógicamente el uso y venta de productos específicos para ello se va incrementando paralelamente a la implementación de las reparaciones rápidas en los talleres.”
AKZO NOBEL CAR REFINISHES-SIKKENS

“La reparación rápida es sin duda, una tendencia del mercado actual. Las restricciones en velocidad y las medidas de seguridad actuales están llevando a un cambio en la tipología de daño que entra por el taller, aumentando la proporción de vehículos que presentan daños medios y leves, elevando a su vez el porcentaje de horas de trabajo en pintura frente a la chapa. Se ha de disponer de todo el Equipamiento específico necesario para realizar la reparación teniendo en cuenta que el vehículo no seguirá el flujo habitual de trabajo. A nivel de Proceso es igualmente importante la formación específica en servicio rápido del asesor que receptiona el vehículo y del operario que realizará la reparación, que debe dominar las técnicas de parcheado y difuminado, así como de los productos adecuados para este tipo de reparación. Los Software de gestión de tiempos juegan un pa-

pel vital en el análisis de la información del estado real del taller. Es igualmente básico el uso de herramientas informáticas de peritación que aseguren una correcta tasación de los daños a reparar así como una productividad óptima de todo el área de repintado. El programa de cálculo de presupuestos permite realizar una oferta con precio cerrado al cliente por la reparación en cuestión de segundos, lo que le permite agilizar el proceso de venta planificando, de forma rápida y eficaz, el trabajo y registrarlo de cara a la emisión de informes y estadísticas." BASF COATINGS-GLASURIT/R-M

"Para ofrecer un servicio de reparación rápida con garantías de éxito, más importante que las instalaciones resulta una buena planificación, organización y proceso correctos, por este motivo DuPont Refinish ofrece 2 cursos especializados en Reparación Express en su centro de formación DRTC (DuPont Refinish Training Centre) en Peñíscola (Castellón) El futuro del taller dependerá del grado de aprovechamiento de su potencial productivo y de su nivel de profesionalidad para afrontar los retos que va planteando el mercado." DUPONT REFINISH

"El mercado del sector de pintura para el repintado de carrocería está en la actualidad experimentando un fuerte crecimiento para las denominadas 'Segundas Líneas', denominadas así por carecer de homologaciones con los fabricantes de primeros equipos, debido a la importante diferencia en la relación precio/calidad frente a las tradicionales 'Primeras Líneas', que gozan de las citadas ho-

zan previsiones de trabajos por días, meses o años, para los asesores de servicio y los pintores.

www.es.glasurit.com

Basf Coatings- R-M

La marca proporciona a sus clientes los conocimientos y herramientas de un concepto denominado **Express** que, por el momento, se mantiene como un elemento de diferenciación del taller.

La oferta de reparación rápida, denominada "Smart Repair" en R-M dentro de los servicios al cliente de vehículos, está creciendo rápidamente (mecánica, parabrisas, tubos de escape, etc.), y la aceptación entre los clientes también es muy alta.

En el pintado de carrocerías, el segmento de los desperfectos que no son declarados a las aseguradoras ofrece un potencial enorme para ampliar el negocio; en este terreno entran arañazos superficiales, arañazos hasta la chapa, con o sin deformación, desprendimientos de pintura, pequeños abollamientos, etc.

El taller, para poder reparar estos desperfectos rápidos debe disponer de zona de aplicación de productos, secado por infrarrojos, equipo de pulido-abrillantado y una herramienta de color.

www.rmpaint.com



DuPont Ibérica

DuPont Refinish denomina a este tipo de reparaciones Reparación Express, con productos especiales que cumplen con la normativa COV. **Imprimaciones de Alta Productividad 1052R** (gris claro) y **1056R** (gris oscuro) de la gama ValueShade: ofrecen excelentes propiedades de relleno y secado extra rápido, con lo que además de ahorrar tiempo, con el infrarrojos obtienen un ahorro importante en electricidad, ya que con tan solo 10 minutos a media está listo para lijar. Base bicapa al agua Cromax: los tiempos de aplicación y secado son más cortos, gracias a la eliminación de los tiempos muertos y su aplicación en húmedo sobre húmedo; también presenta una buena cubrición con sólo mano y media. Además, una vez optimizado el sistema tintométrico, en combinación con las herramientas de color de la marca, la igualación del color es perfecta. Barniz COV Ultraproductivo **3750S**: se basa en la tecnología HyperCure patentada por la compañía y es parte de la gama de pinturas de alta productividad que, ade-



más de su rápida y fácil aplicación, ofrece al pintor las ventajas del secado ultra rápido sin renunciar a un acabado final y brillo estuendos, lo que ayuda al pintor a ser mucho más productivo. Combinado con el bicapa base agua Cromax®, incluso sin la ayuda de maquinaria especial, en un total de tan solo 20 minutos de aplicación y secado, se obtiene una terminación impecable en reparaciones de 1 ó 2 piezas.

www.dupontrefinish.es

General Paint Europe

la marca, en España de la mano de su filial de Madrid, oferta el sistema Gen 20, una gama al agua, además de los anexos Genrock: para reparación de carrocerías: barnices, aparejos, desengrasantes, masillas, etc.

Entre sus últimos lanzamientos, figura el *difuminador S135*; aplicándolo antes de dar la pintura, permite obtener óptimos resultados con la técnica del difuminado, utilizada para la igualación del color.

www.generalpaint.biz

Gespaint

La gama de productos destinados a la reparación rápida en la firma fabricante de Santa Cristina d'Aro es doble: por un lado, ofertan una gama de aerosoles, compuesta por una imprimación para plásticos (OPAPLASTIC 1K), un aparejo (OPAFILLER 1K), nuestra base bicapa (OPABASE) y finalmente el barniz acrílico (OPACLEAR).

Este sistema es muy rentable y apropiado en el caso de reparaciones muy pequeñas; por ejemplo la tapa de un espejo retrovisor, un aletín, etc. consiguiendo un magnífico resultado en cuanto al acabado y rentabilidad de la reparación.

Pero también, en el supuesto de que la reparación fuera un poco mayor, ofertan la gama de productos Standard para reparación rápida, la masilla ultraligera (OPAMASTIC LIGHT), después aplicaremos el aparejo OPAFILLER 4:1, seguidamente aplicaremos nuestra base OPABASE ACQUA, base bicapa al agua de excelente aplicación y secado. Finalmente aplicaremos nuestro barniz acrílico (OPACLEAR).

www.gespaint.com



Grupo PPG-PPG/MaxMeyer/Nexa

Para las marcas del grupo, este concepto atañe a pequeños daños o desperfectos que se pueden reparar en el día. Eso implica un tiempo de reparación inferior a unas 3 horas, un solo operario trabajando en la reparación, etc. y un precio asequible para el propietario del vehículo (alrededor de los 150€ como máximo).

En el grupo PPG disponen de soluciones técnicas, mediante el uso de productos específicos para este tipo de reparaciones: Cada marca del Grupo PPG dispone de procesos específicos y adaptados a este perfil de reparación que cuentan con productos de alta productividad:

	ENDURECEDORES	APAREJOS	BARNICES	BASES BICAPA
PPG Refinish	D8216	D8080	D8135	ENVIROBASE HP
NEXA AUTOCOLOR	SISTEMA EXPRESS (p.ej P210-870)	P110-5000	SISTEMA EXPRESS (p.ej P190-6659)	AQUABASE PLUS
MAXMEYER	8000/2870	HP MULTIGREY	HP CLEAR 0950	AQUAMAX EXTRA

Nexa Autocolor

Una dimensión más avanzada en color

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

Para más información: autocolorspain@ppg.com
o visite www.nexaautocolor.com

mologaciones a costa de unos precios prohibitivos para cualquier periodo, y más para tiempos de crisis como los actuales.”
GENERAL PAINT

“En la actualidad, muchos talleres ya tienen implantada la reparación rápida de manera interna. El problema al que se enfrenta el sector es cómo se enfocan estas reparaciones al mercado sin que las compañías recorren los peritajes, especialmente en tiempo.”
GESPAINT

“Actualmente la reparación rápida no es un reclamo fundamental, puede considerarse como un potencial real del mercado que pueden explotar todos los talleres/concesiones siempre y cuando desarrollen el servicio correctamente. Desde nuestro punto de vista, por un lado se han moderado las expectativas que se generaron respecto al potencial de facturación de este servicio, y por otro, los talleres han ido perfeccionando los sistemas de venta de este servicio así como la capacidad productiva interna para poder atender a los compromisos de entrega rápida que conlleva el servicio de reparación rápida.

La progresiva profesionalización del sector, la mejora en la formación de los recepcionistas y de los técnicos del taller, las inversiones en equipos y el continuo desarrollo de nuevos productos nos llevan a escenarios futuros en los que será más fácil desarrollar rentablemente un programa de reparación rápida de carrocería. Consideramos que el papel de la informática en el taller es clave para desarrollar una gestión eficiente y eficaz del taller de chapa y pintura.” **GRUPO PPG-PPG/NEXA/MAXMEYER**

A la vez, el grupo PPG aporta herramientas de apoyo basadas en el marketing, formación adecuada, diseño de taller, gestión de zona reparación rápida, etc.

www.ppg.com
www.maxmeyer.com
www.nexaautocolor.com



HELLA-Sonne/DeBeer/Octoral

La firma dispone de tres marcas para el mercado de pintura: De Beer, Octoral y Sonne. Todos los productos cumplen con la directiva de la Unión Europea sobre las emisiones de compuestos orgánicos volátiles (VOC).

DE BEER

BeroThane HS Serie 3000 permite pintar objetos grandes o trabajar a altas temperaturas mediante un aditivo que alarga la vida de la mezcla. Asimismo, su sencilla aplicación y poder cubriente garantizan una gran resistencia y durabilidad en el tiempo. WaterBase Serie 900 es un producto a base de agua que, en combinación con un barniz incoloro HS y una gama completa de colores de mezcla, permite la preparación de tonos metálicos, perla y lisos. A través de una herramienta de consulta de colores (ICRIS), que se conecta a una balanza electrónica, se pueden localizar y mezclar de manera rápida las tonalidades deseadas.

OCTORAL

Octocoat HS es un sistema acrílico con una gran cobertura en toda la gama de colores. OP 2000 Octoplast Fibra es una masilla



de fibra de vidrio con resinas no saturadas pensada para trabajar partes de la carrocería de plástico. Octoplast Aluminio es una masilla de dos componentes con base de polvo de aluminio y resinas de poliéster. Es muy elástico y tiene una gran poder de relleno y adherencia, especialmente indicado para reparaciones de parachoques y spoiler. Sistema de base acuosa Octobase Eco consta de 43 colores de mezcla que incluyen 6 metalizados y 12 micas/perlas. Los colores están "preparados para su uso", por lo que proporcionan una máxima precisión y estabilidad de la fluidez. De los Barnices Octoral, destaca el **C404HS**, que por su composición acrílica con base en resinas hidroxí-acrílicas de viscosidad baja y su transparencia, no amarillea. Por otro lado está el barniz, cuyas propiedades especiales le hacen perfecto para la reparación de pequeños anti-arañazos **C250HS**.

SONNE

Hidrosonne es un nuevo sistema de base acuosa que ofrece acabados perfectos y facilita mucho su manejo al profesional de taller. Consta de 52 colores de mezcla que incluyen 6 metalizados y 12 micas/perlas. Respecto a los barnices de Sonne destaca el **HS420 Premium**, que gracias a su contenido en sólido superior al 58% permite conseguir 55 micras por capa y brillos intensos. Acrilsonne es un sistema que puede ser utilizado para cualquier trabajo de pintura y que consiste en una mezcla de poliuretano. Este producto está especialmente indicado para la reparación de daños en vehículos de parques empresariales y carrocerías. El Aparejo HS es un producto de dos componentes en dos colores: negro y gris; permite mezclarlo con una amplia gama de endurecedores ofreciendo gran facilidad de lijado. La Masilla multifuncional ligera es de poliéster multifuncional y muy ligera que sirve para todo tipo de carrocerías. Se distingue de las convencionales por su gran adherencia sobre chapas galvanizadas y aluminio. Además de su facilidad de lijado, su secado es muy rápido. La Masilla estándar soft es un producto a base de poliéster y especial tixotropía, que puede ser utilizado tanto para rellenos como para acabados. Permite trabajos de lijado fáciles y su secado también es rápido.

www.hella.es
www.octoral.com
www.debeerlakfabrieken.com

Lechler Coatings Ibérica

La firma dispone de productos específicos para realizar la reparación rápida. El Energy spray line es una línea de productos de aerosol dentro del ámbito de la reparación rápida. Permite a los profesionales de la reparación reducir las fases durante el proceso de pintado por medio de una gama de productos de elevado nivel profesional, que proporciona un enorme de ahorro de tiempo en el trabajo y una reducción en el uso de las instalaciones. La gama incluye Barnices, aparejos, disolventes, abrillantadores, etc. El Macrofan HS rapid filler 4806 y 4810 es un aparejo de rápido secado y gran poder aislante disponible en Gris Claro y Gris Oscuro. Hydrofan es la Base Bicapa al Agua que por sus especiales características de uso y rápido secado es muy fácil de utilizar en reparaciones rápidas. El último lanzamiento para la reparación rápida es el **MC 411 Macrofan prof UHS clearcoat 2:1**, un barniz que por su rapidez de secado, su aspecto final y su amplia polivalencia de uso, se ha convertido en un producto puntero en la reparación rápida. Una amplia disposición de catalizadores permite su utili-





www.rmpaint.com

R-M tiene mucho más que ofrecerle. Si desea un futuro lleno de éxito y rentabilidad, descubra los secretos de R-M. ¿O que R-M llevó a cabo los test de Florida, comprobando la resistencia a la pintura a la intemperie, formó parte de la introducción de la pintura metalizada, del Colormaster y de muchas otras innovaciones pioneras que han cambiado la vida de los trabajadores de la industria del repintado del automóvil?

**?Sabía que R-M introdujo en el mercado el primer sistema de mezclas?
R-M, por supuesto.**

¿Cuál es el sec**R**eto mejor guardado
de la industria de repintado del auto**M**óvil?

“El mercado Español de la reparación del automóvil es, seguramente, uno de los primeros en recibir la influencia de las variaciones de los ciclos económicos. Y como no podía ser menos, en un momento como éste, la constricción de la economía en general le ha afectado seriamente. También es cierto que esta crisis está afectando muy desigualmente a los talleres a nivel estatal, ya que en función de zonas y tipos de taller, se aprecian diferencias importantes de carga de trabajo. Algunos talleres simplemente carecen de listas de espera, pero no obstante siguen manteniendo los niveles de trabajo a un nivel aceptable. Por el contrario, otros simplemente han visto reducida su actividad de forma importante, cuando no crítica. Es normal, que a consecuencia de ello los diferentes agentes presentes en el sector de la reparación, simplemente intenten buscar nuevas vías de expansión de su negocio. Los talleres, los fabricantes, las aseguradoras... todos intentarán sin duda al menos rentabilizar todas aquellas ventajas de posicionamiento e intermediación que tengan en el mercado, para complementar al máximo su actividad más tradicional. En un contexto tan severo como el actual, con un sector muy castigado por la crisis económica, realmente resulta difícil calibrar hasta qué punto el nuevo carné por puntos, la seguridad de los vehículos, etc., puede haber intervenido en la reducción de reparaciones. Es muy fácil opinar al respecto, pero poder determinar con exactitud, seguramente será, por lo menos, muy complicado.” LECHLER COATINGS IBÉRICA

zación múltiple en las diferentes reparaciones que diariamente realiza el taller, suponiendo no sólo un factor de rapidez, sino también de ahorro de material.

www.lechler.it

Madrid Paints-Mipa

Entre los productos de reparación rápida cabe destacar el aparejo Express FX1 y el barniz de secado rápido CX1 Express, que es la última introducción en la oferta. Se trata de un barniz de alto brillo que seca en 15 min a 60°C; y se han realizado pruebas satisfactorias que, en tan sólo 7 min al lanzar un cubo de agua a la pieza, no se detectó ningún arañazo. Su excelente secado hace que sea de gran ayuda en talleres que han de exponer un coche recién pintado a la lluvia. Por otro lado, Mipa dispone de una gama muy completa de aditivos aceleradores de secado, tales como el acelerante de pintura base agua WBS Beschleuniger, el catalizador extra-rápido H5, el disolvente extra-rápido 2K Verdünnung extra kurz o el acelerante para acrílicos 2K Beschleuniger.

www.madrid-paints.es



Productos Disanfe- Ivat

Situados en Montornès del Vallés (Barcelona) son los distribuidores exclusivos para España de los fabricantes italianos Ivat Coatings y de Flexcar. Su oferta se basa en el Sistema Jackal como último lanzamiento, la Línea Quosh en base agua.

www.productosdisanfe.com
www.ivatcoatings.com



Spies Hecker

Disponen de tres líneas de productos *Fast Performance* que reducen de manera importante los tiempos de proceso y materiales. Se trata del sistema Speed Repair Universal con el que el lijado, la aplicación de masilla, el aparejado así como el pintado se pueden hacer de principio a fin fuera de la cabina, sin necesidad de maniobrar con el vehículo y permitiendo que la cabina esté disponible para otros trabajos. Como ventajas, aporta el trabajar más eficientemente, fidelizar a los clientes con presupuestos ajustados y la oportunidad de una nueva línea extra de negocio. En esta línea se incluye la nueva *Serie Permasolid HS 2K 275*.

Como innovación, lanzaron el año pasado la nueva gama de productos de curado con luz Ultra Violeta que permite reparar pequeños daños. Sus ventajas son el ahorro de tiempos, la alta productividad y el menor coste energético. En esta línea se encuentran los productos *Permasolid® Masilla UV Starlight 9100*, *Permasolid® Imprimación-Aparejo UV Starlight 9000*, y *Permasolid® Barniz UV Starlight 9200*.

Y además, disponen del Sistema en Aerosol que permite una respuesta completa y profesional a las pequeñas reparaciones. La gama está compuesta por los productos *Permahyd® Base Bicapa Serie 280/285* y *Permasolid® Acabado 2K HS Serie 275, 670 y 675*. Usando el sistema *FilClean*, lo único que hay que hacer es verter la pintura en el bote de pintura. El bote ya contiene disolvente y gas.

www.spieshecker.es



Standex

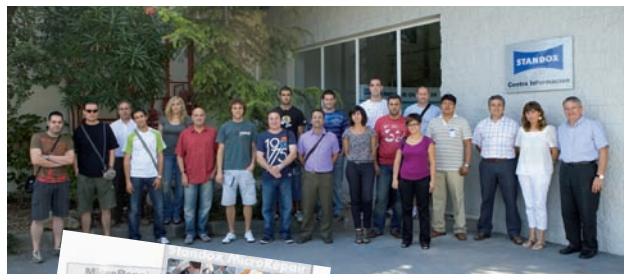
La marca dispone de un sistema denominado StandoRapid para acortar el tiempo de reparación, aumentando la rentabilidad. El objetivo es rentabilizar al máximo el área de pintura del taller mediante 4 bases fundamentales: **Producto**, ofreciendo productos basados única y exclusivamente en la reparación rápida desarrollados para aportar la máxima rentabilidad y a la vez la máxima calidad. **Formación**, todos los clientes se mantienen dentro de una dinámica constante y de progreso centrándose en el Recepcionista, siendo éste uno de los grandes puntales para que una reparación sea efectivamente considerada como "rápida". **Equipos**, aporta todo el "know how" para optimizar el conjunto de instalaciones, herramientas y productos para la Reparación Rápida, y **Flujo de trabajo** integrando el proceso de reparación rápida dentro de la dinámica del taller.

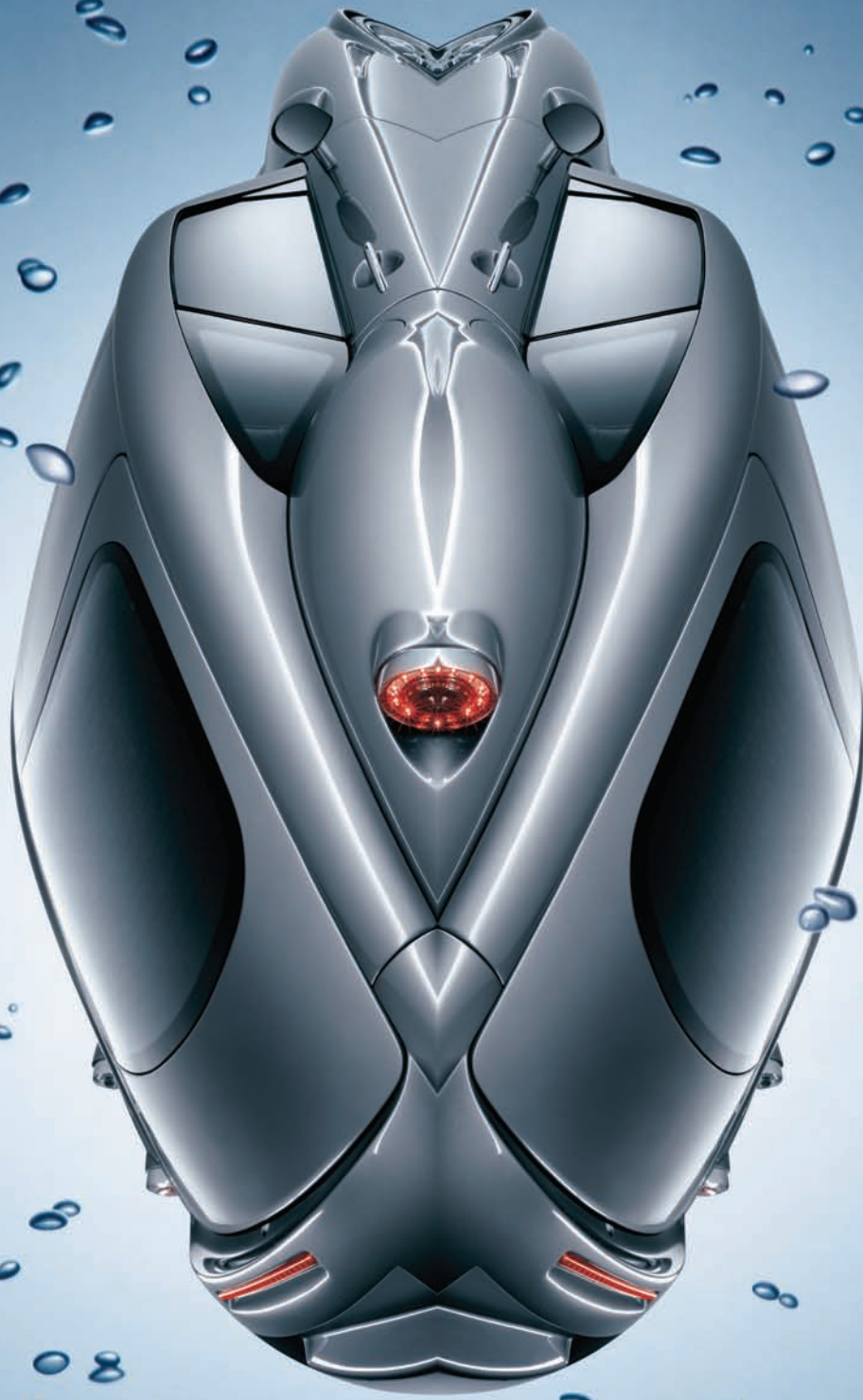
Los talleres que tienen el sistema de reparación rápida StandoRapid, deben utilizar el proceso técnico que se llama MicroRepair. Se basa en la utilización de productos combinados con herramientas de trabajo específicas que acortan el tiempo de reparación: 1 Infrarrojos, 1 máquina de lijar pequeña y 1 pistola aerográfica pequeña.

El sistema Standoflash de Standox consiste en productos que se basan en el secado mediante UV. Todos sus componentes se secan de forma casi inmediata con la luz ultravioleta, reduciendo en un 70% los tiempos habituales de reparación de pequeñas defensas. Permite lograr unos resultados en tan sólo 25 minutos. Este sistema está homologado por Daimler.

La marca también ha puesto en marcha Standox Efficient, un proceso que permite definir el sistema de pintura más competitivo para el taller, a través de **formación** en aspectos como procesos eficientes con Standohyd, pintado de plásticos, técnicas de reparación rápida (con un nuevo curso que se impartió por primera vez a clientes de Catalunya y Murcia en el Centro de Peñíscola impartido por Jörg Brockhorst, responsable de formación y director de product), Ricardo Ganos, formador técnico, y Victoria Ortega, consultora financiera, que impartió la formación comercial de qué es y cómo vender una reparación rápida) y también con el **Standex Poster Creador**, un software para crear el sistema de pintado más eficiente, disponiendo de aplicación para la reparación rápida.

www.standex.es





La solución más rentable. Standohyd.

Este es nuestro avanzado sistema de pintura al agua, con ventajas reales para el taller: una excelente cubrición, una extraordinaria igualación del color y ahorro de material. Con Standohyd, puede reducir costes y contribuye a proteger el medio ambiente. Confíe en Standox para conseguir los mejores resultados – cuando necesite una solución eficiente.

Para más información, visite www.standox.es



El arte del pintado.

Abre la ventana virtual y entra en el

CAMPUS CZ

Nuevo curso de Formación e-learning

en www.centro-zaragoza.com

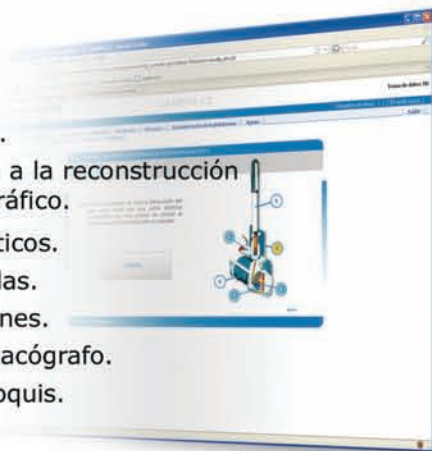
CURSO: TOMA DE DATOS EN LA RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO

OBJETIVO DEL CURSO

Proporcionar al analista la mayor información posible de las circunstancias que rodean a un accidente.

TEMARIO

1. Tipos de Datos.
2. Huellas y Vestigios.
3. Fotografía aplicada a la reconstrucción de accidentes de tráfico.
4. Estudio de neumáticos.
5. Análisis de bombillas.
6. Análisis de cinturones.
7. Análisis del disco tacógrafo.
8. Elaboración del croquis.



Fechas y horas:

Abierto plazo de inscripción para el 2º semestre de 2009. 30h

Inscripción:

www.centro-zaragoza.com

Para más información:

Tif.: 976 549 690

E-mail: campuscz@centro-zaragoza.com

CONTENIDOS

El contenido del curso se presenta estructurado en **8 Unidades Didácticas** y ha sido desarrollado en un lenguaje claro y directo.

Se utiliza como recurso didáctico una combinación de texto, fotos, gráficos, audio y vídeos, que hace más atractivo si cabe el contenido y facilita su aprendizaje.

Se incorporan glosarios, enlaces y archivos para descargar, que complementan la información desarrollada en cada Unidad Didáctica.

Al final de cada Unidad Didáctica te proponemos la realización de un test de autoevaluación, para que vayas comprobando tu progreso.

CERTIFICADOS

Los alumnos de los cursos del CAMPUS CZ recibirán un **Certificado acreditativo** de la realización del curso por correo ordinario.



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

ANALIZAMOS LA OFERTA Y LA SITUACIÓN ACTUAL DE ESTE MERCADO DE REPOSICIÓN

BOMBAS DE AGUA perspectivas de mejora

Aunque el mercado posventa de bombas de agua aún se muestra estable, algunos proveedores de este componente prevén una próxima tendencia al alza debido a dos motivos fundamentales: el envejecimiento del parque que va comportar el parón de ventas de vehículos nuevos y la práctica, cada vez más generalizada de cambiar la bomba en el proceso de sustitución de la correa de distribución.



Las mejoras técnicas introducidas en las bombas de agua han alargado la vida útil de este componente.

La **bomba de agua** es un producto eminentemente mecánico y de poca rotación por lo que, por su naturaleza, debería ser un componente estancado en cuanto a ventas. Recordemos que este tipo de componente ha ido mejorando técnicamente lo que, unido a la rejuvenecimiento del parque, implica que las operaciones de sustitución son cada vez menos habituales. Sin embargo, la bomba de agua ha resistido los envites y, tras años de estancamiento, las **ventas se han estabilizado** e incluso podrían mostrarse al alza próximamente. Dos factores benefician a este mercado y son los artífices de una mejora del mismo: la crisis económica y la integración de la bomba de agua en el

sistema de distribución del vehículo. Sobre la crisis, el parón de las ventas y la delicada situación económica de muchos conductores está comportando que en lugar de adquirir un vehículo nuevo, conserven el viejo y acudan al taller para realizar las operaciones de mantenimiento y reparación. En otras palabras, prefieren "ir tirando" con el vehículo viejo que comprar uno nuevo. El previsible **envejecimiento del parque** beneficia al taller de reparación que ve como aumenta su volumen de negocio y, por tanto, a los proveedores de bombas de agua que se

benefician de los mayores pedidos que realizan los talleres.

Técnicamente, las bombas de agua se están beneficiando de una práctica cada vez más habitual en los talleres: **al cambiar la correa de distribución se sustituye también la bomba de agua**. En aras de una mayor seguridad y fiabilidad los profesionales de la reparación están apostando cada vez más por cambiar todos los componentes de desgaste del sistema de distribución y no solo la correa tal como se ha hecho durante años.



Bombas de agua Airtex. Su catálogo 2009 reúne más de 700 referencias que alcanzan el 95% de cobertura del parque circulante europeo.



Beycounion es el distribuidor en exclusiva para España de las marcas Comline y Ruville. Ofrece más de 200 referencias en bombas de agua como las de la imagen.



Bombas de agua Hepu. Grovisa distribuye esta marca alemana que propone una amplia gama de más de 500 referencias.

BOMBAS DE AGUA

Visiones del mercado

Por tanto, la situación actual del **mercado de reparación de bombas de agua** la resume de forma concisa un destacado fabricante: "Las cifras de consumo de bombas de aguas parecen hacer dejad de caer tras varios años de continuo descenso. Nuestra cuota estimada de participación en el mercado, también ha crecido en los últimos meses. En la actualidad, con la que está cayendo, son todo ventajas. El aftermarket nunca disfrutó de las grandes épocas de bonanza económica como otros sectores, sin embargo, ahora la situación se mantiene e incluso el entorno es positivo para aquellas empresas que se hayan adaptado a las nuevas circunstancias financieras".

Un grupo de distribución de referencia subraya las perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo: "El mercado de las bombas de agua está en ligera recesión debido a la mejora de los componentes que incide en una mayor vida de los mismos y a la renovación ocurrida en los últimos años del parque móvil. Las perspectivas a corto plazo son de mantenerse a los niveles actuales de unidades vendidas, con una perspectiva de incremento ligero a medio-largo plazo debido al posible envejecimiento del parque móvil. Quizás puede incidir positivamente el hecho de la presencia ya casi generalizada de la bomba de agua dentro de la distribución y el hecho de que esta se cambie al revisar/cambiar el kit de distribución".

Otro fabricante comenta esta última cuestión, la del cambio de la bomba de agua durante el reemplazo de la correa de distribución: "Las ventas se han mostrado estables. El mercado de la bomba de agua esta pasando de la reparación al mantenimiento debido a la generalización de su sustitución preventiva a realizar la operación de cambio de la correa de distribución".

Oferta disponible

En el mercado posventa de las bombas de agua las marcas de referencia siguen siendo las tradicionales: **Airtex**, **Dolz**, **QH** y **SKF** principalmente. No obstante, la oferta es más amplia. Veamos que ofrecen algunos de proveedores de este mercado.

Empezamos el repaso con uno de los fabricantes más importantes, **Airtex Products**. Afincada en Zaragoza esta firma forma parte de **United Components**, uno de los mayores grupos multinacionales dedicados a la fabricación de bombas de agua y de gasolina del mundo. En el capítulo de bombas de agua de recambio, propone al mercado posventa español el catálogo 2009 que reúne más de 700 referencias para turismo y vehículo industrial ligero. La cobertura de la gama **Airtex** supera el 95%. Las últimas incorporaciones al catálogo son referencias para vehículo japonés y asiático y las más destacadas son las últimas referencias para el Grupo PSA Peugeot Citroën que están construi-

das con cierres de la más alta calidad y con rodamientos de equipo original. Lo más avanzado a nivel técnico de las bombas de agua **Airtex** son los nuevos diseños de rodamientos y unos nuevos materiales para cierres y turbinas.

La firma distribuidora barcelonesa **Beycounion** también opera en este mercado ya que es el distribuidor e importador en exclusiva de las marcas **Comline** y **Ruvile**. A través de ellas, ofrece más de 200 referencias en bombas de agua para turismo que satisfacen las demandas del 85% del parque europeo. **Beycounion** destaca de ambas marcas la competitividad que tienen en el mercado al poner a disposición de la posventa unas bombas de agua con una óptima relación calidad-precio y con una elevada cobertura.

Especialista en componentes del propulsor, en la cartera de productos de **Comercial del Motor** no podían faltar las bombas de agua. La firma madrileña distribuye actualmente las marcas **Airtex** y **QH**. **Comercial del Motor** pone a disposición de los talleres de reparación más de 50.000 referencias en componentes de motor y cuenta con delegaciones en Barcelona, Bilbao, La Coruña, Las Palmas, Murcia, Oviedo, Sevilla, Tenerife, Valencia y Zaragoza.

Con cuartel general en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), almacenes en Barcelona, Madrid y Bilbao y delegación en Murcia, **Grovisa** es el distribuidor para España de las bombas de agua **Hepu**. Este fabricante alemán propone un catálogo que supera las 500 referencias de las cuales once se han incorporado en los últimos meses. Todas las referencias se caracterizan por una calidad "Made in Germany", superior a la de las exigencias de primer equipo, que se traduce en una elevada protección contra la corrosión y alta resistencia a la cavitación. Fabricadas con componentes de alta calidad y con una tecnología de sellado de última generación, las bombas de agua **Hepu** destacan por su excepcional caudal de líquido refrigerante, tanto en condiciones de conducción lenta, a altas velocidades o con el vehículo parado. Además, según este fabricante, sus bombas alcanzan la eficiencia óptima con la máxima resistencia a la presión lo que permite proteger a los motores del sobrecalentamiento a la vez que se reduce el consumo de combustible y las emisiones contaminantes.

Grupo Serca Automoción (Esplugues de Llobregat, Barcelona) también participa en el mercado de bombas de agua. Su propuesta es el catálogo **Serca**

2008/2009 compuesto por 843 referencias destinadas a turismos y derivados de turismo que alcanzan una elevada cobertura de dicho parque, el 95%. 57 del total de referencias son de nueva factura y sus aplicaciones son los vehículos más vendidos. La referencia más destacada, sin embargo, es la **Serca 260.0623** para motores 1.9D y 2.0 HDi del Grupo PSA (Berlingo, Jumper, Xantia, Xsara, etc.). Es una referencia muy importante porque es el recambio de vehículos que han obtenido altos niveles de venta y obtiene grandes niveles de venta también porque realizan elevados kilometrajes. Por tanto, a nivel comercial, esta referencia tiene un papel protagonista.

Uno de los **Alma Mater** de este mercado es **Industrias Dolz**, fabricante español de Castellón pero con gran proyección internacional al contar con filiales en China (**Dolz China**) y en Argentina (**Dolz Argentina**). No es casualidad que la firma levantina sea un referente en bombas de agua, su catálogo 2007 suma 1.200 referencias que cubren las demandas de más del 90% del parque de turismos y vehículos industriales. Además, la cobertura del parque está permanentemente cubierta porque **Industrias Dolz** desarrolla más de 50 bombas y referencias anuales para adaptar su oferta a los nuevos vehículos que van apareciendo en el mercado. Además de la amplitud de gama, las bombas de agua **Dolz** se caracterizan por su calidad. Y es que este fabricante ha implantado una política de fabricación de cero defectos que garantiza que cada bomba de agua está perfectamente diseñada, mejorada y fabricada.

De Castellón a Madrid, porque desde la capital **Ital Recambios** importa y distribuye las marcas **KWP** y **Nipparts**, esta última dedicada al recambio para vehículo japonés. En total, pone a disposición del mercado posventa del automóvil más de 1.100 referencias en bombas de agua que dan cobertura al 95% del parque de turismos y vehículo industrial. La gama **KWP** supera las 700 referencias en stock y sus aplicaciones prestan servicio a automóviles fabricados desde los años 60. Todos los componentes de las bombas **KWP** están fabricados con calidad equivalente al original. Como ya hemos apuntado, las bombas de agua **Nipparts** tiene como destino el parque asiático alcanzando una elevada cobertura de este parque.

Quinton Hazell España pertenece a **Affinia Group**, multinacional con presencia en 19 países al que también pertenecen marcas como la de filtración **Wix** o la de frenado **Raybestos**. También referente en este mercado, bajo marca **QH** ofrece una gama de bombas de agua que destaca por su calidad y por la elevada cobertura del parque alcanzada. El último catálogo **QH** tiene fecha de edición 2008.



Industrias Dolz es un referente de este mercado. Anualmente realiza más de cincuenta desarrollos con lo que su oferta está permanentemente al día.



La gama de bombas de agua **KWP**, compuesta por más de 700 referencias, llega de manos de **Ital Recambios**.



Bomba de agua **Valeo**. La marca francesa propone el catálogo 2008-2009 que recopila 567 referencias y satisface las demandas del 95% del parque.

KITS DE DISTRIBUCIÓN CON BOMBA DE AGUA

El mercado posventa de las bombas de agua se puede revitalizar gracias a los proveedores de kits de distribución, producto con el que el taller de reparación no solo sustituye la correa de distribución sino todos los componentes de desgaste. Estos kits cada vez tienen más aceptación entre los profesionales de la reparación e incluyen cada vez más la bomba de agua. El Departamento Técnico de **Dayco Europe Aftermarket** explica porque han iniciado la comercialización de un kit de distribución con bomba de agua incorporada: "La sustitución de todos los componentes claves del sistema de distribución, incluso la bomba agua, garantiza la duración, la calidad de la intervención, el rendimiento de todo el sistema de transmisión y consecuentemente del motor."

La bomba de agua también posee unos cojinetes que como los de los tensores están sometidos a desgaste. Por lo tanto la sustitución de la bomba agua conjuntamente a los otros componentes de la distribución, evita el riesgo de tener que repetir una intervención a corto plazo en el motor con vehículo parado y ulteriores gastos para el cliente.

Cuando se hace necesario sustituir la bomba del agua en un motor con un kilometraje elevado y los componentes de la distribución no se han sustituido jamás, es el momento de efectuar la instalación de una nueva correa de distribución y de sus correspondientes componentes rígidos.

Para dar solución a esta necesidad, Dayco propone un producto, consistente en: Kit distribución + bomba de agua"

La gigante sueca **SKF** cuenta con filial en nuestro país, es **SKF Española** y su sede central está en Madrid. La gama **SKF** de bombas de agua es una de las más importantes del mercado, de hecho la línea **AquaMax** es toda una referencia, sobre todo en calidad de producto. Éstas, cuentan con un revestimiento especial que reduce los problemas derivados de utilizar refrigerantes de baja calidad evitando que se adhieran partículas de líquido refrigerante en la turbina consiguiendo, por tanto, una alta resistencia a la corrosión. Por otra parte, el diseño de las **AquaMax** aseguran un óptimo ajuste así como una fácil instalación mientras que la calidad de los rodamientos empleados y el revestimiento endurecido de los ejes proporcionan una elevada capacidad de carga, tanto axial como radial. Los conjuntos de retenes mecánicos eliminan la posibilidad de que se produzcan fugas prematuras, causa del 90% de los cambios de la bomba de agua. La

gama **AquaMax** da cobertura a los principales modelos de automóviles del mercado. Uno de los principales distribuidores de la gama de bombas de agua SKF es **Radsa**.

Desde la localidad madrileña de Getafe y para todo el mercado español, **Valeo Service España** distribuye la gama de bombas de agua **Valeo**. Recopilada en un catálogo editado en noviembre de 2008, sus 567 referencias satisfacen las demandas del 95% del parque de turismos y vehículo industrial. La marca francesa ofrece bombas de agua de arrastre mecánico las cuales se dotan de cierres y rodamientos que garantizan la máxima fiabilidad. A su vez, a través del concepto de refrigeración inteligente **Themis** Valeo está desarrollando bombas de agua eléctricas comandadas electrónicamente y que, según la firma francesa, se generalizarán en un futuro no muy lejano.

directorio web

www.adparts.com
www.airtex.es
www.blueprint-adl.com
www.comercialdelmotor.com
www.davasa.es
www.dieseltechnic.com
www.dobata.es
www.europart.es
www.exclusivasbcn.com
www.grovisa.com
www.grupobellocc.com
www.idolz.com
www.impormovil.es
www.italrecambios.es
www.medinabi.com
www.meyle.es
www.qhspain.com
www.radsa.es
www.rsturia.com
www.serca.es
www.skf.es
www.valeoservice.com

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

TIENE
**TITAN
POWER**

LOS MOTEROS DE LA POSVENTA SE REÚNEN DE NUEVO BAJO EL SOFOCANTE CALOR DE JULIO. SUERTE QUE EN MOTO TE DA EL AIRE...

7 NOVIAS PARA 14



UN DÍA ENTRE CABALLOS METÁLICOS...



Los invitados van llegando y se hacen cargo de sus 'burras'... No sin algunas disputas. Todos quieren bailar con la más 'roja', pero algunos verán lo que cuesta hacerse con ella...



MANOS

Un encuentro singular y plural, intenso, estimulante y divertido. Y esperado. Al menos por aquellos ‘carbonillas’, ‘enfermos’ de dos ruedas, cuya lista se va ampliando año tras año, y en cuya compañía devorar asfalto es, más que un hecho, un placer...

...Y como hay enfermedades a las que no hay como poner remedio y sólo queda paliarlas adecuadamente, nos pusimos manos al manillar con el tercer capítulo de este libro que venimos escribiendo entre los motores de la posventa desde 2007.

PORQUE NO HAY ENCUENTRO SIN MOTERO COMPAÑEROS DE RUTA

Lo primero que nos planteamos fue la pertinente lista de convocados, que este año ha experimentado variaciones respecto a las de años anteriores, fundamentalmente por compromisos ineludibles de sus candidatos.

Con unas reglas del juego más perfiladas, más que nada, porque la experiencia es un grado, que obligaban a los jugadores a firmar una exención de responsabilidad y a no rebasar a un *road captain*, las propuestas se enviaron a los candidatos.

Y reunimos un número mágico de *motos*, porque siete siempre ha sido un número cabalístico (aunque de Cábala, quizá sepa más *Madonna* que nosotros) y un ajustado equilibrio entre novatillos y veteranos. A los ya “socios fundadores” como **Carlos Echeverría**, **David Turégano** y (claro) **Ernest Viñals**, se unía **Josep Maria Freixes** el “abuelo revelación” de la pasada temporada (aunque ese título no es el que más ilusión le hace), junto a tres nuevos fichajes:

Eduardo Casero, quien se perdió la convocatoria del año pasado pero había explicitado más de una vez su ilusión por acudir, conseguía (vía Casablanca, eso sí) encajar el puzzle internacional que es su agenda para estar con nosotros; el intrépido **Carlos López**, quien a pesar de su juventud como motero, apunta alto y *enrosca* que da gusto; y **Joan Carles Rico**, ciclista y *endurero* empedernido experto donde los haya en organizar saraos, completaban el equipo.



Eh, que se enfría el desayuno... ¡Gaaas!



¡V's a todos! Todos frescos aún, con el gusanillo en las tripas.



El Escuadrón del Escape

El Consejo Superior de los Moteros de la Posventa va teniendo ya unos rangos en función de los años cumplidos en servicio en nuestro Encuentro...

Generales veteranos



Carlos Echeverría



David Turégano

Teniente Coronel revelación



Josep Mª Freixes

Cadetes prometedores



Carlos López



Joan Carles Rico



Eduardo Casero

CUANDO EL DÍA EMPIEZA...



En marcha y en formación...



Inicio de la primera etapa.



Primera escala para avituallamiento moderadamente hipercalórico en Creu Aragall. Es que lo de ser motero es muuuy sufrido...



Pelapatatas
Ernest Viñals



80 KILÓMETROS DE
PURO PLACER CURVILÍNEO...
Y DE MUCHO CALOR

MÁS CORTO, MÁS INTENSO

Otra de las novedades era, por supuesto, la ruta. Para ajustar los tiempos, pero sin merma de exprimir a fondo monturas y aptitudes de los *jinetes*, disfrutando de un buen paisaje y su gastronomía, este año confeccionamos un libro de ruta más corto que en ediciones anteriores, de algo más de 180 km. El mapa llevaba este año a los moteros de la posventa por el **Penedès, l'Anoia** y el **Baix Llobregat** con tres etapas definidas aunque con la flexibilidad de disponer de "rutas de escape" alternativas que permitieran que cada uno pudiera ir cómodo a su ritmo.

Con salida en Barcelona, **la primera de las etapas** emprendía la ruta por carreteras bellísimas, tanto en lo paisajístico como en lo *ratonero*. Empezamos encaramándonos a Collserola por la carretera de Vallvidrera a Molins de Rei. Después, pasamos por La Palma de Cervelló y Corbera de Llobregat hasta llegar a la **Creu d'Aragall**, donde se había previsto la primera de las escalas técnicas: un desayuno "motero" que permitiera cargar fuerzas para un día intenso. La cantidad de calorías las escogía cada uno... Y nunca fueron pocas.

Tras la Creu d'Aragall, **la segunda de las etapas** tendría como meta Sant Martí Sarroca. De nuevo, curvas a *go-gó*, ahora entre viñedos y cavas. Tras pasar por Gelida y Sant Llorenç d'Hortons, Carlos Echeverría decidió *ir por libre* y tomar una ruta alternativa más tranquila hasta Piera con la Gladius. Sant Sadurní d'Anoia, Capellades, Sant Quintí de Mediona, Sant Pere de Riudebitlles, El Pla del Penedès, Guardiola de Font-Rubí y la escalofriante carretera hasta Font-Rubí, las etapas iban cayendo en el saco de nuestros moteros, no sin algún que otro reagrupamiento para ir cambiando de máquina en lo que podría llamarse una *veraniega orgía motera*. Cada nueva curva iba desplegando el encanto de un paisaje aún verde, sin agostar todavía por el calor del verano.

A medida que avanzaba el sol y caía más y más *chicharra*, y por inexcusables cuestiones de repostaje (humano y mecánico) tuvimos que ir haciendo alguna que otra parada no prevista en el programa inicial, para hidratar lo hidratable bajo la sombra de los pinos y dar de comer a las *jacas*, algunas de ellas un tanto *glotonas* (sobre todo, exprimidas como iban...).

En Sant Martí Sarroca, justo antes de comer (hacia ya un par de horas que no ingeríamos nada...), hicimos la sesión fotográfica ante el conjunto monumental de los siglos X y XIII del **Castell de Sant Martí** y la iglesia románica de **Santa Maria**, catalogados como monumento histórico-artístico de interés nacional. El lugar, de serena belleza, se eleva en un montículo (*sa roca*) que opera como privilegiada atalaya desde la que contemplar el ondulado municipio, conocido por sus vinos y bañado por el río Foix.

Tras la sesión *de bonito*, almorzamos en **Can Recolons**, que nos ofrecía, además del aliciente gastronómico, la posibilidad de ver una interesante colección de morteros (que no *motos*) de todos los tipos, países, medidas y materiales de la mano de su propietario, Josep Esteve. Después, llegó el momento de la tradicional entrega de diplomas acreditativos de las cualidades mostradas por todos los participantes. Este año también las *no moteras* tuvieron su reconocimiento por un trabajo de seguimiento y apoyo siempre ímprobo y nunca suficientemente reconocido.

Con toda la sangre en el estómago y con más ganas *de siesta que de fiesta*, enfilamos finalmente **la tercera y última etapa** que nos debía llevar de nuevo a Barcelona. Ahora, la ruta apuntaba a Avinyonet del Penedès por la nacional N-340. Como este tramo fue bastante aburrido (demasiado recto, claro...), nos desviamos hacia Olesa de Bonesvalls y Begues por la carretera seguramente más compleja de la ruta, con bastante tráfico y zonas algo sucias por el paso de camiones de obras. Desde Begues hasta Gavà la ruta transcurre por un desfiladero espectacular de piedra rojiza con el mar de fondo, hasta enlazar con la C-32 para llegar directamente y con un ojo en los numerosos *radars cazarrecompensas* al punto inicial: el Palacio de Pedralbes, en la Avenida Diagonal.



Nuestros moteros posan ante las máquinas... y sobre las máquinas.



Las siete novias...



EN LA VARIEDAD ESTÁ EL GUSTO... DE IR EN MOTO.

LAS MONTURAS

Uno de los alicientes es chequear a fondo el comportamiento y la capacidad de *entretener* de las motos más nuevas del mercado. Así, tras algunas negociaciones y más de dos o tres llamadas, conseguimos que las unidades de motos de pruebas disponibles coincidieran con nuestras previsiones. Y con el apoyo de colaboradores y de protagonistas, a quienes hemos de dar las gracias públicamente, conseguimos encajar la nunca fácil logística de mover siete motos para que todas estuvieran en orden de marcha en el lugar previsto en el momento justo.

Este año, nuestras protagonistas metálicas fueron, como en la edición 2008, de variadas procedencias y caracteres, de modo que intentamos satisfacer todos los gustos de nuestros invitados. Para los más *tranquilotes*, la **Suzuki Gladius 650** que nos cedieron los hermanos Cirera de ItaloMotor y la **Yamaha XJ6** fueron delicias suaves, dóciles, polivalentes y fácilmente llevables, además de ser las únicas japonesas admitidas en el Encuentro.

En cuanto a las italianas, las reinas del temperamento, tuvimos tres, todas con mucho nervio: la **Aprilia Dorsoduro 750** que nos cedió Cano Motos, la **Benelli TNT 899 Sport** que Raúl Alba *rescató* para nosotros y la siempre espectacular **Ducati Streetfighter 1100 S** de Pablo Silván (literalmente...) que fue la *vedette* del Encuentro, aunque probablemente también la más difícil de gobernar con dignidad...

Del lado germánico, no pudo faltar **BMW** con su **F800 R**, un modelo tan deportivo como cómodo y polivalente. Y si a Austria la *metemos en el saco* de lo teutón, aquí habría que nombrar la **KTM SuperDuke 990**, otra temperamental que además acudió engalanada con una decoración deportiva exclusiva que le sentaba de cine.



... los siete 'hermanos posventeros', en su puesta a punto,...

'BRIEFING' DE BUTIFARRA...



...y las chicas del "coche escoba".

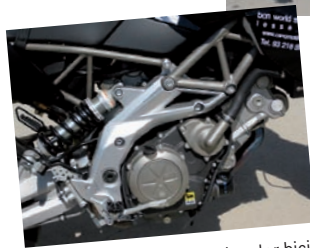


El 'captain' se encarga del 'briefing' de la segunda etapa, un tramo divertido y largo con mucha variación de carreteras.

APRILIA DORSODURO SMV 750

SUPERMOTARD PARA CASI TODO

Con el nuevo propulsor en V a 90° de 92 CV desarrollado en la casa de Noale que también monta la espectacular Shiver, la Dorsoduro es una supermotard 'amable' que casi puede usarse a diario... Decimos 'casi' porque a pesar de su razonable docilidad, sigue siendo una máquina perversamente divertida y salvaje con un aporte tecnológico y de calidad de componentes sin parangón, un diseño cautivador y por un precio muy tentador que ronda los 8.500 €.



Poderoso y temperamental motor bicilíndrico compartido con la Shiver con 92 CV.



El colín trasero parece sacado de otro mundo, es un alarde de diseño italiano, claro.



No esperemos milagros, el asiento es típicamente supermotard y no es precisamente cómodo.

canomotor.com

BCN World Shop, concesionario Aprilia perteneciente al Grupo Cano Motos, nos cedió muy atrevidamente esta unidad para el Encuentro.

www.canomotos.com

BENELLI TNT 899 SPORT TORNADO DE TRES PUNTAS

Una configuración de motor tan rara como efectiva es la que anima a esta Benelli, fenómeno único de moto italiana tricilíndrica que en los últimos años ha sabido jugar muy bien sus cartas de marca diferente. El diseño de la TNT, espectacular se mire por donde se mire, va un poco más allá en esta versión, la 899 Sport, vestida para atacar con sus 120 CV. Al manillar, esta moto transmite encontradas sensaciones de rudeza y plenitud, de aplomo y agilidad, de deportividad y versatilidad. Claro, ser una moto única es lo que tiene...



El motor de sonido bronco y nervioso, compromiso de potencia y elasticidad, caracteriza las Benelli tricilíndricas.



'Italianidad' por doquier, la ubicación de la llave de contacto sigue siendo tan incómoda como siempre.



La versión Sport incorpora un colín acolchado 'habitabile' que encaja perfectamente al piloto.

www.benelli.com



Es verdad que siempre es mejor rodar con sol que con lluvia... pero, imenuda "chicharra" cayó! A la sombra de los pinos, hubo que reponer los líquidos perdidos. No, en principio ninguno perdió aceite.



BMW F800 R ESE DELICIOSO PUNTO MEDIO

Después de muchos años desarrollando motores bóxer, en Munich se atrevieron con el bicilíndrico en línea y les salió redondo. Ahora llega la 'naked' más esperada, una moto que permite hacerlo todo y bien. Es deportiva pero cómoda, enérgica y suave, manejable en ciudad pero segura en largas distancias, potente y económica, para disfrutar solo o con 'paquete'. Seguramente, sumar diez o doce CV a sus 87 no estaría nada mal para alcanzar al sùmmum. Aunque claro, tener toda una BMW con la calidad, tecnología y refinamiento de la marca bávara por menos de 8.000 € parece ya un sueño y con eso se toca el cielo...

www.bmw-motorrad.es



¿Una BMW con cadena? Pues la F800 R ha renunciado a la correa y al cardán para alcanzar la máxima sencillez.



¿Y los intermitentes en el pulgar izquierdo? Otra buena noticia a la que sumar el tentador precio de compra.



Componentes de buena calidad, instrumentación completa, suavidad de marcha... Toda una BMW.

DUCATI STREETFIGHTER 1100 S

'DRAGSTER' CON MATRÍCULA

Salvajemente deportiva, radical sin concesiones, brutal en la entrega de potencia, audaz en el diseño, extraordinaria en comportamiento, frenada exorbitante... Todo es extremo en la StreetFighter, una 1098 sin carenado a la que lo único que le falta es ser más dócil en los momentos que no queremos ir por la calle como Casey Stoner. 155 CV que se pueden gobernar mejor gracias al control de tracción electrónico, aunque a veces, si no contamos con él, nos puede dar algún susto cortándonos el encendido a la salida de una curva. Una 'dragster' para burlar la física con todo el carisma de la marca de Borgo Panigale.

www.ducati.es



Al quitar la tapa del colín, que opcionalmente puede ser un sillín, encontramos la toma USB para la recogida de datos de telemetría. Espectacular.



Si a una 1098 le quitamos el carenado y le recortamos la horquilla, ¿qué nos queda? Una salvaje StreetFighter.

El DTC permite ocho umbrales para ajustarse al tipo de conducción. Lástima que sea tan difícil configurarlo por culpa del manejo de la piña.



CURVAS Y CURVAS Y CURVAS...



En plena 'performance'

¿Recuperado el nivel de agua del cuerpo? Pues, ¡al ataquerrrr!

KTM SUPERDUKE 990 MÚSCULOS DE ACERO

Cuando hablamos de la marca de Mattighofen se nos llena la boca alabando la calidad técnica de sus productos y sus feroces diseños salidos del estudio Kiska Design. Y seguramente todo empezó con la SuperDuke, la primera gran moto de carretera de KTM que aún hoy sigue siendo el rival a batir entre las bicilíndricas 'superbike' europeas. Fue un honor tenerla de nuevo entre nosotros para el Encuentro, y esta vez además con los tatuajes guerreros de una decoración deportiva exclusiva. Demoledora y 'high tech', es la opción para quienes buscan diferenciarse y disfrutar sin compromisos.

 www.ktm.es



Una moto deportiva de gran calidad técnica, divertida, poderosa y diferente. Al Encuentro vino pintada con los colores de guerra...



El estudio Kiska Design firma una estampa rompedora, complemento perfecto a una parte ciclo excepcional y un motor con 118 demoledores CV.



Instrumentación minimalista común a toda la gama 'on road' de KTM. El manillar ancho permite un dominio absoluto de la moto.

SUZUKI GLADIUS 650 FEMENINA PLURAL



El motor de las SV 650, ahora con 69 CV, ha encontrado en la Gladius un buen lugar para estar. Proporciona bajos, es suave y elástico y con cierta garra a altos regímenes.



El asiento es muy cómodo para dos personas. La decoración bicolor de la moto puede resultar un tanto chocante, aunque hay multitud de colores donde escoger.




Instrumentación muy clara en la que encontramos incluso indicador de marcha. Incomprendiblemente, no hay nivel de carburante.

Probablemente sea la primera moto 'no escúter' concebida para gustar tanto a hombres como a mujeres. Parece claro que los de Hamamatsu han buscado gustar a la parte femenina del mercado con una moto bonita, sencilla, cómoda, fácil de llevar y mover, ideal para los y las que se inician en las grandes cilindradas. La Gladius, sin embargo, es más que una primera moto. Su motor bicilíndrico guarda aún bastante nervio, puesto que deriva del que mueve a las SV, y sólo la parte ciclo eminentemente orientada a la comodidad nos frenará de entrar 'alegres' en carreteras de curvas.



Con ItaloMotor, todo fueron facilidades por parte de Eric i Christian Cirera para que pudiéramos probar la Suzuki Gladius.

 www.italo-motor.com



Nuestros chicos llegando al conjunto monumental de Sant Martí Sarroca.



Más pinos, más hidratación, antes de la sesión fotográfica...



Datos básicos de un vistazo



	Aprilia	Benelli	BMW	Ducati	KTM
Motor	2 cil. en V, ref. líquida	3 cil. en línea, ref. líquida	2 cil. en línea, ref. líquida	2 cil. en L, ref. líquida	2 cil. en V, ref. líquida
Cilindrada	750 cm ³	899 cm ³	800 cm ³	1.099 cm ³	990 cm ³
Potencia	92 CV	120 CV	87 CV	155 CV	118 CV
Precio	8.691 €	10.498 €	7.999 €	20.295 €	12.499 €

YAMAHA XJ6 N 'DIVERSION' FINA Y SEGURA



El frontal tiene todo el aire de familia de las peso medio de Yamaha. La nueva Diversion es accesible, cómoda y muy suave de conducir, aunque le falta la potencia de sus hermanas.



Ligera, compacta y ágil, la XJ6 coloca en la quilla el escape para mantener bajo y centrado el centro de gravedad, facilitando así el manejo en ciudad.

Utilizando un motor campeón más que reconocido por sus cualidades en varios modelos, la marca de los tres diapasones ha relanzado un modelo mítico, la Diversion. Tomado de la YZF-R6 y de la FZ6, el tetracilíndrico de 600 cm³ ha sido 'tranquilizado' para ofrecer 78 CV que brillan sobre todo en la gama alta del cuentavuelgas. Un diseño muy Yamaha, gustable, moderno y claramente identificable, completa una moto fácil de comprar, mantener y usar cada día. Está claro que apunta a quienes dejan el escúter (o la bici) para lanzarse a las motos de verdad.

www.yamaha-motor.es

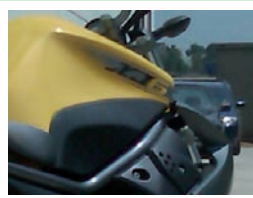


Tablero de instrumentos directamente tomado de las FZ6 S2 y de la FZ1. Es compacto pero tiene todo lo necesario para ser una moto básica.

SER MOTERO ES



Más majos que un San Luís, están...



Suzuki

2 cil. en V, ref. líquida

645 cm³

69 CV

5.979 €

Yamaha

4 cil. en línea, ref. líquida

599 cm³

78 CV

6.399 €



El Consejo Superior de Moteros de la Posventa repartió diplomas acreditativos a los "fieras" de este Encuentro. Qué tropa más maja.

MUY SUFRIDO...

Preparados para mover el bigote, es aquel momento en que todos son mejores que nadie a los mandos de la moto. La primera parte de la jornada se cierra llena de anécdotas.



Tras la bigotada en Cal Reclons, visita a una colección muy particular de la mano de Josep Esteve...



Las motos tienen el soberano capricho de quedarse 'secas' en el momento menos pensado. Pues hala, que ellas también quieren beber.



Tras las divertidas curvas de la carretera de Begues, llegamos al final del trayecto. Una jornada perfecta.

La Euro 5, un nuevo reto para la posventa

ESTA NORMA
EUROPEA REGULA
EL ACCESO A LA
INFORMACIÓN
TÉCNICA

El pasado 1 de septiembre entró en vigor la normativa medioambiental Euro 5. Además de fijar unos límites de emisiones contaminantes más estrictos para los vehículos de nueva matriculación, esta norma regula el acceso a la información técnica para la reparación y mantenimiento de los vehículos por lo que va a condicionar la actividad de sectores de la posventa como los talleres y los fabricantes de equipos de diagnóstico o gases. Conozcámosla con más detalle.

La norma **Euro 5**, en vigor desde el pasado 1 de septiembre, especifica que los fabricantes de automóviles deben proporcionar a sus concesionarios autorizados y a todos los talleres independientes del sector de la posventa la información técnica de sus vehículos. Además, el acceso a esta información debe ser estandarizado y se debe suministrar sin restricciones a la información de reparación y mantenimiento a través de una página web que debe incluir la siguiente información: identificación inequívoca del vehículo, manuales de servicio, manuales técnicos, información de diagnóstico y de componentes como, por ejemplo, valores teóricos mínimos y máximos de medición, esquemas eléctricos, códigos de avería (incluyendo los específicos del fabricante), el número de identificación de la calibración del software (aplicable a un tipo de vehículo) y la reprogramación de las unidades de control del vehículo, que será realizada de acuerdo con la norma **SAE J2534 (Passthru)**.

El estándar J2534

Tal como explica **Robert Bosch**, para hacer efectiva la regulación de esta normativa europea sobre emisiones de gases de los vehículos a motor, se ha creado el estándar J2534. Se trata de un es-

tándar de interfaz diseñado por **SAE (Sociedad de Ingenieros de Automoción)** y auspiciado por la **Agencia Estadounidense de Protección Ambiental (EPA)** para la reprogramación de vehículos. El objetivo de la norma SAE J2534 es desarrollar una **API (Interfaz de Programación de Aplicaciones)** que pueda ser adoptada por los fabricantes de vehículos y que permita al mercado independiente de la posventa tener la capacidad de reprogramar las centralitas electrónicas (ECUs) de los vehículos sin tener que recurrir a una herramienta de diagnóstico propia del fabricante del vehículo. En definitiva, que el mercado de la diagnosis esté basado en la libre competencia para que, de paso, los talleres multimarca puedan operar con las máximas garantías. Por esta razón, los fabricantes están obligados a facilitar las calibraciones en su página web. Además, es responsabilidad de cada fabricante de vehículos actualizar sus webs y mantener las calibraciones en vigor para su descarga en cualquier momento.

La Euro 5 obliga a los fabricantes de vehículos a que los modelos fabricados desde el 1 de septiembre de 2009 cumplan con la norma SAE J2534 (Passthru) para la reprogramación de unidades de control electrónico (UCE). Por tal motivo,

todos los fabricantes deben disponer de sus calibraciones UCE durante el presente mes de septiembre. No obstante, la norma también contempla un periodo de transición de seis meses para aportar estos datos por lo que, en realidad, los constructores de automóviles tienen de tiempo hasta marzo de 2010 para ofrecer sus calibraciones UCE a todos los sectores de la reparación. El estándar de interfaz J2534 o Passthru es un hardware independiente que para su instalación solo requiere un PC con Windows con un puerto USB o RS-232 y una conexión a internet para tener acceso a los archivos de la calibración. El tiempo de programación varía en función del vehículo, del tamaño del archivo de calibración y del número total de archivos pero se estima que descargar esta información puede durar entre 2 y 75 minutos.

Cabe la posibilidad que un interfaz Passthru permita la diagnosis de la UCE a través de internet conectándose el taller directamente con el fabricante del vehículo. Sin embargo, de momento, son pocos los fabricantes de vehículos que han propuesto esta función ya que la Euro 5 no les obliga a proporcionar diagnosis on-line. Además, para disponer de una diagnosis on-line, se recomienda una conexión a internet de alta velocidad ya que los archivos de calibración se descargan directamente desde la página web del fabricante el cual también exige, en algunos casos, una conexión directa entre el vehículo, el PC del taller y su servidor web.

Hechas estas consideraciones técnicas, el taller se preguntará qué pasará con los equipos de diagnosis que utiliza en la actualidad. Bosch, uno de los proveedores de referencia, aconseja que puede ser razonable sustituir los equipos más antiguos por uno compatible con Euro 5 ya que solamente si el equipo de diagnosis multimarca es compatible con Passthru o Euro 5 se pueden reprogramar las ECUs con un equipo de diagnosis multimarca. No obstante, también apuntan desde Bosch, si se posee un equipo de diagnosis relativamente reciente, basta con adquirir únicamente un interfaz Passthru siempre que se disponga de un PC y una buena conexión a internet para descargar las calibraciones requeridas. ●

www.ec.europa.eu
www.afiba.info
www.robertbosch.es
www.cetraa.com
www.conepa.org
www.anfac.com
www.acea.be

La norma Euro 5 también regula el acceso a la información técnica. Los talleres de reparación y los fabricantes de equipos deben estar atentos a ver cómo se desarrolla este punto de la ley durante los próximos meses.





Noticias
Promoción Kia hasta el 30 de septiembre



www.concedecoche.com



Primicia
Nueva gama de comerciales 2010
LOS NUEVOS FORD



Comparativa
Toyota Avensis vs.
Citroën C5

Contacto
BMW Z4 2.3i sDrive

Técnica
El nuevo
Opel Insignia

Contacto
Ford Kuga 2.5T

LANZADOS POR LOS DISTRIBUIDORES OFICIALES DE ESTAS PIEZAS

Descuentos para los recambios Citroën y Eurorepar

Los distribuidores oficiales de las piezas de recambio de las marcas **Citroën** y **Eurorepar** (marca propia del constructor francés) han lanzado descuentos para varias de las referencias de ambas gamas. Estos descuentos alcanzan en algunas piezas, el 57%.

Por lo que respecta a la marca Citroën, la oferta (descuentos de entre el 20 y más del 50% según los productos) está activa desde marzo de este año y durará hasta finales de diciembre y abarca a más de cuarenta familias de piezas de recambio de gran venta, aplicándose los descuentos sobre el PVP; los filtros de aceite (con un 57%, el mayor de los ofertados), se unen a los de gasolina, aire, bujías, discos y pastillas de freno, esferas, amortiguadores, correas, bombas de agua, anticongelantes o líquidos lavaparabrisas; también proponen descuentos en piezas nuevas y cambio estándar como son los alternadores, kits de

embrague y motores de arranque. En carrocería, además de los faros y pilotos, ofertan retrovisores, paneles de puertas y aletas, además de calandras, paragolpes o cristal de todo tipo.

En cuanto a la marca Eurorepar, presenta una oferta que llega a 6.000 referencias, con un año de garantía, dirigiendo a los interesados a Eutelio, la aplicación gratuita de documentación de los productos. La oferta propuesta abarca descuentos del 15 al 40% (según los productos) en piezas como filtros (al igual que la marca Citroën los filtros de aceite Eurorepar alcanzan el 57%, el máximo de los ofertados), aire, gasolina, diesel, además de productos como las baterías, discos y pastillas de freno, correas, amortiguadores, escobillas o químicos.

Todos estos descuentos están recopilados en un flyer de siete páginas.

www.citroen.es



AÚN HAY TIEMPO PARA BENEFICIARSE DE ELLA, ACABA EL 30 DE SEPTIEMBRE

Promoción de verano Kia

El servicio posventa de **Kia** se ha marcado el objetivo de promover las operaciones de mantenimiento entre los propietarios de sus vehículos y este verano puso en marcha una **campana** que durará hasta el 30 de septiembre y a través de la cual ofrece un 15% de descuento en piezas y mano de obra a todos los usuarios de la marca para revisiones de mantenimiento, filtros, pastillas y discos de frenos, escobillas y baterías. Este descuento del 15% se hace extensivo a accesorios funcionales para el verano, como barras portabicicletas, cofres para equipajes, *combi-box*, bolas de remolque, protectores de maletero y alfombrillas.

Para conocer a fondo esta campaña de verano, Kia ha creado la página web www.tentukiaaldia.es. En ella también se pueden consultar otras ofertas adicionales así como comprobar los talleres oficiales más cercanos de la firma coreana.

www.kia.es



ES EL GALARDÓN CON EL QUE TOYOTA PREMIA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Tres concesionarios españoles, Premio Ichiban

Los concesionarios Toyota **Casacuberta Automòbils**, de Vic (Barcelona); **Neumáticos Navaliegos**, de León (en la imagen recogiendo el premio) y **Japoauto**, de La Rioja, recibieron recientemente sendos **Premios Ichiban**. Este galardón lo entrega **Toyota** como reconocimiento a la labor de sus concesionarios en materia de satisfacción del cliente. Así, los evaluadores de los concesionarios Toyota analizan aspectos como el acto de bienvenida en el concesionario, cómo se realiza la entrega del vehículo o la gestión de las citas del taller y su seguimiento. No es fácil obtener un premio Ichiban ya que este galardón es de ámbito europeo y optan a él más de 2.500 concesionarios Toyota repartidos por todo el viejo continente. De estos 2.500, sólo 37 han sido premiados en la última edición correspondiente a 2008. Recientemente se hizo el acto de entrega en la sede europea de **Toyota Motor Europe** en Bruselas. Allí, el Presidente de esta división europea, **Tadashi Arashima**, dejó claro cuál es la aspiración de la marca nipona: "Nuestro objetivo sigue siendo el mismo: ser el número uno en satisfacción del cliente en cada mercado. Personalmente, estoy encantado de galardonar a un número cada vez mayor de concesionarios participantes".

Los Premios Ichiban tienen un efecto motivador incuestionable. Desde su instauración hace algunos años, la satisfacción del cliente de Toyota ha mejorado un 16% en ventas y un 10% en posventa. Estas cifras son extensibles a todos los mercados.

www.toyota.es

ISUZU

Desde el pasado mes de julio, **Jaime Fernández** es el nuevo **Director General** de **Isuzu Iberia**. La marca japonesa ha apostado por la experiencia de este directivo, licenciado en derecho y MBA por **IESE**, que, hasta ahora era director de marketing de **Hyundai** y anteriormente había trabajado en **Kia**, **Chrysler**, **Jeep** e incluso en la propia Isuzu como director general de **Grupo Bergé**. Esta firma es la importadora de Isuzu para España y Portugal desde 1998.

www.isuzu.com





NOVEDADES SUSTANCIOSAS EN LA DIVISIÓN DE COMERCIALES DE FORD

La división de comerciales es una pieza clave en la estructura de la marca del óvalo en Europa. El 15% de las ventas totales de Ford en España corresponden a vehículos comerciales; en 2008, la división contribuyó a la facturación casi tanto como las ventas de turismos.

FORD-ÍSIMOS

El nuevo TransitConnect será el primer comercial europeo Ford que se venderá en EEUU, dentro de la estrategia OneFord. Se han rediseñado el interior y la imagen externa.



▶ **Joaquín Sáenz-Messía**, director de la división de vehículos comerciales de **Ford España**, no se anduvo con tapujos en la presentación de las novedades de producto de la división de vehículos de transporte del constructor norteamericano desarrollada recientemente en Munich (Alemania): *"Ford es el constructor que menos mal lo está pasando de los Tres Grandes de Detroit, aunque eso no significa que no estemos viviendo un momento complejo"*. Si hablamos de pérdidas en el primer trimestre de 2009, Ford "sólo" ha perdido 1.980 millones de dólares, contra los 6.000 de General Motors o los 7.700 de Toyota. Ford, además, ha sido el único constructor estadounidense que no ha recibido ayudas del gobierno para mantenerse a flote.

En un contexto así de magro, poder decir que se lanza una nueva gama de comerciales con novedades en todos los modelos resulta especialmente enorgullecido. Para que además de tener una gama sólida sea más atractiva para el comprador, Ford incorpora en la oferta comercial de los vehículos profesionales el **Ecobono**, de forma que se subvenciona la compra de las versiones que queden fuera del plan 2000E con 5.000 € en el caso de adquirir un TransitConnect y con 8.000 € al quedarse con un Transit, dando como entrada un viejo vehículo para desguace.

Nuevas versiones de Transit

Para no perder comba en cuanto a producto, Ford presentó tres nuevas versiones de su comercial estrella. La primera, que veremos en enero de 2010, es la **ECOnetic**, la versión más ahorrativa con mejores consumos y emisiones. Basada en la Transit 280, monta el motor Duratorq 2.2 con 115 CV aunque se le ha limitado la velocidad máxima a 100 km/h para mantener las emisiones de CO2 en 189 g/km. La segunda es la versión con tracción integral, la **Transit AWD**, de incorporación inminente a la gama. Aunque minoritario, estar en este segmento muestra la intención de Ford de ofrecer una completa gama. Monta el motor Duratorq 2.4 con 140 CV. Finalmente, para abrir su rango a todas las opciones posibles, Ford cuenta ya con el Transit adaptado para usar **GPL** (gas del petróleo licuado) como combustible, una opción realmente marginal en nuestro país pero con gran implantación en el resto de Europa.

Los nuevos pequeños

El **TransitConnect** se actualizará el mes de octubre próximo con el nuevo diseño Kinetic Design que caracteriza toda la gama de automóviles Ford desde el lanzamiento del actual Mondeo. Los cambios son especialmente visibles en el frontal y en el interior. El Connect pasará a ser también un producto global de Ford, lanzándose por primera vez en EEUU, dentro de lo que la marca norteamericana llama la estrategia **One Ford**. El nuevo Fiesta estará disponible también en versión comercial a partir de octubre y en versión **ECOnetic**, la opción más ecológica de la gama, al empezar 2010. El Fiesta Van estará disponible en motorizaciones diésel TDCi 1.4 y 1.6 de 68 y 90 CV respectivamente y gasolina 1.25 Duratec de 82 CV. Además, en la presentación de Munich pudimos ver una versión muy especial

del Fiesta denominada **SportVan**, al estilo de lo que ocurrió ya con el Connect y el Transit al principio de su lanzamiento. El Fiesta SportVan, tal como ocurre con el que aún se vende actualmente, está movido por el 1.6 TDCi de 90 CV.

Finalmente, el Ranger de Ford, construido en AutoAlliance en Tailandia junto al Mazda BT50, recibirá un nuevo frontal más actual y nuevos niveles de acabados y equipamiento para seguir en el primer frente de la actualidad. 📺

www.ford.es/vehiculoscomerciales



Joaquín Sáenz-Messía, director de la división de vehículos comerciales de Ford España, presentó las novedades, entre las que destaca el profundo remoco del Ranger.



Hay nuevas versiones del Transit ya en nuestro mercado, la de tracción integral AWD y la movida por GPL. La ECOnetic llegará a principios de 2010.

PROBAMOS EL Z4 2.3I SDRIVE

El capricho de BMW

▷ Largo capó, líneas elegantes, descapotable y biplaza. Sin duda, el **BMW Z4** se ha creado una imagen propia en el concierto automovilístico. La nueva generación lanzada a finales de 2008 es la primera generación de este modelo que adopta el techo duro escamoteable (se abre y se cierra en tan solo 20 segundos) lo que lo hace aún más atractiva.

Probamos la versión que monta el motor 2.3 de gasolina y 204 CV y, aunque es la menos potente porque también puede elegirse con un 3.0i de 258 CV y un espectacular 3.5i de 306 CV, dispone de una caballería más que suficiente. Combinado con un preciso aunque pelín duro cambio manual, su rendimiento es óptimo, sin ser explosivo proporciona una respuesta eficaz en cualquier circunstancia. No obstante, su consumo se nos antoja algo elevado ya que las cifras oficiales lo establecen en 9 litros cada 100 kilómetros en ciclo mixto.

Una vez en marcha, constatamos que es fiel al tacto **BMW**, duro pero firme y con unos altísimos niveles de estabilidad. Además, la combinación de aplomo y agilidad es excelente. A pesar de su largo morro no es un coche largo (recordemos que es biplaza), solo mide 4,24 metros por lo que resulta fácil de conducir, también en carreteras de curvas. Dentro de él, es fácil encontrar la postura idónea de conducción pero el puesto de conducción y del pasajero son pequeños y estrechos. La calidad de acabados es elevada y mantiene el tono discreto habitual de los BMW a pesar de tratarse de un coche orientado al ocio y a la diversión. El maletero es otro de sus puntos fuertes, siempre teniendo en cuenta la naturaleza del vehículo, con el techo plegado ofrece 180 litros y si lo capotamos este volumen se eleva hasta los 310 litros. Vamos, que nos da para un par de maletas para realizar una escapada de una semanita.

Su punto menos fuerte, como no, su precio, la versión básica del Z4 roza los 40.000 euros pero si optamos por la versión cumbre tendremos que soltar casi 55.000 euros. **C**

www.bmw.es



PROBAMOS LA VERSIÓN MÁS POTENTE DEL ATRACTIVO KUGA, LA 2.5T DE 200 CV

El SUV de Ford

▷ Como no podía ser de otra manera (la feroz competencia obliga), **Ford** se ha subido al carro de los SUV (*Sport Utility Vehicle*) y lo ha hecho con el **Kuga**, un modelo que cumple con los estándares de un SUV de marca generalista: estética de todo terreno pero pocas condiciones reales como tal, posibilidad de contar con tracción total, tamaño contenido (el Kuga mide 4,4 metros), buen comportamiento en carretera y cierta practicidad para un uso diario. Eso sí, el Kuga nos ha parecido que se sitúa por encima de la media en estética y en equipamiento.

Pasó por nuestras manos la versión más potente pero no la más recomendable, la 2.5T de 200 CV. Este motor de gasolina proporciona una potencia exagerada para este modelo por lo que en recuperaciones y aceleraciones vamos sobrados de motor. No obstante, y seguramente habrán adivinado, su consumo de 10,3 litros cada 100 kilómetros en ciclo combinado es desmesurado. Les recomendamos encarecidamente que apuesten por el TdCi de 136 CV, la única versión diésel disponible. Precisamente este es uno de los Debe de este modelo, sólo se pueden elegir entre dos motorizaciones, la de gasóleo de 136 CV y la gasolina de 200. Poco dónde elegir, la verdad. Con el motor diésel existen dos niveles de equipamiento: *Trend* y *Titanium* mientras que la de gasolina solo se presenta con el más completo, el Titanium. Poco que objetar a su equipamiento que es muy completo ni tampoco a su habitabilidad y maletero. Pueden viajar cuatro personas cómodamente y los 360 litros de bodega se antojan más que suficientes.

En cuanto al comportamiento, el Kuga 2.5T cuenta con tracción integral **Haldex** que le permite circular por pistas pero poco más. Al igual que la mayoría de SUVs, el de Ford tiene una clara vocación de turismo. Además, es notablemente cómodo en todas las circunstancias. **C**

www.ford.es





DOS MODOS DE VER LAS BERLINAS EJECUTIVAS:
A LA EUROPEA (CITROËN C5) Y A LA JAPONESA (TOYOTA AVENSIS)

DALES KILÓMETROS



No les busques en carreteras de montaña ni en las grandes ciudades. No les verás mucho por las gasolineras, porque gastan poco y contaminan lo justo. Tampoco les encontrarás aparcados a la puerta de discotecas o bares de copas. Son tipos serios, a ellos dales autopista y kilómetros para comerse...

En el competido segmento de las berlinas ejecutivas generalistas, dos vehículos llegados con casi un año de diferencia entre ellos al mercado despuntan entre la generosa oferta existente. **Citroën** va por la segunda generación completa del **C5**, mientras **Toyota** estrena la tercera del **Avensis**. Ambos ofrecen enorme confort de marcha, potencias respetables con consumos notablemente bajos gracias a motores diésel de última tecnología, espacio suficiente para cinco adultos y su equipaje, grandes listas de equipamiento y excelentes acabados, todo por precios razonables y siempre un escalón y medio por debajo de sus competidores de marcas como Audi, BMW, Jaguar o Mercedes. **C**



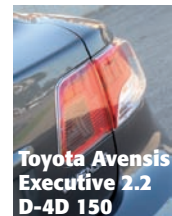
Diseño rompedor y rotundo en el Citroën C5 y lección de sobriedad en el Toyota Avensis para gustar a un mismo segmento del mercado, altamente competido. En precio, el gallo es ligeramente más caro, aunque también más potente y equipado.



El interior innovador y algo sobrecargado del C5 (incluido el volante con parte central fija de dudosa eficacia) contrasta con la frialdad del Avensis, pensado para no fijarse demasiado en él y centrarse en la conducción.



**Citroën C5
Exclusive HDi
170 CV FAP**



**Toyota Avensis
Executive 2.2
D-4D 150**



Plazas traseras que, en ambos casos, sobrepasan la media del segmento. El francés es algo más amplio que el japonés, debido a su ventaja de 11 cm. de batalla.



Generosos maleteros (el C5 partía con ventaja al ser la versión familiar) en ambos casos. En opciones, ambos juegan el juego de los paquetes; optando por incorporar los todos, el Citroën es casi 20.000 € más caro que el Toyota.

Motor	4 cil. en línea, inyección conducto común diésel, turbocompresor, filtro de partículas	4 cil. en línea, inyección conducto común diésel, turbocompresor
Potencia y par	170 CV / 370 Nm	150 CV / 340 Nm
Transmisión y tracción	6 vel. / delantera	6 vel. / delantera
Dimensiones (LxAxAl)	4.779 x 1.860 x 1.451 mm	4.695 x 1.810 x 1.480 mm
Peso	1.804 kg	1.590 kg
Consumo medio	6,5 l/100 km	5,5 l/100 km
Emisiones CO₂	172 g/km	174 g/km

Berlinas ejecutivas con motores diésel de alta potencia (170 CV el C5, 150 CV el Avensis) y equipados con filtro FAP para mantener a raya las emisiones (172 contra 174 g CO₂/km).



Más información en... www.citroen.es / www.toyota.es

Todos los recursos de la alemana Opel se han puesto al servicio del nuevo Insignia, modelo del segmento D que se distingue de su feroz competencia (Passat, Mondeo, Accord, Laguna, C5, etc.) por su impresionante dotación tecnológica. A continuación les describimos algunas de estas avanzadas soluciones.



EL NUEVO OPEL INSIGNIA DA UN SALTO TECNOLÓGICO ADELANTE

Opel se pone al frente

► **Sistema de cámara Opel Eye:** sistema de cámara que ayuda al conductor en dos aspectos. Por un parte, muestra en el cuadro de instrumentos las señales de tráfico de limitación de velocidad y de prohibido adelantar (previa memorización de las mismas) para que el conductor actúe en consecuencia. Por otra, proporciona la función de Aviso de Cambio de Carril a través de la cual advierte al conductor cuando se sale del carril de forma no intencionada. Mención especial merece la primera función por su carácter novedoso. La cámara *Opel Eye* es de gran angular y de alta definición; los procesadores han sido desarrollados conjuntamente por los ingenieros de **General Motors** y **Opel** y por los especialistas del especialista en iluminación **Hella**. La cámara, que puede tomar hasta treinta fotografías por segundo, detecta las señales de la carretera y las marcas de los carriles. Dos procesadores de señal, con la ayuda del software desarrollado por GM, filtran y leen las fotos. Si una foto capta una imagen de una señal de tráfico en el software del coche, esta señal se muestra en el panel de instrumentos. Durante el día, esta función se desactiva a partir de 200 km/h y una vez encendidas las luces automáticas (noche o túneles) esta función se desactiva a velocidades superiores a 150 km/h. Como detector de señales de tráfico, el *Opel Eye* puede leer las de limitación de velocidad y las de prohibición de adelantar e incluso avisar al conductor cuando una limitación de velocidad se ha terminado. Las informaciones se muestran durante unos segundos como un símbolo en el centro del cuadro de instrumentos.

Chasis electromecánico Flexride: el avanzado chasis del Insignia incorpora la tecnología de estabilidad adaptativa que permite al vehículo adaptarse continuamente a las circunstancias de la conducción. El conductor también puede elegir el modo de conducción que más le agrade a través de diferentes reglajes. En el modo "Normal", el chasis *FlexRide* proporciona una conducción estándar. Si pasa a la posición "Tour" (suave) el chasis da prioridad al confort mientras que pulsando el botón "Sport" (los botones están en el panel de instrumentos) la suspensión adopta una mayor firmeza que proporciona mayor deportividad. El sistema *FlexRide* no solo modifica la dureza de las suspensiones, también actúa sobre la respuesta del pedal del acelerador, sobre el tacto de la dirección asistida de esfuerzo variable (*Variable Effort Steering-VES*), sobre el margen de intervención del ESP y sobre el tiempo de reacción de la luz de curva del sistema de iluminación AFL.

Tracción total Adaptative 4x4: el sistema proactivo de tracción integral del Opel Insignia reparte el par motor para adaptarse a las condiciones


reinantes de la carretera para asegurar la estabilidad. El control electrónico del embrague hidráulico del sistema es de **Haldex** y es el encargado de adaptar continuamente el reparto de par motor entre los ejes delantero y trasero optimizando en todo momento la distribución del par. El *Adaptative 4x4* está disponible en las dos versiones gasolina más potentes, las que montan el 2.0 Turbo de 220 CV y el 2.8 V6 de 280 CV y será de serie en la espectacular versión súperdeportiva OPC con 325 CV..

Diferencial autoblocante eLSD: es un embrague hidráulico de discos que complementa al sistema de tracción total. El diferencial autoblocante de control electrónico eLSD puede transferir hasta 1.200 Nm de par lineal entre ambas ruedas hacia la que tenga mejor agarre. La distribución del par motor, no solo entre los ejes delantero y trasero, sino también entre las ruedas derecha e izquierda, aporta un plus de estabilidad al Insignia.

Control de modo de conducción DMC: en inglés *Driving Mode Control*. Este dispositivo supervisa y ejecuta las selecciones del sistema *FlexRide* y adapta continuamente las variables de reglaje a las condiciones de la carretera o del clima y al estilo de conducción del conductor cuando este circula en modo *Normal* o *Tour*. Así, la unidad DMC controla la velocidad del vehículo, con qué frecuencia e intensidad se pisa el pedal del freno, la aceleración longitudinal y lateral en curvas y la potencia del motor.

Detección de ocupación del asiento: consiste en un sensor que desactiva el airbag frontal y lateral del asiento del acompañante si éste no está ocupado o si hay un asiento para niños dotado con transpondedor. Así mismo, avisa al conductor si un pasajero no se ha abrochado su cinturón de seguridad, es decir, por primera vez y en el Insignia, el sistema de verificación de cinturones abrochados también incluye a los pasajeros de los asientos traseros.

Quickheat: es la función de calentamiento rápido que incorpora el sistema de calefacción del Insignia. El *Quickheat* se activa automáticamente cuando se selecciona la posición "Máxima Calefacción" (normalmente en condiciones de muy baja temperatura ambiental o del motor) y calienta de forma muy rápida el interior y elimina casi al instante el vaho acumulado en el parabrisas.

Parabrisas con protección solar: Opel ha introducido una fina lámina de óxido metálico entre las láminas del cristal del parabrisas cuya función es reflejar los rayos infrarrojos de la radiación solar reduciendo así la temperatura interior del Insignia en hasta 10°C. 

www.opel.es



Podemos apreciar como en el salpicadero se muestra el límite de velocidad que fija la señal de tráfico. Es el sistema Opel Eye.



Sistema de tracción total Adaptative 4x4 en forma de radiografía. El control electrónico del embrague es de Haldex.



El Insignia se equipa con soluciones de confort como la función de calentamiento rápido del habitáculo Quickheat o con un parabrisas con protección solar.

AUMENTE SU RENTABILIDAD CON LA DIAGNOSIS!

ORDENADOR PARA DIAGNOSIS DE VEHÍCULOS AUTOBOSS V-30 COBERTURA DE LOS VEHÍCULOS ASIÁTICOS AL NIVEL DEL FABRICANTE

¿Ha dejado alguna vez de atender a sus clientes por no tener la herramienta de diagnóstico adecuada? Ahora, con el V-30, puede hacer el trabajo en su propio taller gracias a una cobertura completa de los vehículos asiáticos y más de 1.000 sistemas.

- › Insuperable Capacidad de Diagnóstico: Cobertura de los vehículos asiáticos al nivel del fabricante
- › Acceso al motor, transmisión, chasis, líneas CAN...
- › Códigos de avería, test rápido y parámetros en tiempo real con sus gráficos
- › Único conector universal para la mayoría de los vehículos
- › Múltiples idiomas para el mercado internacional
- › Pantalla táctil para facilitar el manejo

Precio de venta recomendado: **desde 1.500,00 €**



Si desea más información, por favor visite nuestra web

www.tecnotest.com

Teléfono 949 208 329 | Fax 949 208 327 | e-mail export@tecnotest.com

SPX®

SERVICE SOLUTIONS



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