

# 326

abril 2010

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

mundo recambio y taller

# mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL



39

**ESCAPES Y CATALIZADORES:**

Mercado, opinión, entrevista



45

**ELEVADORES**

Más que subir, bajan



10

**DISTRIBUCIÓN**

ADR en su nuevo almacén

51



Además

+ Convención de talleres  
Grupo Peña/ASA

+ Visitamos los  
hermanos Castiñeira

+ Posventa en las venas:  
Julia Escribano

¿Catalizadores por las nubes?

Bajamos un  
**30%**  
nuestros precios

**AS X menos**

Apuesta con nosotros y seguiremos ganando

 AS Catalizadores  
as-sl.com



**Respire tranquilo.**



**La diferencia entre respirar limpio o no, está en MANN-FILTER.**

Para **MANN-FILTER** consideramos que el filtro de habitáculo es el más importante porque, además de proteger su vehículo, cuida de sus ocupantes.

- **Por seguridad:** un filtro de habitáculo sucio puede provocar fallos en el sistema de climatización y el empañamiento de las lunas.
- **Por salud:** el filtro de habitáculo evita la entrada de polen y otras sustancias que provocan asma y alergías. No sustituirlo a tiempo puede favorecer además el crecimiento de hongos y moho en el circuito de climatización.
- **Por confort:** los filtros de habitáculo con carbón activo (tipo CUK) evitan no sólo la entrada de polvo, hollín y otras partículas sólidas, sino que además neutralizan los olores y gases nocivos.

Por su vehículo y por sus ocupantes cambie el filtro del habitáculo:  
**CADA 15.000 KM O UNA VEZ AL AÑO.**

**MANN  
FILTER**

**MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.**

MANN+HUMMEL IBÉRICA, S.A.



Fundada en 1980 por  
Jordi A. Viñals Viñals

ISSN 1139-8647

Depósito Legal B-22343-1980

## CONTENIDOS

### Directora

Yvonne Rubio  
yvonne@ceiarsis.com

### Coordinador de Edición

Ernest Viñals  
ernest@ceiarsis.com

### Redacción

Manel Martínez  
manel@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@ceiarsis.com

## SUSCRIPCIONES

Departamento propio  
suscripciones@ceiarsis.com

## PRODUCCIÓN

Diseño y maquetación  
Twotypes\_Comunicació Gràfica

## 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.  
C.B.I.

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

DIRECTORA GENERAL  
Pilar Grau  
GERENTE  
Glòria Viñals  
DIRECTOR ADJUNTO  
Ernest Viñals

Abril 2010

# Dimes y diretes

Pues la primavera está fresquita, pero los ánimos calientes.

Y es que los tiempos que corren, *durillos* donde los haya, hacen agudizar al límite los "sentidos" de todos los actores de la posventa para extraer el máximo jugo de lo realizado, neutralizar lo que realice la competencia y buscar nuevas fórmulas con que seducir al mercado planteándolas, a ser posible, primero (por lo de "dar dos veces", del refrán), para situarse *en pole*.

Ya saben: competencia en estado puro.

Sería el *citius, altius, fortius* (más rápido, más alto, más fuerte) latino de los Juegos Olímpicos de la época del Barón de Coubertin, pero en versión *menos fair play*, la verdad; porque afirmamos que abundan los *gentlemen* en la posventa, pero ojo que a pie de arena suenan los sables y el olor a sangre atrae criaturas de todo pelaje y condición, a quien nadie había invitado, a llevarse la parte que puedan del festín.

Siempre les animamos a mantener la calma, porque la sensatez y tener claro quién se es, dónde se quiere ir, cómo y con quien, ayuda a no dejarse seducir por cantos de sirena y a mantener un cierto "talante" (nada que ver con ZP, por favor).

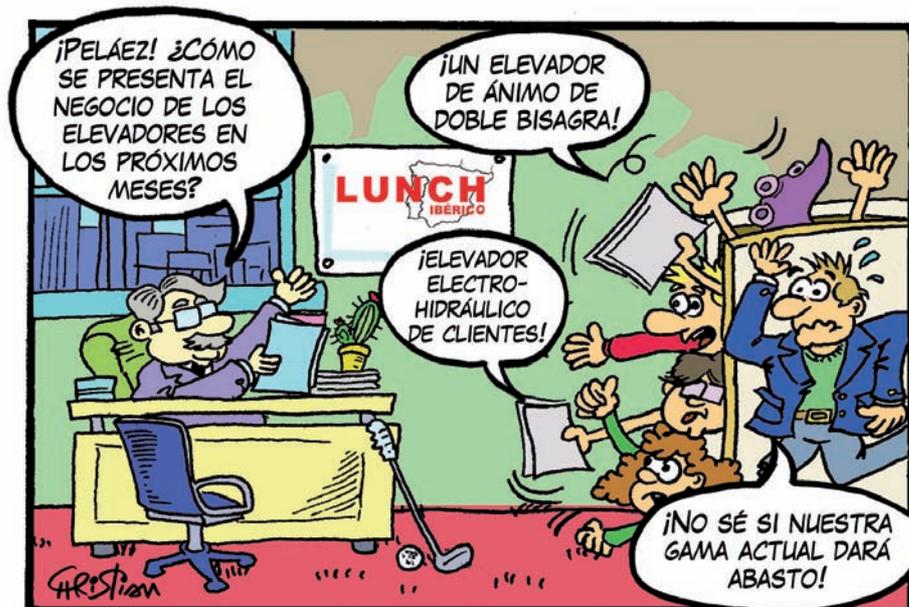
Y hay quien lo lleva a la práctica, y aplica medidas rompedoras con toda la contundencia, pero con toda la tranquilidad de saber que es una buena decisión (y que si tienen que sumarse otros, pues que vengan detrás y hagan convoy...si llegan a coger el tren a tiempo). Pero es cierto que asistimos a un estado de nerviosismo generalizado, que es contagioso, y que supone ser testigos, de vez en cuando, de cruces de declaraciones y contradicciones, los *dimes* y *diretes* del encabezado, que a nosotros nos dan titulares, pero al sector le hacen un flaco favor.

Quizá cada uno desde su postura se ve investido de razón para hacer lo que hace y cómo lo hace. Puede ser. Doctores tiene la iglesia. Es verdad que todos buscamos una ventaja estratégica para ganar: algunos hacen lobby, otros van por libre, otros son osados pero saltan con red (lo cual es razonable y sensato), otros prefieren actuar muuy discretamente (y es sensato, pero nos gusta menos, la verdad), los hay espectaculares en las formas (con espectaculares tortas) y los hay *faltones* (eso está feo)...

Pero más allá de establecer qué es mejor, quizá conviene recordar que lo más importante, lo verdaderamente importante, es trabajar un día detrás de otro, echándole horas, desde la honestidad, incrementando la proximidad con el cliente para acertar con lo que éste necesita, que al fin es quien nos paga; aquello que les decíamos de las *fórmulas nuevas*: dar con la estrategia adecuada para ganarnos la confianza de quien nos elige sin necesidad de soliviantar a nadie.

Y todo lo demás, con mucha suerte quizá el reconocimiento y la notoriedad, vendrá después. Por añadidura. Fluyendo. Y si no, no pasa nada; siempre nos quedará la convicción de estar haciendo lo correcto.

Profesionalidad, convicción, solvencia, futuro. ¿A que se apuntan?



## ACTUALIDAD

### 05 NOTICIAS

Un compendio de lo que la posventa ha ido desgranando este mes.

### 09 OPINIÓN

Posventa en las venas  
Julia Escribano nos ofrece su segunda entrega de consejos para activar los negocios de la posventa.

### 10 DISTRIBUIDORES

"Los socios son el motor de ADR, no al revés"  
Visitamos los nuevos almacenes del grupo en San Fernando de Henares, Madrid, y charlamos con su gerente, Manuel Gutiérrez.

### 12 DISTRIBUIDORES

Distribución y mucho más...  
Estuvimos en Auto Maquinor, en Vilagarcía de Arousa, el distribuidor gallego de Launch.

### 14 FABRICANTES

Escorpión concienciado  
Asistimos a la presentación internacional del Pirelli Scorpion Verde en Barcelona.

### 16 TALLERES

El mejor taller del norte  
Visitamos Talleres Castiñeira y TSM Automóviles, en Vigo.

### 18 TALLERES

Redes de Calidad  
La I Convención de Redes de Talleres de Grupo Peña & ASA, en Córdoba, vivida en directo.

## TEMAS DEL MES

### 39 MERCADO

Los escapes y catalizadores, en el candelero  
La bajada de tarifas del catalizador, revulsivo para el mercado.

### 42 ENTREVISTA

Liderando iniciativas  
Charlamos con la plana mayor de AS para que nos contaran cómo se gestó su reducción de PVP.

### 45 INFORME

En bajada  
Los elevadores y su actual situación.



10



14

16



18



21



51



42



# noticias

ES LA ÚNICA FIRMA QUE HA SIDO PREMIADA EN TODAS LAS EDICIONES

## Mann+Hummel, "Proveedor del Año" de GM



De izquierda a derecha, Francisco Gomes Neto y Alfred Weber, de MANN+HUMMEL y Bob Socia y Randy Pappal, de General Motors.

General Motors entregó un año más sus premios "Proveedor del Año" y MANN+HUMMEL fue una de las empresas galardonadas. Mención especial merece este reconocimiento ya que es la única firma que lo ha obtenido en las dieciocho ediciones en las que se entregado.

La ceremonia de entrega tuvo lugar en Warren (Michigan, Estados Unidos) y allí Alfred Weber, CEO de MANN+HUMMEL y Francisco Gomes Neto, CEO, MANN+HUMMEL USA recibieron el premio de manos de Bob Socia, Vicepresidente de Compras y Cadena de Suministro Mundial, y de Randy Pappal, Director Ejecutivo de Compras HVAC de GM.

Bob Socia manifestó: "El Premio Proveedor del Año siempre es especial, pero los proveedores reconocidos este año han sabido adaptarse a las difíciles condiciones durante uno de los años más duros de la historia de GM. MANN+HUMMEL recibió este honor por su continuo alineamiento con las cuatro prioridades empresariales de GM" comentó Bob Socia. Por su parte, Alfred Weber afirmó: "Todos nuestros empleados están muy orgullosos de volver a recibir este premio de General Motors. Es un reconocimiento importante a nuestra estrategia de estar constantemente orientados al cliente". Normas mundiales estandarizadas, la tecnología más avanzada

y empleados altamente cualificados, como parte de la red de desarrollo y producción internacional del Grupo MANN+HUMMEL, son requisitos previos para la innovación continua y la excelente calidad de nuestros productos y servicios.

El Premio Suministrador del Año GM empezó como programa mundial en 1992. Los ganadores son seleccionados por un equipo mundial de ejecutivos de compras, ingeniería, fabricación y logística, que basan sus decisiones sobre el desempeño del suministrador en calidad, servicio, tecnología y precio. Este año, General Motors honró a 76 suministradores de 16 países diferentes por sus excelentes resultados a lo largo de 2009. ●

www.mann-filter.es

Léelo en  
mundo recambio y taller  
**mryt**  
www.mryt.es  
Toda la actualidad  
de la posventa del  
automóvil a un click.  
¿Vienes?

EN EL AUDITORIO DEL MUSEO BILBAÍNO EL PRÓXIMO 10 DE JUNIO

## ANCERA celebrará su Congreso en el Guggenheim

La Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios, Neumáticos y Accesorios para Automoción, ANCERA, ha escogido un lugar muy especial para celebrar la vigésimo tercera edición de su Congreso, el Auditorio del Museo Guggenheim de Bilbao.

Recordemos que esta cita que reúne a la flor y nata de la posventa de automoción de nuestro país se celebrará el próximo 10 de junio. ANCERA ya ha adelantado uno de los temas sobre los que se reflexionará y se debatirá en el Congreso: el futuro de la posventa ante el nuevo marco legal que debe haber sido aprobado por esas fechas ya que el día 31 de mayo finaliza la vigencia del Reglamento 1400/2020 y el 1 de junio entrará en vigor el nuevo reglamento específico para la posventa cuyo texto definitivo aún no se conoce.



La patronal de los recambistas también ha adelantado que el Congreso de este año seguirá la misma fórmula que el de los anteriores: se llevará a cabo durante toda la jornada del día 10 y por la noche se celebrará una cena de gala en el Hotel Melià Bilbao, hotel que también acogerá el alojamiento de los congresistas. ●

www.ancera.org

ESTA OPERACIÓN PERMITIRÁ MANTENER LA ESTRUCTURA DE LA SEGUNDA

## Aurilis adquiere Prome Automoción

↓ **Aurilis Group Ibérica** ha comprado los activos de **Prome Automoción**, empresa distribuidora de accesorios y componentes de automoción con cuartel general en Cardedeu (Barcelona). Esta operación permitirá a Prome mantener su actual estructura tal como ha subrayado, **Marc Marín**, máximo responsable de Prome y, a partir de ahora, Director Comercial de Aurilis Group Ibérica: "En representación de todo el personal de Prome Automoción, transmito nuestra satisfacción en la nueva etapa por la continuidad de la estructura íntegra, poniendo la máxima ilusión en un nuevo proyecto de futuro. Agradezco a Aurilis el mantener el legado de los 24 años de historia de Prome en el mercado español, dando continuidad a la totalidad del equipo comercial, administrativo y logístico, manteniendo nuestros almacenes y reafirmando nuestras distribuciones y empresas representadas en el mercado, así como el compromiso que mantendremos con nuestros antiguos clientes".

Como consecuencia de esta operación de compra, Prome Automoción pasa a denominarse **Aurilis Group Ibérica** y mantendrá sus delegaciones de Madrid y Sevilla así como su plantilla de 33 empleados. El máximo responsable de la misma será **Olivier Llorca** quién tendrá como Director General a **Romain Cusco** y como Director Comercial, a Marc Marín.

Grupo Aurilis, es la división de accesorios de la compañía francesa **Flauraud**, un grupo de distribución independiente con 23 puntos de venta en Francia y con filial en Turín, donde posee un centro de producción. Su cartera de productos es muy amplia abarcando desde productos químicos hasta sonido y multimedia pasando por soluciones de mantenimiento (lámparas, productos de limpieza, ambientadores...) y accesorios y utillaje, llantas, etc. A esta oferta cabe sumar la de Prome, también muy amplia al distribuir llantas d marcas como **BBS**, **Mak** o **Tecnomagnesio**, los amortiguadores **Record**, los embragues **Mecarn** o los componentes de frenado **Technika**. ●

📍 [www.aurilis.fr](http://www.aurilis.fr)



## BREVES



El socio de **Grupo Serca Automoción**, **Recambios Ochoa**, ha puesto en marcha un **nuevo punto de venta en Cambados**, concretamente en el Polígono Industrial Siete Pías de esta localidad pontevedresa. Las instalaciones cuentan con mil metros cuadrados disponibles, dos vehículos de reparto y en ella trabajarán cuatro empleados. Dará servicio a los clientes de las comarcas de Salnes, Caldas y Barbanza de las que forman parte poblaciones como Cambados, O Grove, Vilanova o Villagarcía. Con esta apertura, Recambios Ochoa cuenta ya con diez puntos de venta.

📍 [www.recambioschoa.com](http://www.recambioschoa.com)  
[www.serca.es](http://www.serca.es)



## La bujía N° 1 en el mundo\*

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



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

SEGÚN EL SECRETARIO GENERAL DE FACONAUTO, SU ARGUMENTACIÓN QUEDÓ INCOMPLETA EN EL ARTÍCULO Y HA HABIDO UNA INTERPRETACIÓN INTERESADA DEL TÉRMINO "PARASITISMO"

## CETRAA y CONEPA lamentan las palabras de Blas Vives



Las dos asociaciones nacionales de talleres, **CETRAA** (Confederación Española de Talleres de Reparación de Automóviles y Afines) y **CONEPA** (Federación Española de Empresarios Profesionales de Automoción) han lamentado las declaraciones de **Blas Vives**, Secretario General de **FACONAUTO** (Federación de Asociaciones de Concesionarios) sobre el futuro marco legal de la posventa del automóvil. Blas Vives declaró al diario *El Economista* frases como "No es lo mismo que te repare el coche una persona especializada en la electrónica de tu marca que una con conocimientos genéricos, por mucho que haya asistido a cursos", "Este reglamento trata de promover el parasitismo" o, en relación al nuevo marco legal "Perjudicará a todos, salvo a los talleres independientes".

Ante estas afirmaciones, **Ramón Marcos**, Presidente de CONEPA, ha comentado: "Plantearemos a nuestra junta directiva una serie de medidas a tomar en respuesta a las declaraciones de Vives, inclusive la posibilidad de abandonar el Foro del Sector de la Reparación de Automoción, en el que, hasta ahora, nos hemos sentado junto a FACONAUTO, CONEPA, CETRAA y GANVAM, si FACONAUTO no desautoriza las opiniones de Blas Vives. No parece lógico continuar en un grupo basado en el diálogo y la colaboración cuando uno de sus miembros insulta a parte de nuestro colectivo, acusándole de "parasitismo" y poniendo en duda su preparación y profesionalidad".

Fuentes de CETRAA, por su parte, han lamentado profundamente la acusación de "parasitismo" a los talleres multimarca independientes, de las que discrepan radicalmente, ya que consideran que los talleres son empresas que pagan sus impuestos y que, siguiendo las directrices marcadas desde Europa, a tenor del RE 1400/2002, paga la información técnica que, sin discriminación y apelando al derecho de libre competencia, está puesta a disposición de todo el que satisfaga el importe estipulado. Por su parte, Vives considera que las declaraciones (recogidas de forma incompleta, lo que supondría haberse descontextualizado), interpretadas de forma estricta no suponen haber puesto en tela de juicio al taller independiente. Explica, además, que el término "parasitismo" fue empleado por aparecer explícitamente en los documentos de la Comisión Europea y que su argumentación completa pretendía concluir que, al no establecer la CE prórrogas en Posventa como sí ha hecho en Venta, se incurría en una incoherencia que podría causar perjuicio a las empresas que soportan cargas (cumplimiento de estándares) frente a otros operadores que no las soportan. El secretario general de FACONAUTO afirmaba a MRyT que le guía la voluntad de servir con rectitud de intención a los empresarios asociados y le guía la unión de todos los talleres, algo que defiende el Foro de la Automoción. ●

📄 [www.cetraa.com](http://www.cetraa.com) / [www.conepa.org](http://www.conepa.org) / [www.faconauto.com](http://www.faconauto.com)

## BREVES

**Autoestático** está celebrando los veinte años de su **etiqueta electrostática**, la que informa a los conductores sobre cuándo deben pasar su próxima revisión ha cumplido veinte años. Producida en sus inicios por Grupo Autoestático-Sb-Posterfix, tuvo un gran éxito de acogida gracias a su comodidad, valor informativo, limpieza y practicidad. Dos décadas más tarde, continúa el éxito de este producto. La última variante de este producto es la creación del Cartucho 500 (en la imagen), una nueva unidad de referencia a la hora de adquirir el producto, que como su nombre indica, es un dispensador con 500 unidades.

📄 [www.autoestatico.com](http://www.autoestatico.com)

## NUEVOS CATÁLOGOS

Nuevo **catálogo de lámparas Serca 2010**. A través de él **Grupo Serca Automoción** recopila toda la oferta de su marca propia en lámparas para turismos (12v) y para vehículo industrial (24v). Entre las novedades introducidas, destacan las lámparas de descarga HID, los últimos modelos de lámparas halógenas con casquillo de plástico y los portátiles de taller con leds.

📄 [www.serca.es](http://www.serca.es)



**20 años**  
generando  
trabajo

**auto ESTÁTICO**

Ahora presentamos el...

**NUEVO**  
**CARTUCHO**  
**500**  
DE **auto ESTÁTICO**

**500 clientes**  
vuelven

**LA MEJOR HERRAMIENTA**  
**PARA SU TALLER**

Fecha	
Kms.	
Lubricante	
Filtro Aire	<input type="checkbox"/> F. Combustible <input type="checkbox"/>
Filtro Aceite	<input type="checkbox"/> F. Antipolen <input type="checkbox"/>
Próxima Revisión:	
A	Kms.
Presión Neumáticos	
Delanteros	Kg.
Traseros	Kg.

**CARA DELANTERA**  
Con publicidad de su taller  
A TODO COLOR

**CARA TRASERA**  
Con los datos que quieras darle a tu cliente

**El Original y Auténtico**

- ✓ No se cae
- ✓ No pierde color
- ✓ No mancha
- ✓ Es el auténtico y nunca falla

**Ahora desde 500 unidades y a TODO COLOR**

**SOLICITE HOJA DE PEDIDO**

**Información y pedidos:**  
**902 106 346**  
[www.autoestatico.com](http://www.autoestatico.com)

- ▶ Oficina **CENTRAL**: Alcalá de Henares (Madrid). Telf.: 91 882 50 55 - Fax: 91 881 86 88
- ▶ Delegación **Andalucía, Ceuta, Melilla y Canarias**: Cabra (Córdoba): Telf.: 957 529 529
- ▶ Delegación **Cataluña**: 902 106 346

UNE EN ISO 9001:2000  
Nº 04 001 0111

Aldeas Infantiles SOS

Cada vez que usas Autoestático® colaboras con Aldeas Infantiles y su labor social.

# Todo para el Aire Acondicionado

Todo el equipamiento profesional necesario para mantener y reparar sistemas de A/C



## Estaciones Automáticas ASC WAECO AirCon Service

Esta nueva generación garantiza un alto rendimiento, seguridad y rentabilidad. Con un proceso 100% automático sin llaves de paso de gas

- Manómetros de gran diámetro
- Leds de potente luminosidad
- Panel rotativo patentado
- Botes de aceite y aditivo UV patentado
- Homologado por los principales fabricantes de vehículos
- Amplia gama de equipamiento complementario

## Recambios para su A/C

- Compresores
- Válvulas
- Condensadores
- Evaporadores
- Filtros



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

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

Dometic Spain  
info@dometic.es  
Tel: +34 902 111 042

Dometic  
GROUP

Dometic & WAECO are proprietary brands of Dometic GROUP

## BREVES

**BorgWarner Beru Systems** ha editado nuevo **catálogo de bujías**. Sus más de 400 páginas recopilan una oferta en bujías de encendido y de incandescencia que suman 7.850 aplicaciones, 200 de ellas, de nueva factura. Como complemento a esta oferta, desde la web [www.beru.com/productfinder](http://www.beru.com/productfinder) se puede descargar un listado de referencias para coches de época. El catálogo también incluye el sistema de arranque instantáneo ISS para diésel. Las bujías de este fabricante llegan a nuestro país de manos de **Grovisa**, firma distribuidora de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona).

[www.beru.com](http://www.beru.com) / [www.grovisa.com](http://www.grovisa.com)



La distribuidora en España de la gama **Blue Print**, marca especializada en vehículo asiático y estadounidense, **ADL España**, ha mejorado su **catálogo on-line Blue Print Live!**. Así, desde el pasado mes de febrero, todos sus usuarios pueden acceder a una nueva versión de la sección "Nuevos Productos" que permite descargar la información tanto en archivos pdf como xls (*Excel*). El objetivo es facilitar la obtención de datos. El catálogo Blue Print se actualiza constantemente. Para muestra, un botón, en 2009 se catalogaron de media 119 nuevos productos al mes.

[www.blueprint-adl.com/es](http://www.blueprint-adl.com/es)



**Launch Ibérica**, empresa proveedora de equipos de diagnóstico y de taller, ha realizado una **ampliación de capital** por valor de 100.000 euros con cargo a reservas voluntarias existentes que provienen de beneficios acumulados de ejercicios anteriores y no distribuidos. La firma de Palau Solità i Plegamans (Barcelona) ha explicado que esta ampliación de capital obedece a la voluntad de dotar a la sociedad de mayor solidez para incrementar el valor de la compañía en el mercado.

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

## También hemos publicado en [www.mryt.es...](http://www.mryt.es...)

- Ufi recomienda el cambio de filtro de habitáculo
- Norauto Groupe se convierte en Mobivia Groupe
- Audatex crea un aula de formación en Centro Zaragoza
- Nuevas referencias NTN-SNR para vehículo alemán y asiático
- Catálogo 2010 on-line de Hengst
- Todo a punto para el V Congreso SPG Talleres
- Campañas de abril en Magneti Marelli
- La facturación de los fabricantes de componentes crece en el mercado del recambio
- Yuasa Battery Iberia amplía su gama Cargo para vehículo industrial
- Mecafilter tiene nuevo almacén
- GANVAM lanza un programa de formación
- Varta Funstart Freshpack, con la nueva solución 2in1
- Cruzber presenta la Serie N+
- Los talleres acreedores de Mercurio no tendrán problemas de cobro
- Bosch recomienda cambiar el filtro de habitáculo
- Autopromotec 2011 inicia el proceso de inscripción
- Centro de Reparación Diesel VDO
- SIGNUS y CONEPA firman un acuerdo de colaboración
- Acuerdo para la recogida y gestión de las baterías de plomo-ácido
- Aicrag se lleva a sus clientes a la República Dominicana
- Dipart ya ha cubierto el 75% de su plan a tres años

SEGUNDA ENTREGA "POSVENTA EN LAS VENAS" /2º TRIMESTRE 2010



# CÓMO MEJORAR EL NEGOCIO DE LA POSVENTA EN LA AUTOMOCIÓN

Señores, es hora de cambiar nuestra forma de pensar y de trabajar; es fácil de decir pero más difícil conseguirlo, aunque...si seguimos haciendo las mismas cosas obtendremos siempre el mismo resultado.

## Retos para mejorar la posventa

Solo hay dos formas: **Facturando más o Ahorrando Costes**

### Ahorro costes/analizar:

- Control de Stocks
- Mejora Rentabilidad por Areas de Negocio
- Control del Negocio / Indices de Control de Mando
- Gestión de Tesorería
- Reducción de Gastos

### Incremento Facturación Recambios y MO:

- Nuevo Reglamento desde 1 de Junio 2010, puede favorecer a los Talleres no Oficiales, pero habrá que sacarle partido al Reglamento, aprovechar la oportunidad; quien decidirá donde reparar será el Cliente.
- Utilización de Herramientas Informáticas de "Marketing de Posventa" para trabajar con los Clientes ya existentes.
- "Marketing Predictivo": Utilizar la base de nuestros Clientes, conocer en que momento y a que Cliente ofrecerle una oferta puntual para hacer la revisión o el cambio de neumáticos en nuestro Taller, nos hace ser más efectivos con menor gasto en la comunicación y mayor rentabilidad en la facturación.

En JEC Estamos a vuestra disposición de todo el que necesite hacer un estudio de su negocio para mejorar la facturación o para reducción de costes.

## Nuevas Tecnologías

- Los Clientes, futuros compradores de coches son la generación que utiliza internet como medio de comunicación diario a través de "tuenti" "Facebook", ó "Linkedin". Estos Actuales/Futuros Clientes también buscan su Taller de Reparación a través de la Red, ¿estamos preparados para atender su demanda?...¿ó lo harán las Marcas?.

En el próximo capítulo hablaremos sobre como prepararnos para un futuro muy actual.

Julia Escribano tiene la posventa metida en las venas: ha desarrollado su trayectoria profesional durante los últimos 31 años en el sector. Julia conoce el sector, al que quiere de verdad, en una perspectiva de 360º. Ahora dirige JEC, su nuevo desafío empresarial, desde el que pretende apoyar al sector posventa de la automoción a desarrollarse con éxito como opción de negocio. Su experiencia nos acompañará este año para ofrecer a nuestros lectores su perspectiva, sus ideas, sugerencias y reflexiones con las que, a buen seguro, se podrán establecer directrices acertadas en los negocios de la posventa. [www.cpmarketing.es](http://www.cpmarketing.es)



## Pos Service Holland (ES) SA

### Motores de arranque y alternadores



Pol. Ind. Els Frares  
Calle K, Parcela 2  
25190 Lleida  
Tel: +34 973 257 206  
Fax: +34 973 257 782  
E-mail: [ventas@psh-spain.es](mailto:ventas@psh-spain.es)



# WWW.PSH-SPAIN.ES

VISITAMOS LAS NUEVAS INSTALACIONES DE ADR EN SAN FERNANDO DE HENARES Y CHARLAMOS CON SU GERENTE, MANUEL GUTIÉRREZ.

## “Los socios son el motor de ADR; no al revés”

Son unas instalaciones estupendas, fruto de la convicción de los socios del grupo y el entusiasmo de su equipo, encabezados por su gerente, que les sitúan en una posición ventajosa en servicio para afrontar los desafíos del mercado actual y futuro.



Desde verano del pasado año, en que supimos que se gestaba el traslado a sus nuevas instalaciones, teníamos pendiente charlar con Manuel Gutiérrez, gerente de ADR, para que nos las enseñara y nos contara cómo marcha el grupo y cuáles son sus estrategias. Una vez asentados en la nueva estructura, inaugurada oficialmente el 1 de abril, nos abrieron sus puertas.

**¿Qué feedback obtuvieron en la inauguración?**  
Fue evento agradable e interesante; nos reunimos unas 60 personas (todos los socios y los principales proveedores) y lo empleamos para afianzar nuestra relación, charlar de forma distendida (en un ámbito distinto al de la pura negociación).

**¿Cuál ha sido el timing de las nuevas instalaciones?**

Es un proyecto que arranca en 2006, pensando en ampliar la capacidad de servicio y cubrir gama, especialmente en V.I., pero que, por razones ajenas a nosotros (elecciones de San Fernando, problemas con las constructoras que paralizaron las obras), se han ido retrasando hasta ahora.

Firmamos en mayo de 2009, y en algo más de seis meses realizamos todo el proyecto (nos dieron cuatro paredes de hormigón y hubo que diseñar las oficinas, acondicionarlas, diseñar

y montar el almacén, realizar el traslado), el 4 de enero nos instalamos oficialmente, y el 1 de abril lo presentamos oficialmente.

Es cierto que viene en un momento muy difícil, quizá no el más idóneo; los socios han hecho un esfuerzo muy importante, que hay que agradecer, (toda la inversión se eleva a una cifra de cinco millones de euros, parte sufragada por los socios y parte con financiación externa), pero ahora aquí estamos. Ya es una realidad; ahora hay que trabajar y llevarlo todo adelante.  
**¿Qué perfil tiene, hoy por hoy, ADR como grupo?**

ADR es un grupo de distribución con 11 socios que, si bien siempre se nos ha identificado como especialistas en V.I., lo cierto es que trabaja ambos mercados: hay socios de Turismo que trabajan Vehículo Industrial, socios de V.I. que trabajan Turismo y socios que solamente trabajan V.I.. De hecho, y con la grave situación del mercado de Vehículo Industrial (que está sufriendo bastante más que Turismo), tener esas dos especialidades ha supuesto que la cifra de resultados no se haya desplomado.

**Ha habido cambios en su estructura de socios, ¿se plantean nuevas incorporaciones?**

El año pasado tuvimos la baja de Polifrenos, su negocio es principalmente el recambio para Turismos, y no le pareció interesante acometer

este esfuerzo en unas instalaciones dedicadas al mercado del Vehículo Industrial. (los proveedores han fallado bastante en el servicio, especialmente los que tiene presencia en OE, y queríamos tener colchón para servir bien a nuestros clientes). Se fue por propia iniciativa, porque este proyecto no se ajustaba al de su empresa.

No cerramos las puertas a nuevas incorporaciones: pocos, bien avenidos y como una piña. Aparte de la relación personal entre nosotros, que es muy buena, las características de las zonas de influencia de cada uno de los socios hace que su operativa en el mercado sea compatible. Pensar en un nuevo socio supondría cumplir muchas consideraciones: que no interfiriera con las zonas de los socios actuales, sintonía con la manera de trabajar del grupo, que la situación empresarial fuera saneada, que el volumen fuera significativo...la lista se va reduciendo y hace difícil añadir un nombre, aunque no descartamos el que se produzca alguna incorporación.

**Pero la situación de mercado hace que se produzcan muchos movimientos y puede que haya empresas que aspiren a integrarse en ADR, aunque militen en otra formación ¿han llamado a su puerta?**

Es cierto que alguna llamada se ha producido, y cada vez que eso ha sido así se ha estudiado, para ver si era bueno para ambas partes; pero al final no ha cristalizado, por lo que explicaba antes: no se han dado todas las circunstancias a la vez. Los socios son el motor de ADR, los que le dan sentido al grupo, y no al revés; y sus intereses están por delante de una cifra importante que una empresa pueda aportar, por ejemplo. Pero repito que las puertas no están cerradas, los posibles casos se estudiarán con los socios y si es factible, bienvenido será.

**Hablando de cifras, ¿cuáles son las de 2009?**

El pasado año teníamos prevista una caída global de entre el 15-17% (y no por la marcha de Polifrenos, sino por la situación general: el mercado de venta de recambio de V.I. anda en torno a un 30% de caída); afortunadamente, a cierre de año, sólo ha sido un 3,98%, y con homogeneidad en las cifras de los resultados de los socios (aunque sí hemos notado dificultades especialmente intensas en determinadas zonas con el problema de los impagados). Pero para que fuera así hemos realizado un gran esfuerzo en incorporación de productos, en estudiar de forma detallada y exhaustiva las necesidades en piezas de los socios para ampliar los stocks de seguridad (una de las principales razones de ser del almacén), y las cifras de Turismo también nos han ayudado.

**MRyT-¿Y qué previsiones se tienen para este 2010?**

Este año lo vemos plano. No tenemos argumentos para decir que vamos a crecer. Vivimos del día a día. Si nos manejamos en una cifra en línea con la del año pasado, nos daremos por satisfechos.



Sí es cierto que tenemos el almacén y que tenemos proyectos, que llevamos a cabo con grupos de trabajo de los socios (tenemos dos y vamos reuniéndonos periódicamente), pero son a medio plazo, los cerraremos en septiembre y no creo que nos afecte la cifra general.

**Ha hablado de incorporar nuevos productos ¿de su marca ADR o de la marca del fabricante?**

No vamos a desarrollar una línea de productos propia si nuestros proveedores ya la tienen, es un esfuerzo en vano. Sé que hay filosofías de grupo en las que se contempla como muy importante la marca propia, pero para nuestros socios lo importante es disponer de marcas premium y de estar acompañados de sus proveedores.

Sí tenemos algunos elementos con marca ADR: baterías, filtros, iluminación, aceites, algo en tráiler, pero la filosofía es otra: analizar en qué productos de marca premium debemos invertir y crecer en lo que ya tenemos (tráiler, semirremolque, etc.). Y eso requiere muchos esfuerzos en análisis. Estamos en ello para centrar qué productos en concreto y ofrecer servicio. Pensamos que el servicio es primordial. El compromiso del taller con el socio es alto, pero trabajamos para hacerlo crecer.

**Servicio y precio porque, si no, te sales del mercado...**

Te puedes salir por arriba o por abajo. Y en estos momentos muchos se están saliendo por abajo, lo que no es muy bueno, ya que eliminas el necesario margen de negocio y por tanto la rentabilidad que ahora, con la menor rotación que las circunstancias del mercado imponen, debe estudiarse mucho más. El cliente ganado por un euro se pierde por un euro. Siendo competitivos, nos queremos desmarcar de eso: distinguirnos por servicio, asistencia técnica, cursos de formación... los valores añadidos que cuidamos para el cliente del socio, que quiere su pieza para que el camión que está parado en el taller salga cuanto antes. Son fundamentos básicos de la profesión: promociones, catálogos (estamos ampliando el Catálogo General, que ya llevaba tres años y que saldrá a finales de año para trabajar con él en 2011), etc.

**Con los proyectos descritos, será fundamental el papel de las nuevas tecnologías en ADR y los socios, ¿comercio electrónico?**

El año pasado implantamos en tres socios y en la central el mismo programa de gestión; hay socios que tienen sus propios informáticos y programas desarrollados por ellos. Hicimos también nuestra página web que vamos a modificar este año (para junio, aproximadamente) en otro formato, para desarrollar una experiencia piloto de tienda virtual: visualizar almacén online, tarifas, etc. También estamos en desarrollo de aplicaciones que supongan hacer más eficiente el funcionamiento de los socios y el grupo (parámetros del grupo, gestión de obsoletos, videoconferencias -con un programa piloto en dos socios-, etc.). Así que las inversiones en TIC están siendo importantes en los dos últimos años (servidores nuevos, etc.). Las nuevas tecnologías son el futuro.

**¿Cómo se gestiona la formación?**

Nos basamos en los proveedores. Formamos desde siempre a los socios (ahora haremos técnicas de venta, atención telefónica, formación técnica en innovaciones de productos para el personal del socio) y al taller (formación técnica). Nuestra actual sala puede albergar hasta 50 profesionales, aunque la medida ideal de un curso nunca debe superar los 30.

**¿Cuál sería el valor diferencial de ADR?**

La grandísima involucración del socio en el Grupo. Me siento muy orgulloso de haber conseguido que el socio sienta ADR como su segunda empresa. Cada socio es un piñón de un engranaje, son el motor del grupo, con una transparencia que sorprendería a muchos; eso nos ha unido mucho, los socios se sienten seguros, se sienten equipo, y de otra forma sería imposible seguir adelante. Y más ahora, que el momento es muy complicado. Son años ingratos: mucho esfuerzo para conseguir a veces pocos resultados, porque las rentabilidades son pequeñas, al menos en VI.

Me sorprendió que, hace algún tiempo, algunos distribuidores vieran en el vehículo industrial un negocio donde meterse de nuevas, cuando para algunos, expertos desde siempre, resulta cada día más difícil mantener unas cuotas de rentabilidad altas.

**ADR, Hoy**



11 socios  
33 puntos de venta  
Más de 33.000 m2 de almacenes  
Más de 100 vehículos de reparto



Casals Nadal, s. l.

RECAMBIOS



ASTURIAS, S.L.



**MRyT-¿Qué evolución están experimentando cada una de las empresas socias de ADR? ¿se están abriendo nuevos puntos?**

Hace dos años **Repuestos Gali Turismos** pasó de un local a una nave en el Polígono de Landaben: más de 1000 m2, con una entrada más amplia, etc. **Casals Nadal** también dejó en 2008 unas instalaciones urbanas para pasar a unas instalaciones en Santa Perpetua, mucho mayores. **Frenos Coruña** abrió en 2009 su delegación en Pontevedra. **Draulic Fren**, también en 2009, abrió dos puntos más, uno gracias a la adquisición de **Congost 2001** y llegó a Barcelona. **Mercambios**, se ha quedado la nave en la que estaba ADR: pasa de 800 a 1400 m2 de superficie. Y está en puertas **Industriales Valencia** que va a inaugurar un nuevo punto con 2.500 m2 de almacén con una zona robotizada para más de 4.000 referencias. Crecemos, pero de forma pensada y ordenada.

**¿Ferias?**

**M.G.-** Para nosotros, Automechanika Frankfurt es la referencia. De las opciones españolas esperamos que debe quedar una. Visitamos Madrid, por proximidad, pero cuando analizamos poder exponer nos pareció carísimo y el retorno no se justificaba, y menos teniendo en cuenta la oferta y visitantes que al final obtuvo. Hay muchos fabricantes que piensan lo mismo y sale mejor invertir en acción directa; si fuera menos costoso sí que sería interesante tener una toma de contacto humana. Nosotros la fomentamos; de hecho, hacemos un viaje con socios y proveedores cada año (en 2009 no lo hicimos) y nos vamos a ir del 24 al 28 de mayo a la Costa Brava. Y algún socio se va con sus clientes los talleres. La relación de tú a tú es importante. ●

[www.adr98.com](http://www.adr98.com)

NOS DESPLAZAMOS HASTA VILAGARCÍA DE AROUSA (PONTEVEDRA) PARA CONOCER AUTO MAQUINOR

## Distribución y mucho más...

...Servicio posventa, asistencia técnica, formación, etc. Auto Maquinor es mucho más que la delegación de Grupo Circuit para la zona noreste de la Península. Acoge el Call Center de Grupo Circuit para toda España y es un referente de su zona en formación y en asistencia técnica. Y es que, como subraya Alberto Sanmarco, Gerente de Auto Maquinor: "La clave del éxito está en la posventa".



En la imagen, el Gerente de Auto Maquinor, Alberto Sanmarco.

**A**uto Maquinor es la delegación de Grupo Circuit para el noreste peninsular. Afincada en el número 5 de la Plaza de la Estación de Vilagarcía de Arousa (Pontevedra), nos desplazamos hasta allí para conocer estas instalaciones así como la actividad desarrollada. Ejerció de anfitrión **Alberto Sanmarco**, Gerente de Auto Maquinor, quien nos explicó cómo es la empresa y su filosofía, cuál es el trabajo diario, los servicios que ofrece a los clientes y sus proyectos de presente y de futuro.

### Expertos en maquinaria

Como delegado de Grupo Circuit para el noreste de la Península, Auto Maquinor distribuye la gama

de **equipamiento para taller** y de soluciones de diagnóstico de Grupo Circuit y Launch Ibérica. Es decir, suministra a sus distribuidores clientes elevadores, equilibradoras y desmontadoras de neumáticos, estaciones de aire acondicionado, maquinaria de carrocería y pintura como bancadas o cabinas y herramientas de diagnóstico como el exitoso **Launch X-431**. Alberto Sanmarco nos confirmó que las líneas de producto de mayor venta son las de elevación, diagnóstico y cabinas de pintura.

Siete profesionales componen la plantilla de Auto Maquinor y cuatro de ellas trabajan ininterrumpidamente de ocho y media de la mañana a ocho de la tarde atendiendo el **Call Center**.

Su área de influencia es Cantabria, Asturias, A Coruña, Lugo, Ourense, Pontevedra, León y Zamora. Desde las instalaciones de Vilagarcía de Arousa se atiende a una cartera de clientes compuesta por quince distribuidores a los que presta, además de su oferta en equipamiento de taller, asistencia para formar a sus vendedores y ofrecer así un servicio más directo y de mayor calidad al taller. En cuanto a su clientela, los distribuidores con los que trabaja son tanto "recambistas" como distribuidores de maquinaria. Tal como apunta el Gerente de Auto Maquinor, los distribuidores de recambios son ligeramente más numerosos porque son los que tienen el cliente final.

Sanmarco también nos comentó los objetivos de Auto Maquinor más inmediatos: "Este año nos hemos propuesto aumentar nuestra penetración en las zonas donde estamos más flojos y estabilizar las zonas en las que tenemos un buen rendimiento". No se muestra partidario de aumentar el número de distribuidores por zona ya que considera que se "canibalizarían" entre ellos y sí consolidar los que ya tiene y hacerlos mejores aportándoles formación, asistencia, condiciones y sobre todo, subraya Sanmarco, servicio posventa, la clave del éxito según el Gerente de Auto Maquinor.

### El Call Center

Es uno de los grandes activos de Auto Maquinor. Puesto en marcha para todos los clientes de Grupo Circuit (es de ámbito nacional) y todo un ejemplo de servicio posventa para el taller, el éxito de este servicio de asistencia está directamente ligado al éxito del X-431 de Launch ya que la mayoría de las consultas están relacionadas con este equipo de diagnóstico. Las cifras son elocuentes, el **Call Center** se puso en marcha con



Como delegado de Grupo Circuit para la zona noreste, Auto Maquinor distribuye su gama de equipamiento de taller compuesta por elevadores, maquinaria de neumático, diagnóstico o cabinas de pintura.



Más de 400 talleres están dados de alta en el Call Center de Auto Maquinor.

una persona atendiendo una media de treinta llamadas diarias. A día de hoy, cuatro personas reciben entre 120 y 150 llamadas diarias. Más de 400 talleres están dados de alta en este servicio de atención telefónica y unos 2.500 usuarios de media utilizan el *Call Center* entre 10 y 11 horas de la mañana, sesenta minutos en los que el *Call Center* es gratuito para las personas que se han dado de alta.

Cualquier taller que posea un Launch X-431 puede llamar al *Call Center*. Sanmarco destaca que muchos centros de reparación conocen Auto Maquinor por su *Call Center*. Incluso hay talleres que no cuentan con ningún equipo de diagnóstico pero están dados de alta al *Call Center* por la ayuda que le proporciona: información sobre alineados, mediciones de gases de CO<sub>2</sub>, oxígeno, etc.

Darse de alta al *Call Center* cuesta 350 euros anuales e incluye todas las dudas que surjan, tanto a la hora de diagnosticar como a la de reparar o buscar la solución. Se ofrece la posibilidad de pagar anual, semestral o trimestralmente y Alberto Sanmarco apunta que, normalmente, la gente que lo usa, lo renueva.

## Formación

Es otro de los servicios añadidos que Auto Maquinor ofrece a sus clientes. Explica el **programa de formación** su Gerente: "En 2009 vendimos aproximadamente 145 equipos de diagnóstico. La política es que cuando juntamos diez talleres, impartimos un curso. El año pasado realizamos catorce cursos, lo que da una media de curso y medio por mes. En el momento que vendemos diez equipos damos un mes de tiempo para que el usuario se familiarice con él y, transcurrido ese tiempo, impartimos un curso de formación, normalmente un sábado, de nueve de la mañana a cuatro de la tarde con el almuerzo incluido. Además del curso, se le entrega al cursillista un CD Rom que contiene las explicaciones de las funciones más complejas del equipo de diagnóstico como pueden ser las codificaciones, ajustes, adaptaciones, etc."

Sanmarco también nos adelantó el proyecto que se pondrá en marcha el próximo otoño y que él lo tenía en mente desde hacía dos años: un temario de cursos variado (common rail, ABS, inyección

gasolina y diésel...). Veinte talleres de confianza ya se han matriculado para recibir esta formación que se desarrollará entre octubre de 2010 y junio de 2011. Si tiene aceptación, Auto Maquinor aspira a realizar un curso semanal para unos sesenta talleres que, durante el año "escolar" completarán el temario completo. ●

www.grupocircuit.com  
www.launchiberica.com

## La "independencia" de Portugal

Hasta hace unos días, Auto Maquinor también gestionaba el mercado portugués pero ahora el país vecino cuenta con estructura propia, tal como informamos en el pasado número 324 de *Mundo Recambio y Taller* (página 7). Alberto Sanmarco nos explicó los motivos por los que Grupo Circuit ha creado una estructura propia en Portugal: "El crecimiento en Portugal durante los últimos años fue de un 30% anual lo que supuso un aumento de los equipos vendidos, de la red de distribución, de los servicios de posventa por lo que la coordinación de Auto Maquinor no estaba siendo del todo competitiva por el aumento de los plazos de entrega, mayores costes, etc. El crecimiento y consolidación del mercado portugués ha requerido la creación de una estructura propia. Así, ahora el mercado portugués lo gestionan dos personas, Rui Pablo Cortereal, que gestiona la parte comercial y que cuenta con el apoyo de un técnico montador".

## Novedades Launch

Coincidiendo con la visita a Auto Maquinor, Launch Ibérica anunció el lanzamiento de dos nuevos equipamientos para taller, un **elevador de tijera** y tres modelos de **equipos de secado por infrarrojos**.

El elevador es el modelo **TLT630A**, es de tijera y proporciona al taller una capacidad de elevación de tres toneladas con una altura máxima de un metro. Según Launch, se instala de forma rápida y sencilla y está especialmente indicado para su uso en servicios rápidos y en talleres de neumáticos y de carrocería. La sincronización mecánica de las plataformas asegura una elevación compensada en todo momento y sus rampas son extensibles para que el elevador sea compatible con todo tipo de vehículos.

Los equipos de secado por infrarrojos son el **TBM131** en las variantes **E, D y DT**. Cuenta con tres lámparas de cristal frío transparente de cuarzo con fuente de calor, con pre-calefacción para cambios graduales de temperatura que lo convierten en la mejor opción para el secado frontal, posterior, de laterales y del capó del vehículo gracias a su penetrabilidad de gran alcance y de onda corta. De su manejabilidad se encargan las ruedas y el brazo que regula la altura con un pistón neumático. Así mismo, el soporte de las pantallas se puede ajustar hasta en 360 grados y cada pantalla, noventa grados. Éstas se pueden encender de forma independiente y temporizarse durante sesenta minutos a una potencia media o total. Los tres modelos disfrutan de display digital para el control de tiempo y botonera táctil. Las variantes D y DT cuentan también con sensor de distancia, que permite que el equipo se pare automáticamente en caso de que dicha distancia sea insuficiente. En el modelo DT, un sensor de temperatura protege la pintura en caso de sobrecalentamiento.



ASISTIMOS A LA PRESENTACIÓN INTERNACIONAL DEL NUEVO PIRELLI SCORPION VERDE EN BARCELONA

# Escorpión concienciado

Ahorro, respeto por el medio ambiente, confort y seguridad en todas las superficies, gracias a las novedades incorporadas en su diseño, en cuanto a materiales, estructuras y dibujos de las bandas de rodadura.



Marco Verona, Category Manager SUV y VAN; Uberto Thun, Vicepresidente Mundial de Sales & Marketing Business Unit Car Pirelli Tyres; Gian Paolo Gatti Comini, Country Manager España y Portugal Pirelli Neumáticos; Florencio Caso, Responsable Actividades Deportivas y Experimentación de Pirelli Neumáticos; y Andrea Casaluci, Responsable de Marketing y Comunicación España y Portugal de Pirelli Neumáticos.

**E**l **Scorpion Verde** amplía la gama de neumáticos ecológicos **Pirelli**, estrenada con la recuperación de la familia *Cinturato*, el primer modelo ecológico para automóviles de potencia media y alta, el pasado año, y completa la gama de todoterreno de Pirelli, bautizada como Scorpion, de la que forman parte el ATR, destinado a recorridos off road puros, y el Scorpion Zero, desarrollado para los SUVs de altas prestaciones. Estará disponible en el mercado de recambios a partir de este mes de abril.

En los próximos meses, Pirelli introducirá numerosas novedades: soluciones integradas para la industria del automóvil, como el Cyber Tyre, y procesos productivos cada vez más respetuosos con el medio ambiente,

## Tecnología con alma ecológica

El Scorpion Verde es un nuevo neumático que tiene un doble objetivo: por un lado, contribuir a la reducción del consumo de los SUVs y Crossovers, un mercado en crecimiento y destinado a expandirse aún más en los próximos años, y, por otro lado, garantizar seguridad y confort a los conductores de dichos vehículos, que son, entre todos los automovilistas, aquellos con mayor propensión hacia el tema de la ecología.

Para ello, incorpora nuevos materiales y una nueva estructura con el fin de garantizar unas prestaciones constantes durante toda la vida útil del neumático, en términos de reducción



El Scorpion Verde mejora notablemente las prestaciones en mojado del Scorpion STR existente.

de emisiones nocivas, reducción de ruido, ahorro de combustible, distancia de frenada más corta y confort de rodadura.

## Ahorro y duración

La filosofía de la marca ve la ecología aplicada ya desde la cadena de producción: este nuevo neumático, que se fabrica libre de aceites altamente aromáticos, garantiza una reducción del consumo medio de hasta un 3,9% por recorridos urbanos y de un 3,4% en recorridos mixtos (urbanos y autopista/autovía), y reduce las emisiones acústicas en un decibelio, lo que

equivale a una reducción total del 30% (como eliminar un carril entero de una autopista de tres carriles). Además, garantiza el desgaste uniforme de la banda de rodadura y aumenta la duración total del neumático, con todas sus prestaciones inalteradas.

Presenta una reducción de la resistencia a la rodadura de hasta el 20%, generando asimismo una disminución de los consumos y de las emisiones nocivas. Además, el neumático se ha aligerado y diseñado para utilizar un 10% menos de materias primas, reduciendo así el impacto medioambiental por unidad producida.



Gianpaolo Gatti Comini es desde marzo de este año Country Manager para España y Portugal de Pirelli Neumáticos.



El nuevo Pirelli Scorpion Verde es un neumático diseñado para que los SUV sean un poco más verdes reduciendo su consumo y rumorosidad.

### Seguridad y confort en todas las carreteras

Aparte, este modelo mantiene sus cualidades ecológicas, optimizando su capacidad de frenada, mejorando su agarre sobre mojado y ofreciendo una mayor manejabilidad gracias a los nuevos materiales para las mezclas, que integran las más modernas tecnologías de nano-compuestos, unos polímeros de última generación que se adaptan a las diferentes condiciones de rodaje; y las fibras híbridas, que mezclan materiales de diversa naturaleza para obtener diferentes prestaciones.

La mayor seguridad en asfaltos mojados, se consigue gracias a la combinación de tres factores: un dibujo de la banda de rodadura con cuatro profundos canales longitudinales que permiten una mayor dispersión de agua, unas innovadoras mezclas del compuesto que aportan mayor adherencia sobre mojado y unos hombros reforzados que optimizan la adherencia lateral en todas las condiciones de asfalto.

### Código QR

Pirelli ha dedicado al nuevo neumático una sección específica en su página web, llena



de informaciones sobre el Scorpion y sobre toda la gama Pirelli, con pruebas, imágenes y vídeos, explicativos y promocionales, que puede ser visitada en todo momento. Para acceder a esta información es suficiente realizar una sencilla operación con un smartphone: dirigir el teléfono hacia el código de barras bi-dimensional, el código QR, que está impreso en la documentación que acompaña al producto, accediendo de forma directa a los contenidos de la página web.

Es posible bajar gratuitamente el software que permite decodificar el código visitando [www.i-nigma.com](http://www.i-nigma.com). ●

📄 [www.pirelli.es](http://www.pirelli.es)

20 años generando trabajo

auto ESTÁTICO

Ahora presentamos el...



NUEVO CARTUCHO 500 DE auto ESTÁTICO

500 clientes vuelven

LA MEJOR HERRAMIENTA PARA SU TALLER

**TALLERES LAESE**  
Reparación en General del Automóvil  
971 269 100  
C/ José Chacón 5, Nave 107, Alcalá de Henares.

Fecha	_____
Kms.	_____
Lubricante	_____
Filtro Aire	<input type="checkbox"/> F. Combustible <input type="checkbox"/>
Filtro Aceite	<input type="checkbox"/> F. Antipolen <input type="checkbox"/>
Próxima Revisión:	_____
A	Presión Neumáticos _____ Kms.
	Delanteros _____ Kg. Traseros _____ Kg.

#### CARA DELANTERA

Con publicidad de su taller A TODO COLOR

#### CARA TRASERA

Con los datos que quieras darle a tu cliente

#### El Original y Auténtico

- ✓ No se cae
- ✓ No pierde color
- ✓ No mancha
- ✓ Es el auténtico y nunca falla

Ahora desde 500 unidades y a TODO COLOR  
SOLICITE HOJA DE PEDIDO

#### Información y pedidos:

902 106 346  
[www.autoestatico.com](http://www.autoestatico.com)

- ▶ Oficina CENTRAL: Alcalá de Henares (Madrid). Telf.: 91 882 50 55 - Fax: 91 881 86 88
- ▶ Delegación Andalucía, Ceuta, Melilla y Canarias: Cabra (Córdoba): Telf.: 957 529 529
- ▶ Delegación Cataluña: 902 106 346



Cada vez que usas Autoestático® colaboras con Aldeas Infantiles y su labor social.

VISITAMOS TALLERES CASTIÑEIRA Y TSM AUTOMÓVILES, TALLERES EJEMPLARES EN LA ZONA DE VIGO

# El mejor taller del norte

Aunque deberíamos decir 'los mejores', porque no son uno sino siete. El grupo de talleres dirigidos por los hermanos Julio, Marcos, Gabriel y Eduardo Pérez Castiñeira son verdaderos exponentes de calidad y excelencia en la reparación multimarca de vehículos en electromecánica y carrocería y pintura, pero no solo...

**H**ace más de 20 años que Julio, Marcos, Gabriel y Eduardo Castiñeira se dedican a esto de la posventa del automóvil. Los cuatro hermanos atesoran una incalculable experiencia en la reparación y venta de vehículos en su zona de influencia, Vigo y sus alrededores. Sus empresas (más que meros talleres) son ejemplo de profesionalidad, excelencia y calidad, y no en vano han recogido reconocimiento en muchos foros del sector. Puesto que su fama les precede y nos gusta conocer las cosas de primera mano, nos fuimos a visitarles para conocer mejor lo que ofrecen. Y les podemos asegurar que ambas compañías suben la media de calidad de los talleres españoles. ●

## TSM AUTOMÓVILES

### EL MULTIMARCA MÁS 'OFICIAL'

Eduardo Castiñeira es una institución reparando automóviles. Pasan ya de 23 los años que lleva dedicado al negocio. TSM Automóviles, la empresa de Eduardo en la que su hermano Gabriel viene desempeñando un papel protagonista y crucial desde hace más de 15 años, es una compañía multiservicios orientada a las necesidades de movilidad de sus clientes. Son especialistas en la reparación del automóvil, compra-venta de vehículos y restauración de clásicos. TSM Automóviles nace tras la absorción hace unos años del concesionario Rolben, servicio oficial Rover en Pontevedra, por parte de Talleres System Móvil, el "taller original" del grupo y auténtico núcleo duro de la compañía. Este está abanderado por Eurotaller y luce las enseñas del RACC, Servicio Asociado Hella y Servicio Oficial Koni, entre otras. Cuenta con unas excepcionales instalaciones de más de 1.000 m<sup>2</sup> en Sárdoma, donde se tocan todas las especialidades de la reparación de automó-

vil, incluida la carrocería. Sus procesos están avalados por certificaciones de calidad ISO 9000 y 14001 y por el sistema EMAS. Desde hace varios años en TSM están potenciando no sólo ofrecer un coche de sustitución a sus clientes, sino que han creado su propia empresa de alquiler de coches, ya sean turismos o vehículos industriales. Cuando estuvimos allí, su parking de coches superaba las 50 unidades, y entre sus clientes están desde el Servicio Gallego de Saúde hasta grandes empresas de transporte y paquetería. Además de las instalaciones centrales de Sárdoma, TSM Automóviles cuenta con dos puntos más en Vigo y otro, de muy reciente incorporación, en la propia Sárdoma. En total, la empresa ocupa entre instalaciones cubiertas y al aire libre (fincas de aparcamiento y guardería de vehículos) más de 7.000 m<sup>2</sup> y emplea a casi 20 trabajadores.

📍 [www.tsmautomoviles.com](http://www.tsmautomoviles.com)



Eduardo Pérez Castiñeira 'se moja' por nosotros para hacerse esta foto delante de Talleres System Móvil, el origen de TSM Automóviles



## TALLERES CASTIÑEIRA CARROCERÍA, PARA EMPEZAR...



Susana Pascual y Julio Pérez Castiñeira frente a la sede central de Talleres Castiñeira, en Ricardo Mella 145, Corujo.

Julio y Marcos Castiñeira no son hombres de pocas ambiciones, aunque siempre acompañados de enormes trabajo, esfuerzo y visión. Gracias a ello, el Grupo de Talleres Castiñeira es una compañía de referencia en la reparación de carrocería y pintura en Galicia. Nacida en 1987, hoy cuenta con tres puntos de atención en Corujo, aledaño de Vigo. Miembro de honor de la red de talleres de pintura de Standox, Rep@net, certificado por Centro Zaragoza y Servicio Asociado de Hella, Talleres Castiñeira cuenta con una modernísima y atractiva imagen y aunque su especialidad es la carrocería, hoy pegan muy fuerte también en mecánica y electricidad. Su vocación de servicio les ha permitido ampliar tanto sus especialidades que actualmente ofrece una atención global al usuario, incluidos, por ejemplo, los neumáticos, la gestión de flotas, la recogida y entrega a domicilio de los vehículos o

incluso la compra-venta de vehículos nuevos o de ocasión certificados por Dekra. De hecho, está en su política de trabajo: *“En nuestros talleres ofrecemos todos los servicios que su coche necesita sin tener que llevarlo de un sitio a otro para reparar las diversas partes que usted tenga dañadas.”*

En las instalaciones centrales, las de la Av. Ricardo Mella, 145, encontramos a Julio y a su mujer Susana Pascual. Al frente de la otra sede de Talleres Castiñeira, en la misma avenida pero en el número 113, encontramos al otro miembro de la familia Pérez Castiñeira, Marcos, acompañado de su esposa Sonia. Aún queda el taller mecánico, propiamente dicho, situado en la calle Combro, para completar el triunvirato de esta compañía.

**i** [www.grupocastineira.com](http://www.grupocastineira.com)



Marcos Pérez Castiñeira, encargado de las instalaciones de Talleres Castiñeira en Ricardo Mella 113.



Nuestro agradecimiento a Justo López, comercial de AD Regueira, quien nos hizo de cicerone trayéndonos y llevándonos incondicionalmente para conocer los talleres de los hermanos Castiñeira.

I CONVENCIÓN REGIONAL DE REDES DE TALLERES GRUPO PEÑA & AUTO SPORT, EN CÓRDOBA

# Redes de calidad

Bajo el lema "La fuerza de la Red", los asistentes (talleres, proveedores, prensa) se concitaron en el Palacio de Congresos de Córdoba el sábado 13 de marzo para asistir a la primera convención regional de todas las redes que defienden los socios de Group Auto Union España-GAUE.



**E**jercieron de anfitriones Antonio Peña, Grupo Peña Automoción-GP, Antonio Cintado, Auto Sport Andalucía-ASA y Fernando Pardo, presidente de GAUE, estructura de distribución de ámbito nacional al que pertenecen las dos empresas del holding Grupo Peña Automoción.

## Los mejores talleres de Andalucía

El líder de GP tuvo palabras de saludo a los 324 asistentes a la convención dirigida a las tres redes: **EuroTaller**, **InterTaller** y **TopTruck**; "los mejores talleres de Andalucía", dijo Peña, salu-

dando especialmente a los talleres de Málaga y Cádiz, que asistían a una convención regional por vez primera.

Antonio Peña puso el acento en la importancia de la información en los actuales tiempos de crisis, que son también "oportunidad, cambio pero para quien sabe situarse en lo positivo y aprovecha la circunstancia", matizaba en su intervención.

Animó a los talleres a llegar a una nueva etapa exitosa para las redes no dando nada por sabido, por sentado, por bien hecho, ya que "hay que reflexionar sobre lo que se debe mejorar en los negocios", dijo.

## Las redes y el sector

El siguiente turno de intervención fue para **François Passaga**, de Gipa, quien reflexionó acerca de las redes y su papel en el sector. En su intervención comentaba que, tiempo atrás, las estructuras de redes de reparadores eran coto exclusivo del canal constructor, el competidor natural del canal multimarca, y en la actualidad su existencia en este último canal supone un aporte de soluciones y valor añadido puesto que implican para los reparadores adscritos una serie de ventajas que les posicionan mejor en el mercado:

- acceso a formación e información
- imagen corporativa homogénea frente al usuario
- mejora de servicios a los clientes
- apoyos en acciones de marketing
- visión de futuro

Pasó a ofrecer una serie de datos para demostrar si las redes en España funcionan, diciendo que nuestro país "tiene casi demasiadas redes, las que funcionan son las que aportan valor real al taller."



François Passaga, de GIPA



Antonio Peña, gerente de Grupo Peña Automoción.



(Izda a Dcha) Antonio Cintado y Fernando Pardo

Efectivamente, los talleres en alguna red se conectan a Internet en un 97%, han participado en acciones de formación en los dos últimos meses en un 63%, su precio de mano de obra es más elevada, están mejor equipados, adaptados, etc. lo que les ha permitido soportar mejor la actual situación de crisis (su evolución de actividad ha sido un 3,3% mejor).

## Posicionamiento de las redes de GP-ASA

**Fernando Pardo** intervino para explicar la posición cuantitativa y cualitativa de las redes que defienden en GAUE, cuyo origen es TAA2000 en Jerez y, tras 12 años de EuroTaller en Córdoba, la enseña ha sido modelo para su expansión en Europa, matizaba mirando a un orgulloso Cintado.

Actualmente, **EuroTaller** es una red que (con diversos nombres) está presente en 14 países con más de 4.500 puntos. En España suman ya



Carlos Calleja , coordinador de la red EuroTaller.



Juan José Ruiz , de Autotecnic 2000.

711 centros (32 nuevos en Barcelona), y de ellos, 263 están en Andalucía, donde se registra la densidad más alta de puntos, de los cuales 162 son atendidos por GP/ASA.

**InterTaller** ("la misma filosofía y calidad, pero en un ritmo menos rápido", decía) suman ya 60 en España, de los que 57 están atendidos por GP.

**TopTruck** fue una idea gestada en España pero que se inició en Francia. Suman 2.56 en Europa, 68 de los cuales están en las zonas con mayor tráfico de VI (Levante, Centro y Galicia); 16 de esos talleres españoles están atendidos por GP.

Respecto a la calidad, Pardo afirmó con contundencia que "siguen siendo la única alternativa real para los automovilistas españoles a las redes de concesionarios; el resto de redes está lejos de lo que debe ser una red". Como proyectos: estar presente como mínimo en todas las capitales de provincia (faltan A Coruña, Almería, Murcia, Orense, Palma de Mallorca, Pamplona y Pontevedra) ya que es imprescindible para cerrar acuerdos que están actualmente gestionando desde GAUE y que requieren ámbito nacional.

Se animó a los talleres a seguir en el camino de las mejoras (a los 188 EuroTaller Plus, es decir los voluntarios para la implantación total de los 4 estándares de calidad) y se animó a los demás a "ponerse las pilas".

#### 4 Estándares 4

El coordinador de EuroTaller, **Carlos Calleja**, incidía en la importancia de los cuatro estándares de calidad (Formación, Información, Imagen y Marketing) y sus novedades para este año: nuevos cursos con el eje estratégico en la Telediagnos Remota, campaña conjunta GP/ASA (a los asistentes se les repartió el periódico de Córdoba con sendos anuncios de EuroTaller e InterTaller), además de men-

cionar la eficacia del programa Gestaller que se iban a desarrollar tras su intervención.

#### La imagen, un paso por delante

**Francisco Javier Torreblanca**, de **ATISAE** explicó la valoración que desde ATISAE/GAUE se realizó a 52 talleres de la red a finales de 2008 acerca de este estándar de calidad; tras los resultados, se pidió un esfuerzo para poner en práctica 142 acciones; si bien el año pasado un 79% de la red las cumplía, el objetivo de este año es que el 100% lo asuma.

#### Telediagnos en remoto, exclusivo para las redes GAUE

**Juan José Ruiz**, de **Autotecnic 2000** estuvo explicando a la concurrencia, apoyándose en un vídeo informativo, las ventajas y benefi-

cios de este nuevo servicio, la Telediagnos en remoto en exclusiva para las redes de GAUE, además de la reestructuración del CAT, con personal altamente cualificado, la nueva plataforma de telecomunicaciones, y mayor presencia de las prácticas sobre la teórica (un 62% de los cursos se realizan sobre vehículo).

Mencionó los nuevos cursos de 2010 para EuroTaller e InterTaller (ET-diagnos BMW Serie 3, IT-tecnología PSA sistemas anticon-taminación, dirección eléctrica, electrónica Renault Mégane), y 2011 (ET-Mercedes Clase C, Citroën C7).

#### Marketing al poder

**Pablo Peña** fue el encargado de abordar el trabajo realizado para los talleres en los



aspectos de marketing: regalos, pósters, sistemas de promoción por carta (reclamando varias veces el apoyo de los talleres a la hora de ampliar la base de datos), promociones (estuvo mostrando las diversas acciones con DGT, en defensa del CE 1400/2002, etc.).

Todo ello ha supuesto un incremento del 8,20% en 2009 en la venta de los productos presentados en las promociones.

Como novedad, la propuesta que se inicia hoy para el cliente final (sistemas de regalo directo por producto) y para el taller, mediante el que se puede conseguir una CPU (torre de ordenador) con 2GB de RAM por 79 Euros (por la compra de 1.750 Euros en un solo pedido). Para ello se pasaron hojas de inscripción con el fin de recabar la participación de los asistentes.

### Gestaller, la solución para la gestión del taller

**Antonio Cintado** presentaba las ventajas del software de gestión Gestaller para el reparador, apoyándose en una "mesa redonda" en la que coordinadores y el responsable del programa desgranaban las posibles dudas a la hora de manejar el aplicativo.

### Las redes GAUE en la Red de Redes

**Juan Carlos Pérez Castellanos** director adjunto de GAUE realizaba una presentación de la nueva página web de EuroTaller, analizando el importante papel que en la actualidad el marketing 2.0 tiene en todos los aspectos de la vida diaria y la importancia de las redes sociales como prescriptoras de productos y servicios dado que el 73% de los clientes del taller son internautas. Para aprovechar esas ventajas, a la nueva red se le ha dotado de nuevas aplicaciones y claves para crear tráfico de clientes al taller con el buscador Google: localización de talleres de la red y ruta de acceso, palabras clave para aparecer en las posiciones más consultadas, etc.

También existe la posibilidad para el taller de la red de crear su site particular, con imágenes, servicios, acceso etc., además de disponer del área privada con accesos a TecDoc, Vivid, bases de los acuerdos alcanzados etc.

Respecto a este último punto, hablaba de que se están gestando acuerdos con grandes colectivos de automovilistas y empresas de renting que los talleres pueden suscribir o no. (acuerdos nacionales, regionales y provinciales).

Mencionaba específicamente el programa **Rally RGA Group Auto Union 2010**, un programa de incentivos para el taller, en el que hay que inscribirse y que da acceso a regalos en forma de productos, experiencias de deporte y ocio, o viajes, gracias al apoyo de los proveedores. "La mayor inversión jamás realizada en la posventa multimarca", sentenciaba.

### Y OCIO DEL BUENO

Como siempre en Peña, un programa de ocio de lujo. A los acompañantes les esperaba (mientras se realizaba la convención) visitas guiadas a la Medina Azahara.

La cena de Gala se celebraba en el Salón Juan XXIII del Campus de Rabanales (universidad laboral), con acto cultural incluido por gentileza del ayuntamiento de Córdoba (que se postulaba a capital cultural en 2016 (y para ello pedía la colaboración, mediante firma, a los congresistas): flamenco con guitarra, cante y baile de calidad.

Al día siguiente y para todos (más de 600 personas) el domingo se puso en práctica una serie de actividades al aire libre en la hacienda La Albaida: Paseos en Quad, Buggies, Tiro con arco, Globo cautivo, Talleres de bailes de salón, percusión, Gymkhana hinchable, Paintball, Burro Polo, Toro mecánico, Fútbol humano, Fútbol 2+2...y pantallas para ver la F1.



### En resumen

**José Luís Montes** era el encargado de proporcionar las conclusiones que, fundamentalmente se orientaban a fomentar la continua búsqueda

de la excelencia, la evolución, y la involucración para que la fortaleza de la red (el lema) sea "efectiva, comprometida y responsable". ●

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

ABRIL

92

2010

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil



Suplemento especializado de

mryt

21

Noticias

24

Actualidad:  
La nueva  
Reauxi

26

Informe:  
Colorimetría

31

Aula  
Centro  
Zaragoza:  
Reconformado  
de superficies  
en las  
carrocerías

34

Actualidad:  
Convención  
Nacional de  
Distribuidores  
Standex

36

Aerografía:  
Decoración  
de una moto  
de agua (II)

EL MATT COMPONENT MA 110 PARA ACABADOS MATE

## SPIES HECKER LANZA NUEVO ADITIVO PERMASOLID

Lo último de Spies Hecker en cuanto a producto es el **Permasolid Matt Component MA 110**, un aditivo pensado para mejorar los acabados de las pinturas mate. Prueba de la calidad y rendimiento de este nuevo producto es que ha sido homologado por **Mercedes-Benz**.

Por lo que respecta a su aplicación, el nuevo aditivo se mezcla con el barniz **Permasolid HS 8030** en una



proporción de peso 75/25 y 70/30 por ciento para así lograr un efecto mate óptimo y uniforme. Desde Spies Hecker subrayan que para la reparación de los acabados mate es necesario aunar un cuidado especial con el empleo de sistemas de producto muy fiables y equilibrados. Por este motivo, Mercedes Benz ha homologado la masilla, la imprimación, el aparejo, el agente elasticante, el barniz y el aditivo mate de Spies Hecker.

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

TAMBIÉN HA LANZADO UN MONOGRÁFICO SOBRE LA IGUALACIÓN DEL COLOR

## NUEVO APAREJO STANDOX

**Standex** ha lanzado al mercado un nuevo **aparejo imprimación de epoxi**, el **EP Primer Surfacer 3:1**. Especialmente indicado para acabados originales con superficies lijadas hasta el fondo de metal o de fibra de vidrio, cumple con la legislación COV y combina las propiedades de un aparejo con las de una imprimación de primera calidad. Fácil de aplicar según el fabricante, se cataliza con el endurecedor **Standex EP Hardener 3:1**. Así mismo, protege el fondo contra la corrosión. Se recomienda aplicar el aparejo y dejarlo secar al aire durante la noche para proporcionar una elevada adherencia y unas buenas propiedades de lijado. No obstante, los tiempos de secado se puede reducir. El lijado puede realizarse en seco o en húmedo después de 40 minutos de secado a 60-65°C o después de 15-20 minutos de secado mediante infrarrojos. Sus óptimas propiedades de relleno y su alta adherencia sobre fondos metálicos y sobre fibra de vidrio así como su resistencia química y mecánica lo convierten en la base perfecta para la posterior aplicación de la base bicapa **Standohyd Basecoat** y los barnices **Standocryl VOC Clear** de calidad superior.

En otro orden de cosas, Standox ha editado la versión revisada y actualizada del monográfico "El camino

más rápido para una igualación perfecta del color" perteneciente a la serie **Standothek**. Esta manual técnico explica cómo encontrar la fórmula de color exacta de un modo muy didáctico y a través de textos informativos, imágenes en color y consejos de aplicación. El monográfico es extenso incluyendo también información de contexto como descripciones sobre el desarrollo del color, las causas de las desviaciones del color, la utilización de las herramientas de color o cómo identificar el color con el espectrofotómetro **Genius**. También describe modos de trabajo, métodos para determinar la fórmula exacta de color, cómo corregir una fórmula utilizando las alternativas del color o cómo ajustar el color y el efecto mediante el difuminado.

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



NOTICIAS

Léelo en  
mundo recambio y taller

mryt  
www.mryt.es

Toda la actualidad  
de la posventa del  
automóvil a un click.  
¿Vienes?

TAMBIÉN HA SUSCRITO UNO CON EPSILON EUSKADI

## DUPONT: ACUERDO CON GENERAL MOTORS EUROPE



DuPont Refinish y General Motors Europe (GME) han firmado un acuerdo el cual establece que, desde el pasado 1 de enero, el fabricante de pinturas es el proveedor oficial de productos para la reparación de las marcas Opel y Vauxhall (denominación comercial de Opel en Gran Bretaña). Este acuerdo se enmarca en el Programa de Chapa y Pintura de GME y DuPont ha sido la marca elegida tras haber sido sus productos sometidos a numerosas y exigentes pruebas de calidad. Este acuerdo no se limita al suministro de productos, personal técnico de DuPont proporcionará a los concesionarios de General Motors y a sus talleres autorizados asesoramiento y un servicio posventa que abarca, desde formación continua hasta herramientas de gestión de taller en aras de ofrecer una alta calidad de servicio y obtener la máxima rentabilidad. Una de estas herramientas es su facturación centralizada, realizada a través de la herramienta telemática Web Tool for Vendors y con la que los concesionarios y talleres oficiales GM podrán emitir facturas de forma más rápida o realizar un seguimiento detallado de sus pedidos.

No es este el único acuerdo que ha rubricado DuPont Refinish recientemente. Con Epsilon Euskadi, Centro de Innovación Tecnológica especializado en la competición situado en el País Vasco, ha alcanzado un acuerdo de colaboración que permitirá al fabricante de pinturas disponer de un banco de pruebas ya que en la sede de Epsilon Euskadi podrá investigar y proceder a la validación de nuevos materiales y aplicaciones para los productos DuPont. Daniel Camarasa, Director de DuPont Refinish para Ibérica, ha valorado el acuerdo: "La continua innovación y rediseño de nuestras pinturas y procesos nos permite aportar ventajas a la medida de nuestros clientes. Trabajar con Epsilon es clave para acercar nuestra oferta a nuevos sectores, de la mano de un líder que es referencia, entre otros, por su estrecho vínculo con la alta competición automovilística".

www.dupontrefinish.es



POR DIMENSIONES Y EQUIPAMIENTO, ES UNA REFERENCIA EN ANDALUCÍA

## INAUGURADO EL TALLER GÓMEZ CAR SEVILLA

Hace pocos días abrió sus puertas Gómez Car Sevilla, un nuevo taller miembro de la red Colors Unlimited International (CUI) impulsada por Spies Hecker. Situado en el Polígono Carretera Amarilla de Sevilla capital, este centro de reparación cuenta con 2.000 metros cuadrados en los que realiza operaciones de mecánica y de chapa y pintura. Por el tamaño de sus instalaciones y el equipamiento con el que se dota, Gómez Car Sevilla se erige como uno de los talleres multimarca más importantes, por tamaño y equipamiento, de Andalucía.

En tres espacios separados se realizan las actividades de mecánica, chapa y pintura y su equipamiento es exhaustivo contando con ocho zonas de preparación con suelo de rejilla y aspiración, cuatro elevadores y dos bancadas. En las zonas de chapa y pintura cuenta además con dos cabinas de pintura y un plenum y las labores de repintado se llevan a cabo con nitrógeno en lugar de aire comprimido para ofrecer acabados de alta calidad.

Casi una veintena profesionales entre pintores, preparadores, chapistas-montadores, mecánicos y administrativos conforman la plantilla de Gómez Car Sevilla. Por lo que respecta al abandamiento con la red Colors Unlimited International, Antonio Gómez, Gerente del nuevo taller, explica el por qué se ha decantado por él: "La calidad de los productos y sistemas de la firma de nuestro socios Jiménez Maña y Spies Hecker, así como el amplio abanico de servicios de la red CUI suponen una diferencia fundamental que contribuirá a proyectar el futuro de este negocio". Gómez Car Sevilla es cliente del distribuidor Jiménez Maña, impulsor junto con Spies Hecker de la red Colors Unlimited International en Sevilla.

www.spieshecker.es / www.cui-online.com



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

**Velasco**  
Creación

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



www.velascocreacion.spaces.live.com



## REPARACIÓN DE CARROCERÍAS DE AUTOMÓVILES.

[ 718 páginas - color - 30,5 x 21 cm ]

- ▶ Repaso de chapa
- ▶ Soldadura y sustitución de piezas
- ▶ Conformación de una carrocería deformada
- ▶ Reparación de plásticos
- ▶ Reparación y sustitución de lunas

**¡nuevo!!**



▶ Centro CESVIMAP de Recursos para el Profesorado  
**¡Gratis!**

**iPróximamente!**



## PINTADO DE AUTOMÓVILES.

[ 427 páginas - color - 30,5 x 21 cm ]

- ▶ Herramientas y equipos de pintado.
- ▶ Métodos de preparación de superficies.
- ▶ Procesos y técnicas de pintado en reparación: difuminado, aerografías, corrección de efectos...
- ▶ Pintado de plásticos.

**¡nuevo!!**



## MANUAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS EN TALLERES DE AUTOMÓVILES

[ 269 páginas - color - 30,5 x 21 cm ]

- ▶ Organización de la prevención en la empresa.
- ▶ Requisitos legales de prevención de riesgos laborales.
- ▶ Evaluación de riesgos: chapista, pintor, mecánico.
- ▶ Equipos de protección individual en el taller.
- ▶ Plan de emergencia.



## MANUAL DE RECONSTRUCCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁFICO

[ 328 páginas - color - 30,5 x 21 cm ]

- ▶ Accidentes de tráfico: elementos y clasificación.
- ▶ Reconstrucción de accidentes: huellas, lámparas, tacógrafos.
- ▶ Fundamentos físicos, incendios y atropellos.
- ▶ Defensa ante el juzgado.



## GESTIÓN Y LOGÍSTICA DEL MANTENIMIENTO EN AUTOMOCIÓN

[ color - 27 x 19 cm ]

- ▶ Organización del taller.
- ▶ Distribución del trabajo. Control de tiempos.
- ▶ Sistema informático para la gestión del taller.

**¡nuevo!!**



## SISTEMAS DE SEGURIDAD Y CONFORTABILIDAD

[ 271 páginas - color, rústica - 19 x 27 cm ]

- ▶ Ventilación y calefacción. Aire acondicionado y climatización.
- ▶ Seguridad: cinturones, airbag, inmovilizadores, alarmas.
- ▶ Montaje y sustitución de lunas y accesorios.



## ELEMENTOS ESTRUCTURALES DEL VEHÍCULO

[ 301 páginas - b/n - 29,7 x 21 cm ]

- ▶ Tipos de carrocerías y características.
- ▶ Metrología aplicada a las carrocerías.
- ▶ Bancadas. Fundamento y tipos. Procesos de estiraje.



## ELEMENTOS METÁLICOS Y SINTÉTICOS. REPARACIÓN

[ 238 páginas - b/n - 29,7 x 21 cm ]

- ▶ Equipamiento del taller de reparación.
- ▶ Reparación de piezas de acero y aluminio.
- ▶ Reparación de elementos plásticos.



## PREPARACIÓN DE SUPERFICIES

[ color - 27 x 19 cm ]

- ▶ Características de los productos de preparación.
- ▶ Corrosión. Protecciones anticorrosivas.
- ▶ Preparación de superficies: instalaciones, equipos y procesos.

**¡nuevo!!**



## ELEMENTOS FIJOS. REPARACIÓN

[ 330 páginas - b/n - 29,7 x 21 cm ]

- ▶ Separación de elementos y trazado de cortes.
- ▶ Métodos de unión. Corte y desgrapado. Soldadura. Adhesivos estructurales.
- ▶ Tratamientos anticorrosivos y antisonoros.
- ▶ Aluminio en fabricación y reparación.



## EMBELLECIMIENTO DE SUPERFICIES

[ 287 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▶ Introducción al proceso de embellecimiento de vehículos.
- ▶ Pinturas utilizadas en el pintado de vehículos.
- ▶ Técnicas de mezclas de colores para la preparación de pinturas.
- ▶ Equipamiento del área de pintura.

**¡nuevo!!**



## ELEMENTOS AMOVIBLES. REPARACIÓN

[ 649 páginas - b/n - 29,7 x 21 cm ]

- ▶ Desmontaje, montaje y sustitución de lunas.
- ▶ Climatización, alumbrado, neumáticos.
- ▶ Sistemas de refrigeración, alimentación y escape, suspensión, frenos, dirección...



## PCPI: TÉCNICAS BÁSICAS DE PREPARACIÓN DE SUPERFICIES

[ 102 páginas - color, rústica - 19 x 27 cm ]

- ▶ Operaciones para la preparación de superficies.
- ▶ Productos a aplicar en la preparación de superficies.
- ▶ Equipos y materiales necesarios para la preparación de superficies.

**¡nuevo!!**

**REAUXI, CON NUEVAS INSTALACIONES,  
AMPLÍA SUS SERVICIOS AL  
SECTOR DE CARROCERÍA**

# Más y mejor

*La compañía ha iniciado una nueva etapa en la que, comandada por Josep Maria Clop, pretende ofrecerse como aliada de los fabricantes de pinturas y como aliado integral en productos y servicios a los profesionales del repintado.*



La primera es un centro de formación para apoyar la labor de los fabricantes de pintura a la hora de ofrecer formación a los reparadores, diversas empresas del sector de carrocería interesadas en realizar labores de control y prueba de sus productos o presentaciones dinámicas de las novedades a sus clientes (como **SATA**). Un proyecto cuyas obras iniciaban hace unos nueve meses y que supone tener un aula para 15 alumnos y un espacio para las prácticas.

La otra línea es proporcionar **módulos de formación especializados en aerografía** (impartidos por **Flora Biosca** y conjuntamente con **SATA**) para los profesionales aplicadores y técnicos de pintura de repintado españoles que deseen especializarse en personalización de carrocería y que también se ofrecerá a las marcas fabricantes de pintura que deseen incorporar esa especialidad (en general, ninguna lo contempla en su corpus formativo), externalizándola. Ya se ha previsto el temario (15 horas lectivas con teórica pero sobre todo práctica) y el número de cursos, este año serán siete, de los que tres ya están completos, con un importe por debajo de los 800 euros.

También piensan incluir **más productos en su línea de auxiliares para el taller de carrocería y pintura**: plástico de enmascarado, soportes de piezas de carrocería, equipos de secado base agua, segmentación de zonas de secado en las cabinas de pintura, etc. Este próximo **julio** se va a editar un **Catálogo de Auxiliares** completamente nuevo, que será complementario al **Catálogo General** de la compañía (para 2011, igual que la nueva web), y que se personalizará para los distribuidores. Y potenciar su **Servicio Posventa**: se trata de

**R**eauxi afronta un cambio social y fiscal, puesto que desde el Febrero, la empresa queda en manos del Sr. Josep M<sup>a</sup> Clop, gerente y propietario de la empresa de servicios cuya sede social está ahora en el cinturón industrial de Barcelona. Allí nos dirigimos para que el Sr. Clop nos explicara cuáles son sus planes.

### Nuevas líneas de negocio

Las instalaciones de Coruña se han cerrado para centralizar todas las operaciones desde **Lliçà de Vall**, Barcelona, donde se sitúa la nueva sede y en la que se han realizado ampliaciones e implementado nuevos espacios para ofrecer mayores servicios e intensificar su actuación en el Mercado, en el que opera desde 1990. Esta situación ya se había planificado desde 2006, pero es desde finales de 2009 cuando se inició la materialización: este año ya se ha producido y modificación de la razón fiscal y la centralización de la nueva sede en Barcelona.

Se mantienen los proveedores de **productos para el taller de carrocería y pintura en importación exclusiva** (**SATA**, **CAV**, **ROSAUTO**, **TRISK** -Hedson Technologies-, **TECHNOLIFT**, **CMC**, **SET** y **COVEA**), pero se introducen **nuevas líneas de negocio**.





Aula de formación



Se ha ampliado la capacidad de estocaje

gestionar los mantenimientos de los equipos e instalaciones de los talleres (cuentan ya con 70 clientes en el área de Barcelona) como cabinas, zonas de preparación, aspiración, limpiadoras, etc. y que, mediante unas cuotas mensuales y políticas de "tarifa plana" suponen una vinculación de negocio con continuidad y fidelización del taller.

### Nueva estructura

Para llevar adelante este cambio, se van a realizar ajustes en la estructura, en la que ya se ha incorporado la segunda generación Clop: **Mariona** y **Guillem**: *Servicios Reauxi* ha sido absorbida por Reauxi (para unificar sinergias) y ahora son 14 las personas que componen la plantilla: *gerencia, administración, departamento comercial* (que, desde enero, cuenta con un profesional más), *call center* y *servicio posventa* (con un nuevo técnico y seis vehículos para realizar las labores en Catalunya, más acuerdos externalizados para atender el resto de España-).

Su idea de red de distribución será selectiva: se va a definir una o dos empresas (como máximo) por provincia, con un plan de trabajo estudiado conjuntamente, y que actuarán de "pulmón" comercial para otras compañías de la zona. Pero siempre priorizando el trabajo serio y constante (algunos de sus clientes llevan más de 23 años de relación comercial).



Clop y Flora Biosca.

Su objetivo es, a un año vista, tener la empresa posicionada en el mercado español con clientes-partner sólidos, con una posición de podio (en cuanto a retención de cuota de mercado) en muchos de los productos, sin apostar por presentarse en cualquiera de las opciones que se postulan actualmente en la posventa.

### Mercado difícil pero con oportunidades

Estos cambios obedecen a una situación de reducción de ventas en el mercado, pero desde la confianza en que realizar inversiones con el fin de aportar valor añadido supone posicionarse en una situación más ventajosa cuando pase el "tsunami". Una de las ventajas es que la compañía se encuentra perfectamente saneada y

no depende de créditos externos para llevar adelante su labor, algo que en el sector debería ser más habitual pero que no lo es tanto y que, en su opinión, supondrá el cierre de algunos distribuidores de pintura (al menos en la zona de Barcelona) y que está provocando que se realicen operaciones sin margen o por debajo de costes para fidelizar al cliente, un error grave; otra línea de acción que han detectado, y de la que se apartan por convicción, es la de incluir líneas de producto de gama blanca o que apelen al precio por encima de la calidad. Con clientes en el canal marquista y multi-marca, consideran que la situación (sin ser cómoda para nadie) es más compleja para los primeros, porque se encuentran con unas estructuras muy grandes que necesitan mucho volumen de trabajo para ser rentables (en unos momentos en los que las rentabilidades y los márgenes provienen de la posventa, no de la venta que se halla frenada), lo que en esta época es muy difícil.

Pero consideran que esta apuesta por la calidad de producto, de suministro, de servicio es la que les va a poner en pole para el futuro, en el que empiezan a percibir los primeros indicadores de mejora.

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

## LOS EQUIPOS DE BÚSQUEDA Y LOCALIZACIÓN DEL COLOR EN EL TALLER DE CARROCERÍA

# Dar en el color

*La igualación en el color para una reparación de la carrocería de un vehículo es fundamental en los talleres de repintado; que la reparación parcial no se note depende, en buena medida, de que el color sea el adecuado; y además de tener un buen ojo, hay equipos que aportan soluciones y facilidades técnicas para dar con él.*

Un buen profesional sabe que una correcta aplicación, aún siguiendo escrupulosamente todos los parámetros recomendados, puede desembocar en un completo fracaso, si previamente no se ha realizado una correcta gestión de ajuste del color.

Es por ello que los fabricantes ponen a disposición de los reparadores un compendio de soportes sea programas que equipos, que agilizan, facilitan y aseguran que esa operación se haga con la misma solvencia que el resto.

En este reportaje veremos algunas de esas soluciones.

### AKZO NOBEL/SIKKENS



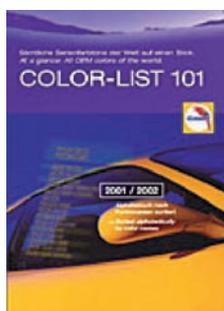
Actualmente **Sikkens** dispone de una gran variedad de herramientas de color para facilitar al máximo la búsqueda de color: unos softwares para la búsqueda de fórmulas denominados

**MIXIT2WIN** para los ordenadores, y el **Mixit online** en su página web; también disponen de una documentación de color: **Colorscala Car Color** y **ColorScalaPro**. Además, han incorporado un nuevo espectrofotómetro para la lectura de colores, el **Automatchic 3** que es la herramienta más reciente; gracias a su tecnología LED y a las mediciones que realiza en 3 ángulos ayuda a elegir la fórmula de color que más se ajusta al color del coche que se debe reparar, y además realiza un retoque de la fórmula en el caso de ser necesario para una mayor exactitud de color.

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

### BASF COATINGS/GLASURIT

En **Glasurit** están empleando un sistema de pastillas de colores para el repintado de los vehículos llamado **COLOR PROFI SYSTEM**; este sistema es un armario con pastillas pintadas con colores originales lo que ayuda visualmente a realizar el trabajo: las pastillas son de gran utilidad para el pintor, al poder aproximarlas a la



chapa y obtener así la variante de color más acertada en el menor tiempo posible, optimizando costes de pintura evitando formulaciones innecesarias. Se actualiza tres veces al año con las variantes de cada color que se van

añadiendo al armario de colores para identificar fácilmente cada variación que se produce sobre la fórmula inicial, se compone de bloques de tonos de color individuales, las pastillas están pintadas con la pintura original y son ideales para la comparación directa con la carrocería. Para el repintado de vehículos industriales cuentan con la herramienta **COLOR TRUCK SYSTEM**, con el mismo sistema que el **COLOR PROFI SYSTEM** pero se nutre de los colores desarrollados para camiones y vehículos industriales.

En informática al servicio del color cuentan con el software específico **COLOR ONLINE**, es el servicio de Internet para colores de Glasurit. Es una base de datos en línea que ofrece información detallada de más de 200.000 fórmulas de mezcla de los colores originales de todos los fabricantes de vehículos. Es una herramienta para identificar fórmulas de mezcla con rapidez y sin esfuerzo.

Vía gráfica cuentan con **COLOR LIST 101**, un libro donde vienen registrados todas las marcas de automóviles y sus modelos en él se encuentra registrado el código de color del fabricante, el año en que se produjo, el nombre del color que le dio el fabricante y la tecnología con la que se puede alcanzar, Serie 22, Serie 68 y Serie 90; aparece anualmente y puede adquirirse a elección en orden numérico alfabético.

La última novedad que han presentado en Glasurit al respecto es el **PROFIT MANAGER PRO**, es la herramienta ideal para sacar el mayor rendimiento al taller, proporciona una comodidad integral, dado que ofrece asistencia en todos los ámbitos esenciales del negocio. Búsqueda de Color, Fichas Técnicas y Hojas de Seguridad, Conexión Balanzas, Colores Personales, Inventario, Control de Trabajo, Control de Costes, Informes, Pedidos automáticos, Conexión de Red. Esta herramienta se

actualiza con la red de toda Europa y permite al usuario vincularse a través de este CD con las distintas variantes que hay de cada fórmula a nivel europeo. El usuario puede incluso nutrir la base por cada **pre-fórmula** que desarrolle en su taller para un vehículo concreto. Se actualiza tres veces al año.

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

### BASF COATINGS/R-M



R-M aporta al profesional diversas herramientas:

**COLORMASTER**, es una simple y efectiva herramienta de ajuste de color real, la última

lanzada y, según afirma la marca, la inversión más rentable en el mercado del repintado del automóvil. Sencillo, eficaz y fiable, este sistema permite ganar tiempo precioso y disminuir el consumo de productos al determinar el color.

**COLORTRONIC 2**, es un espectrofotómetro portátil que realiza una identificación rápida y sencilla de color en sólo cinco pasos. Es su herramienta estrella que aporta una tecnología avanzada de ajuste de color en el taller. Consigue la identificación de color de forma rápida y sencilla en sólo cinco pasos: 1) Mide el color sobre directamente sobre el panel a reparar. 2) Analiza la medición. 3) Identifica la mejor variante de la base de datos la cual incluye todas las referencias del **COLORMASTER**. 4) Para un mejor resultado la mezcla de fórmula puede ser automáticamente ajustada. 5) La mezcla y el peso puede ser grabada como personalizada.

**COLOR DATA**, es un nuevo medio de información de R-M, esta herramienta tiene el poder de vincular los datos de Shop Mater y de Color Explorer 2, nos ofrece la función de sistema de mezcla online así como el sistema de fórmulas, Fichas Técnicas y Hojas de Seguridad, Personalización de colores y todo esto con tres actualizaciones al año (manteniendo disponibles las fórmulas antiguas).

**COLOR EXPLORER 2**, es un software pensado para dotar al taller de toda ayuda que pueda necesitar relacionado con la pintura y su gestión. Como son la gestión de las máquinas de mezcla y los colores, el precio de la fórmula, permite

**Nexa Autocolor**

# Una dimensión más avanzada en color

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

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

una específica configuración para cada taller y un soporte técnico con las Hojas Técnicas y de Seguridad de todos los productos.

**COLORINDEX**, es una herramienta, simple, rápida, seguro y de fácil manejo. Es una guía para ver tanto sólidos como metálicos o incluso perlados, con más de 40 fabricantes codificados.

**GRAPHITE HD COLOR GUIDE**, es una herramienta de color para vehículos comerciales, clasificados por grupos de colores divididos en once cajones que recogen un total de 2.800 pastillas de color. La actualización de esta herramienta se produce de acuerdo a los cambios del mercado.

**COLOR EXPLORER ONLINE**, la herramienta disponible en línea, es el medio más actualizado y con mayor vinculación a fórmulas de servicio (últimas variantes encontradas) y al resto de sistemas de color. Dispone de todas las fórmulas de color de todos los fabricantes de automóviles así como de motocicletas. Formulados tanto en tecnología ONYX HD, como UNO HD y GRAPHITE HD. Dispone de estimación de cantidad de pintura necesaria por cada panel o modelo de vehículo a pintar, así como Fichas de Seguridad de los productos aplicados.

**COLORMASTER M3**, es la herramienta de color R-M que muestra perfectamente las referencias de los fabricantes y todas sus variantes. Ofrece la gama de colores de 44 fabricantes de automóviles y contiene más de 10.000 tarjetas pintadas con los acabados R-M. Este sistema facilita la visualización del color y sus variantes evitando la aplicación sobre placas de control. Para garantizar la eficacia de COLORMASTER es necesario tener actualizada la herramienta para ello contamos con tres actualizaciones anuales con 500 a 800 pastillas nuevas. En relación a un método convencional, COLORMASTER puede hacerle ganar en la búsqueda del color hasta 32 minutos en un color bicapa y 17 minutos en un brillo directo-monocapa (estudio Dekra).

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

## DU PONT REFINISH

**DuPont Refinish** está constantemente desarrollando herramientas, programas informáticos y servicios que ayuden a los pintores a incrementar su productividad y a conseguir una igualación del color perfecta en todo tipo de reparaciones. Las alternativas de color contienen hasta 8.000 muestras pintadas con productos DuPont que proporcionan al pintor una impresión real del producto acabado y la máxima precisión del color. Una simple comparación con la chapa del coche permite al pintor determinar la tonalidad



correcta. Las alternativas de color se actualizan cada tres meses.

**ColorNet® Pro** es un programa informático de última generación y muy fácil de utilizar; ofrece funciones avanzadas de búsqueda para localizar el color en pintura lista para usar, la posibilidad de pesar productos auxiliares, un módulo de gestión de la pintura, la posibilidad de conectarlo con el sistema de gestión del taller o de visualizar los colores para OEM en pantalla. Esta herramienta ha sido desarrollada con una tecnología de DuPont que reproduce el color de forma digital, permitiendo a los pintores realizar una muestra de color a medida, directamente en pantalla. Basándose en la marca del coche, el modelo y el año de fabricación, este programa puede producir la muestra en pantalla con todos los colores relevantes para cada modelo específico. Así, con un solo clic, los pintores pueden consultar las fórmulas disponibles para la muestra de color que aparece en pantalla.

**ColorQuick® Pro** también es un programa informático para localizar el color, con funciones avanzadas de búsqueda para lograr una igualación del color más fácil y totalmente precisa. Además de proporcionar todos los colores de DuPont Refinish en un único CD-ROM y de ser compatible con todos los sistemas operativos de Windows e impresoras de etiquetas, el programa ColorQuick Pro ofrece una completa gama de funciones, como búsqueda exhaustiva de colores por diferentes opciones, pesos acumulativo y absoluto, pintura lista para usar, mezcla de productos auxiliares, fichas técnicas, etc. Además, permite guardar fórmulas de color personalizadas, y ayuda a recalcular el peso en caso de error. Los talleres reciben una actualización de ColorQuick Pro cada trimestre, aunque los pintores pueden descargarse todas las nuevas fórmulas desde la página web de DuPont Refinish e importarlas de forma inmediata a su programa.

**ChromaVision®**: este espectrofotómetro de última generación permite a los pintores encontrar el color preciso de forma rápida y eficiente. Además, su adaptador Bluetooth permite a los pintores trabajar en la igualación del color sin tener cables por medio. ChromaVision® es muy fácil de usar: sólo se tiene que colocar sobre la superficie limpia del vehículo y medir el color en tres puntos diferentes cerca de la zona dañada, según los tres ángulos de medición patentados por DuPont. Luego el dispositivo se conecta a un ordenador que disponga de un programa de localización del color apropiado, como ColorQuick Pro o ColorNet® Pro, para visualizar la fórmula de color exacta en la pantalla, en la calidad deseada. Además cuenta con una función de ajuste de color.

En el apartado de localización de color de la página web de DuPont Refinish los pintores encontrarán información detallada sobre el color, además de una amplia base de datos que es actualizada diariamente con las nuevas fórmulas de turismos y vehículos comerciales. El buscador de color

online de DuPont Refinish incrementó en 2009 el número de funciones, añadiendo, por ejemplo, diferentes opciones de búsqueda o la prestación "Listo para Usar" (incluida en ColorNet® Pro), que permite a los pintores seleccionar al momento los diluyentes, endurecedores y aditivos que se han de añadir a la fórmula de mezcla para que sea totalmente "lista para usar".

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

## ICR Ibérica



Los fabricantes de los productos Sprint ponen a disposición de los profesionales una serie de herramientas como el sistema Tintómetro calefactado Acqua System con un software que permite reproducir hasta 40.000 tonos de vehículos europeos, americanos, japoneses y coreanos, tanto en acabados bi-capa como en brillo directo 2k, fáciles de localizar gracias a un práctico sistema de cartas que contienen cerca de 8.000 referencias de tonos aplicados a pistola. También la Estación operativa, la Carta Colour Box, la Balanza con conexión PC Pentium 4, Pantalla TFT, Hardware de seguridad, Etiquetas con info-color, Poster cromático, Colour Index, Colour Range, Ford Colour Range, o Manuales de uso.

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

## LECHLER COATINGS IBÉRICA

Los fabricantes de origen italiano ponen a disposición del profesional español, desde su filial de Barcelona herramientas como el **PC BOX** con el **Lechler Explorer** instalado, un programa de gestión de la reparación de pintura y de búsqueda



de fórmulas de color, así como de facilitador de información técnica y de seguridad, con capacidad de impresión de etiquetas individualizadas, Su página WEB con fórmulas actualizadas a diario, balanzas electrónicas para realizar las pesadas de fórmulas con exactitud. La **Mastercar**, una carta de colores ordenada por Fabricante. El **Colorbox 5** carta de colores de variantes, con todas las pastillas pintadas

# TALLERES CERTIFICADOS CZ

"Avanzando  
hacia la excelencia  
de la organización  
del taller"

(No lo decimos nosotros ...

"Superación  
constante  
y satisfacción  
del cliente"

(Talleres FG-2)

"Importancia  
de la actualización de los  
conocimientos técnicos"

(Talleres  
Muñoz Cabrera)

"Reparación  
integral de gran calidad,  
respaldado por la  
utilización de productos  
de primer nivel"

(Talleres Castiñeira)

"Instalaciones  
adecuadas a los  
cambios tecnológicos que  
demanda el mercado"

(Planxisteria y Pintura  
Rogelio)

...lo dicen los **talleres)**



TALLER  
CERTIFICADO

Nº 0123456



CENTRO ZARAGOZA certifica que Talleres... siempre los equipos  
mantenedores en cumplimiento de los requisitos de Talleres de Reparación de Vehículos  
en las especialidades de: Chapa y Pintura



con pintura al agua y a mano y la última introducción a su oferta. **Master Chroma** una carta de colores de efectos especiales, una carta de colores específica para motocicletas y **MotorTruck**, una carta de colores específica para Camiones y Autobuses.

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

## Madrid Paints Automoción



Son los importadores de **Mipa** en España y el conjunto de ayudas de que dispone la marca alemana logran obtener una gran exactitud de color en una infinidad

de situaciones, gracias a su elevado número de fórmulas de vehículos y experimentales. Están introducidas en el software del espectrofotómetro **X-Rite** para acabados sólidos y metalizados, perlados y tricapas (ajuste de color y reducción del tiempo de selección de la alternativa final) siendo una herramienta profesional para vehículos a repintar que no dispongan del color original o de un código de color. Por otro lado, **Mipa** acaba de lanzar su sistema **MCS-2** (Master Color System 2), en el que se pueden encontrar las pastillas de chequeo de color con la máxima tecnología de pulverización. Esto asemeja al máximo la pastilla con la chapa pintada, pues dicha pastilla de color ya no es una impresión cromatográfica sino una pastilla pintada lo que consigue ser de gran ayuda a la hora

de buscar una pastilla y color de un vehículo sin código. Además, el software de **Mipa** ayuda en gran medida a la selección del color según modelo, año, grupo de color o parte del vehículo a pintar. Gran exactitud entre la pastilla y el color a pintar. Situación de las pastillas según una degradación de color.

[www.madrid-paints.es](http://www.madrid-paints.es)

## Spies hecker



La compañía calcula que existen más de 60.000 colores en la calle y que, cada año, la industria genera unos 1.000 colores nuevos;

sus herramientas de búsqueda de color facilitan la localización inmediata de un color a través de su base de datos. **Color Guide** es una guía de color que aporta informaciones prácticas y útiles como los colores que se pintaron en un modelo determinado o dónde localizar el código de color. Al trabajar online, el reparador se asegura de que siempre va a disponer de la última información actualizada en cada momento. **CR Plus** es el nuevo programa informático para disponer de toda su información de color en su ordenador; además, facilita las fórmulas de color, aportando otras funciones para facilitar la gestión del área de pintura como Control de stocks. Control de consumos y costes de pintura y auxiliares. Apertura de

OR. Informes estadísticos. Acceso a las fichas de seguridad y fichas técnicas. Conexión con la balanza. Creación de diferentes niveles de acceso. El nuevo Espectrofotómetro **Color Dialog** supone una excelente ayuda para el taller profesional; facilita la fórmula de color que más se aproxima al color original que se quiere reproducir y es un argumento comercial para destacar en el mercado y demostrar que su taller está siempre a la vanguardia. Para los profesionales, han preparado un póster con las 10 reglas de oro a la hora de utilizar esta herramienta. En cuanto a cartas de color disponen de : **Color Index Variant Permahyd** es una solución concebida para los usuarios del sistema base agua Permahyd. Las pastillas de color que han sido pintadas con base agua original Permahyd se agrupan en anillas clasificadas por constructor. El sistema se completa con un armario vertical que protege la documentación y facilita el uso diario de la documentación de color. **Color Index OEM** contiene la información de color de los fabricantes de automóviles (OEM) y es el complemento adecuado al **Color Index Variant**. **Color Index CV** es la herramienta de color dirigida al sector CV e industria. Agrupada por sistema de degradación es una formidable ayuda al pintor de camiones, autobuses o de elementos industriales. A través del **Servicio telefónico de Color** los expertos de la marca atenderán personalmente al reparador para resolver cualquier duda que le pueda surgir en lo que respecta al color. ◀

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

## HAN DICHO, sobre la realidad del mercado actual...

"En nuestro mercado, este tipo de herramientas son muy importantes y la gran mayoría de ellas están fuertemente implementadas. Nuestro mercado está avanzando hacia soluciones más informatizadas y herramientas más novedosas, como el lector de colores **Automatchic 3**, se están introduciendo poco a poco. Gracias a estas nuevas herramientas se puede lograr una mayor eficiencia en el proceso de reparación, reduciendo los tiempos de búsqueda del color y los errores." **AKZO NOBEL/SIKKENS**

"Hoy día es indispensable una herramienta de color para conseguir el perfecto tono del vehículo, para ello es necesario contar con los elementos más adecuados que permitirán un ahorro de tiempo y de producto consiguiendo mayor eficiencia en el taller." **BASF COATINGS/GLASURIT/R-M**

"En un mercado en recesión cualquier incorporación de un instrumento de color que suponga un aumento de inversión para el taller, prevalece equivocadamente la importancia del coste sobre las ventajas aportadas por el novedoso instrumento de color en términos de rentabilidad." **LECHLER COATINGS IBÉRICA**

"Con el inicio de los sistemas de mezcla instalados en el taller de carrocería, todo accesorio de colorimetría giraba en el entorno del fabricante. De esta manera, la gran mayoría de los sistemas de repintado optaron por presentar catálogos de color ordenados por el fabricante de vehículos. En el 2009, las alianzas entre fabricantes son tan diversas que en muchas ocasiones un vehículo puede presentar colores de otro fabricante que no sea el suyo. Gracias al sistema de localización de color se ahorra en espacio de alternativas, pues supone buscar la pastilla de

color con respecto a un código de color, no de l fabricante del vehículo. Además, con las nuevas herramientas de ajuste de color el espectrofotómetro será una herramienta capaz de jugar con miles de fórmulas para llegar a localizar el mínimo error entre al lectura y el color de la base de datos del fabricante. El sistema se universaliza siendo de gran utilidad para cualquier vehículo a repintar. No cabe duda de que el aumento de los colores de múltiples efectos en el automóvil está muy presente en la actualidad. Todo ello hace que el profesional del repintado de vehículos se deba renovar constantemente en el proceso de búsqueda de color, selección de la alternativa correcta y comprobación de la fórmula mediante una chapa de color. Una cosa está clara, ante colores de mayor complejidad, los rangos de acierto son muy pequeños, aumentando mucho la sensibilidad de los mismos a desviarse del color a repintar. La técnica del fundido o difuminado es una opción muy aconsejada tanto por fabricantes como compañías de seguros, y no siempre es bien recibida por el pintor profesional que no quiere renovar los conceptos. Conviene destacar que el buen pintor profesional con la herramienta adecuada no tendrá casi problemas con ningún sistema de repintado de vehículos base agua que se le presente. Claro está que problemas de color siempre tendrá, pero las herramientas de las que dispone actualmente le confieren aptitudes más que suficientes para solucionar la gran mayoría de los problemas. Por tanto, en resumen, los inconvenientes de la formación, información y adaptación a estas nuevas formas de procesar colores en el repintado de vehículos no hacen más que dotar de ventajas en tiempo, economía del taller, calidad, imagen y efectividad de un taller." **MADRID PAINTS AUTOMOCIÓN**

## DEVOLVER A LAS SUPERFICIES SU FORMA ORIGINAL MEDIANTE EL GOLPETEO O LA TRACCIÓN EXTERIOR CON PEQUEÑO UTILLAJE, ES UNA DE LAS TAREAS BÁSICAS ENCOMENDADAS AL TÉCNICO DE CHAPA

# Reconformado de superficies en las carrocerías

*El desabollado de los paneles de chapa en las carrocerías es un trabajo que requiere cierta destreza y experiencia del técnico chapista. El conocimiento y experiencia del reparador en algunos casos es tan importante como la herramienta disponible para utilizar en estas reparaciones.*



porque según los casos o situaciones y respecto a que talleres se refiera, las causas que llevan a pronunciarla pueden ser distintas.

En los talleres de carrocería, la decisión de realizar el reconformado mediante la sustitución de la pieza depende fundamentalmente de la magnitud del daño, pero también de los siguientes factores:

- La forma de la chapa en la zona dañada.
- La accesibilidad al daño y la consiguiente facilidad o dificultad de reparación.
- La necesidad de utilizar herramientas o equipos especiales.
- La responsabilidad estructural de la pieza en la carrocería del vehículo.
- El precio del repuesto.

En el momento de analizar la pieza siniestrada y decidir si la pieza ha de sustituirse o repararse, o qué técnica de reparación utilizar, es necesario valorar los factores indicados anteriormente y adoptar la solución que más se ajuste al doble requerimiento de mantener la estética original del vehículo y la seguridad del mismo.

Los precios de los recambios y el precio de la

El diseño exterior de un vehículo lo conforman diferentes piezas o paneles, generalmente de chapa de acero, fabricados con geometrías curvas, aristas y nervaduras que mejoran la rigidez y caracterizan la línea del vehículo y en donde las superficies planas prácticamente no existen.

Estas superficies exteriores son las primeras que se dañan frente a los golpes o esfuerzos recibidos, produciéndose las típicas y no deseadas abolladuras. Para eliminarlas, se manipula la chapa mediante martillos y tases o pequeños dispositivos de tracción, denominándose a estas operaciones trabajos de desabollado o reconformado.

### ¿Sustitución o reconformado?

Actualmente, es fácil escuchar una frase muy habitual "ahora los talleres son meros sustituidores de piezas". Esta frase debería analizarse





mano de obra van íntimamente ligados. En el caso de panelería exterior atornillada y cuando el recambio tiene un coste bajo, la sustitución de la pieza es la mejor opción. Técnicamente no se manipula el material y la sustitución resulta una tarea fácil sin complicaciones. El resultado final a conseguir en la reparación se reduce a un buen ajuste, operación que puede realizar un técnico de grado mínimo.

Cuando el precio del recambio es alto o nos encontramos ante piezas soldadas, entran en juego los factores mencionados anteriormente. Se analizará si la gravedad del daño permite su reconstrucción mediante el desabollado y si se puede llegar a obtener un resultado satisfactorio. En algunas ocasiones, habrá un plegado del material tan acusado, y/o la pieza en la zona dañada posee unas líneas muy difíciles de reconstruir, y/o no existe accesibilidad para actuar con las herramientas disponibles en el taller, de forma que la opción más aconsejable será sustituir la pieza.

Si el taller dispone de técnicos experimentados en estas labores, muchas reparaciones se realizan con excelentes resultados y en tiempos rentables que permiten optar por la reparación frente a la sustitución, con el consiguiente ahorro de recambios y venta de mano de obra del taller sin coste de materiales.

Por otra parte, los trabajos de desabollado requieren un juego de herramientas mínimo para adaptarse a las diferentes situaciones que se pueda encontrar el técnico. La habilidad o experiencia del operario es insuficiente sino

dispone de las herramientas adecuadas a cada trabajo.

### Martillos y Sufrideras

En aquellas zonas del vehículo en las que el acceso sea fácil desde ambos lados de la pieza, los útiles principales que se emplean para el desabollado y eliminación de las irregularidades de la superficie son los tases (sufrideras), martillos, palancas, limas de

carrocería y lima de picar.

Es importante recalcar la importancia de efectuar una adecuada elección de los martillos y los tases de acuerdo a la curvatura de la chapa que debe trabajarse. Una elección inadecuada puede complicar la reparación y crear irregularidades y nuevos desperfectos en la superficie.

El proceso normal de trabajo para el desabollado de una pieza mediante estas herramientas conlleva tres etapas:

- 1- Restablecimiento "basto" de la superficie hasta devolver la forma aproximada y la curvatura original de la chapa. Durante esta etapa ha de tenerse en cuenta que los bordes de una deformación suelen formar elevaciones ligeramente rígidas que deben trabajarse en dirección opuesta al resto de la deformación. El alisado de una superficie no plana se realizará siempre desde la zona en perfecto estado hacia dentro del defecto.
- 2- Comprobación del estado de la superficie mediante una operación de limado. Consiste en hacer el llamado "lijado en cruz", para el cual se realizan unas pasadas de lima de carrocerero. En primer lugar, verticalmente sobre la superficie de arriba a abajo, y después horizontalmente, debiendo solaparse todos los movimientos de limado. Con la lima se empieza a trabajar desde la zona intacta para ir avanzando progresivamente hacia el centro del defecto. La lima de carrocería desempeña esencialmente la función de marcar, mediante trazos de control, las áreas de chapa con deformaciones demasiado profundas o sobresalientes para que pueda ejecutarse correctamente el trabajo de alisado con el martillo y el tas. Esta herramienta ha de emplearse



para igualar superficies, ya que debido al pequeño espesor que tienen las chapas, se produciría una debilitación de esa zona por la disminución de espesor producida por la pérdida de material. Si tras realizar la operación de comprobación se observan que quedan pequeñas imperfecciones se deberán reparar mediante tas y martillo para corregirlas. Nuevamente se realizará una comprobación mediante un limado para confirmar un buen acabado en la zona trabajada. Finalmente se realiza el proceso de lijado mediante una esmeriladora y en torno a la zona trabajada para obtener una transición perfecta a las superficies adyacentes, de tal forma que el pintor pueda conseguir un perfecto acabado. Un buen trabajo de desabollado requiere pequeñas cantidades de masilla para preparar la superficie antes de pintar. Durante estos trabajos se ha de evitar en la medida de lo posible que se produzcan alargamientos adicionales del material durante el trabajo de desabollado, ya que esto implicará efectuar un trabajo adicional de recogida (absorción) de la chapa.

### Tracción con pequeños equipos

Cuando la zona de trabajo sea inaccesible desde la parte interior o sea necesario desmontar un gran número de piezas para poder acceder a la zona a reparar, y por tanto se deba trabajar exclusivamente desde el exterior, se puede emplear la técnica de desabollado mediante arandelas u otros accesorios (tornillos, estrellas, puntas, etc.) soldados a las zonas deformadas. Esta forma de trabajo reduce en gran medida los tiempos de desmontajes de piezas y accesorios en determinadas situaciones.

En este sistema de trabajo se procede a la soldadura por resistencia eléctrica de una serie de arandelas metálicas, de manera que con la ayuda de un martillo de inercia u otro útil apropiado, el chapista pueda traccionar sobre ellas y sacar con ello la chapa hacia el exterior recuperando la forma deseada.

Estas arandelas se sueldan en la parte más profunda de la chapa deformada y pueden emplearse de una en una o, en el caso de que la zona deformada sea amplia, soldar varias y actuar sobre todas ellas a la vez. Una vez se ha terminado de efectuar la tracción, estas arandelas se eliminan fácilmente mediante un giro, sin dejar por ello residuos dignos de mención.

### Recogida de la chapa

Se utiliza cuando la superficie de la chapa se ha alargado o estirado a causa del proceso de desabollado o de un error en el repasado durante la reparación, de forma que es necesaria la absorción del material sobrante. Estos procedimientos se basan en el calentamiento de la chapa y su posterior enfriamiento con lo que se provoca una contracción del material.



Para evitar modificaciones o alteraciones del comportamiento mecánico del acero, el calentamiento de la superficie se hace mediante el equipo de soldadura por resistencia eléctrica y un electrodo de grafito (carbono), gracias al cual los tiempos de exposición al calor son pequeños y la zona afectada térmicamente se puede localizar.

Depende de los daños, puede ser suficiente con un enfriamiento de la zona a temperatura ambiente o puede requerir una aceleración del enfriamiento mediante la aplicación de un paño o esponja húmeda.

### Otros métodos

Además de las herramientas más habituales ya mencionadas en este artículo, existen otros útiles que permiten trabajar la chapa en casos concretos. Por ejemplo, el uso de ventosas que absorben determinadas abolladuras en las que no se ha estropeado la pintura y no se ha so-

brepasado el límite elástico del material, o el uso de varillas o palancas de acero con puntas de diferentes formas para presionar sobre pequeñas abolladuras sin daños en la pintura y causadas por impactos de granizo o piedras.

### Conclusión

Uno de los trabajos habituales en el taller es el desabollado o reconformado de la chapa. El taller debe disponer de los recursos necesarios para abordarlo, tanto humanos con personal experimentado en estas labores, como técnicos disponiendo de un juego de herramientas mínimo y adecuado.

En el proceso de desabollado la accesibilidad, la forma del daño y la geometría de la pieza en la zona, van a marcar que tipo de herramienta utilizar en cada caso. El modo de golpeo y la elección de la herramienta condicionarán la obtención de un acabado óptimo en la reparación. ◀

## CONVENCIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES STANDOX 2010

# Asumiendo protagonismo

Este año, el lema de la convención animaba a los clientes de la marca a asir sin complejos las riendas del mercado; los distribuidores Standox se reunían en Avilés para trazar estrategias.



Lourdes García, directora de Standox Iberia, en su alocución a los distribuidores.

Bajo el lema "Cambio de paradigma, seamos Protagonistas" tuvo lugar los días 3, 4 y 5 de marzo en Avilés, la **Convención nacional de Distribuidores Standox**. Los responsables de la marca tienen claro que la clave del éxito de Standox es su red de distribución, y así lo manifestó **Zvonimir Simunovic**, Brand Manager de Standox, quien asistió a la convención para conocer de cerca el equipo de Standox en España, tras su incorporación el pasado diciembre.

Lourdes García, directora de Standox Ibérica, inició la convención señalando un objetivo claro: "en estos momentos, en los que la palabra crisis es la protagonista, tomemos la iniciativa, damos un paso al frente, y asumamos el papel de ser nosotros los protagonistas, dispuestos a aprender frente a los desafíos, con entusiasmo, compartiendo experiencias, en lugar de adoptar una actitud de pesimismo y resignación" comentaba. "Apostamos fuertemente por nuestra red de distribución. Queremos marcar un punto de inflexión que nos permita avanzar decididamente en una única dirección, compartiendo objetivos comunes con nuestros socios", añadió García durante su intervención, en la que abordó los retos, novedades y oportunidades que la marca y sus distribuidores compartirán en el futuro.



De izquierda a derecha: Ismael Esteve, de Viesa Alborg, Manuel Sánchez, Jefe del área sur de Standox, Antonio Rivera, asesor comercial de Standox, Lourdes García, Salvador Alborg, Julio Melguizo, de Viesa Alborg, José Luis Leal, asesor técnico de Standox y Juan Antonio Torres, consultor de Standox.



Un aspecto de la sala durante la convención.

En la reunión se pusieron en común las buenas prácticas realizadas con éxito por los distribuidores: promociones, atención al cliente, eficiencia; también se han venido realizando acciones de marketing, que han ayudado a reforzar la imagen de la marca en el mercado del repintado. Tras este análisis se dieron las pautas y **objetivos del 2010** que suponen un reto muy ambicioso pero muy motivador. "Recursos, medios, motivación e ilusión no van a faltar por parte de la marca y de nuestros socios distribuidores", señaló la directora de Standox en España.

### Recursos y medios de Standox a la Distribución

La marca presentó todos los recursos y medios que pone al servicio de su red de distribución para convertirlos en "Protagonistas de una distribución de Futuro", preparada para afrontar grandes retos y fortalecerla, a nivel comercial, económico y tecnológico:

**Nuevas herramientas "Standex Consulting"**, enfocadas a dar soluciones integrales adaptadas al taller: *Standex Global Solution*, un nuevo módulo de gestión integrado en *Standowin Advanced* para administrar varios Paint Boxes en la gestión en Red y también por Control Remoto.



De izquierda a derecha: Assís Parés, jefe de ventas de Standox, José Ramón Rodríguez, jefe del área norte de Standox, Constante Gómez, asesor técnico de Standox, Vicenta Fernández y Luis Furgaut, José Luis Arias, consultor de Standox, Eduardo Sanisidro, asesor técnico de Standox, Roberto Furgaut, Zvonimir Simunovic y Lourdes García.

**Nuevos cursos de formación:** orientados a fortalecer distintas áreas y perfiles; Para gerentes reforzando el área de planificación: *Curso BOSS*, enfocado en el diseño estratégico del negocio y del Management. Para gerentes reforzando el área de marketing, *Nuevo seminario de Marketing*, enfocado en el desarrollo de un plan de marketing de éxito para el taller. Para gerentes y jefes de taller, *curso de Gestión y planificación de taller*. Para receptores y pintores, *Reparación rápida en turismos y furgonetas*: venta, clasificación de daños y procesos más eficientes. Para pintores, *Curso Standox Efficient*, para conocer cómo rentabilizar los procesos y los materiales.

### Reconocimientos

Tras la jornada de trabajo, también hubo momentos emotivos y de agradecimiento: en reconocimiento a la larga y exitosa colaboración y por el apoyo continuo en la promoción de productos y servicios, Standox hizo entrega de tres "Standex Excellent Award":

A **Salvador Alborg**, de la empresa **Viesa Alborg y Cía.**, distribuidor de Standox de la zona de Valencia, por sus más de 25 años de compromiso y fidelidad a Standox y que se retira tras su larga carrera profesional, aportando optimismo y profesionalidad. Al frente de la empresa se posiciona un equipo con gran experiencia en el sector.

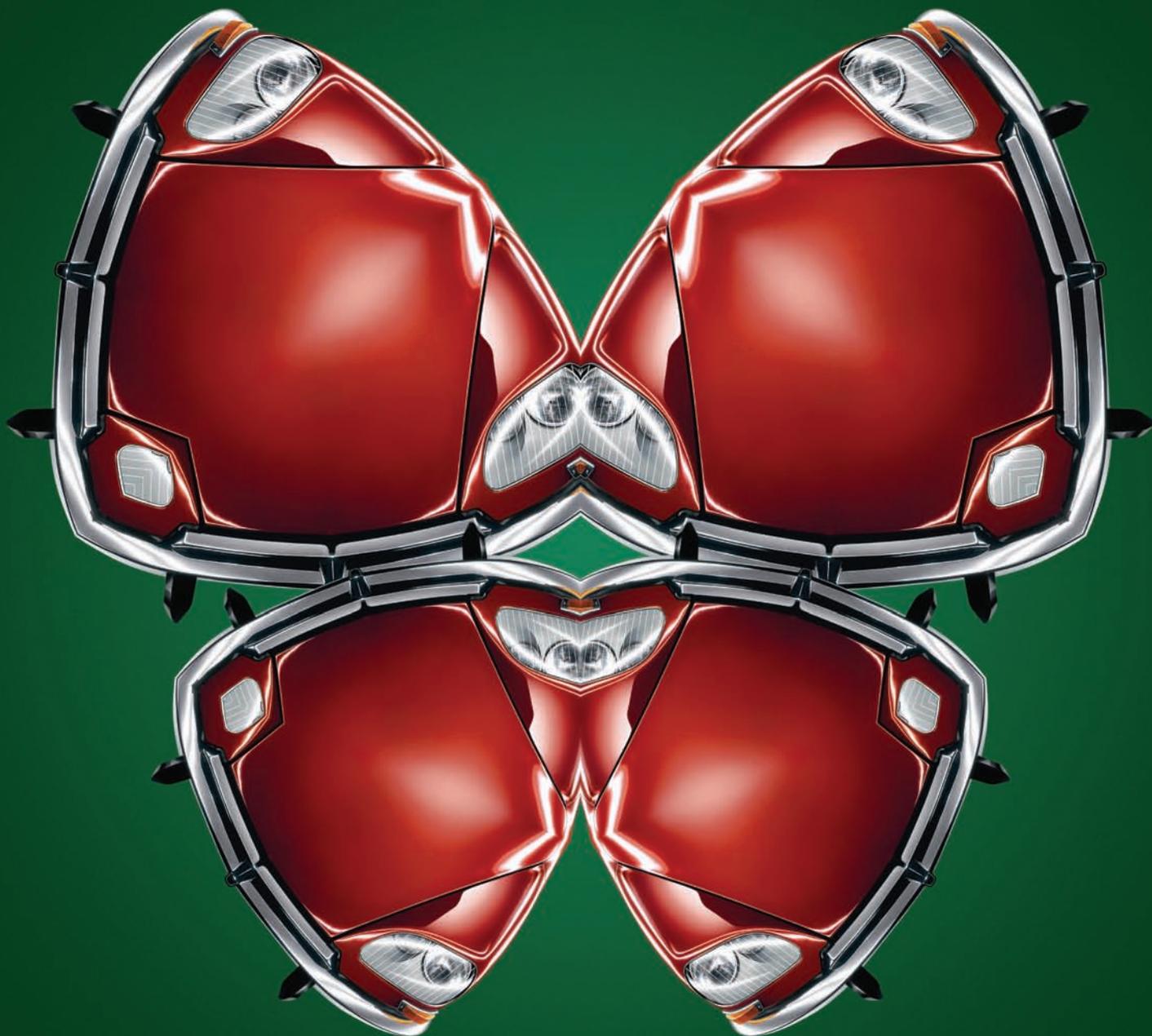
A **Juan Furgaut** y **Vicenta Fernández** de la empresa **Suministros Luís Fernández**, distribuidores de Standox de la zona de Cantabria, por sus más de 30 años de compromiso y fidelidad a Standox. Juan Furgaut (quien explicó anécdotas de sus inicios y destacó el apoyo recibido por Standox a lo largo de todos estos años de duro trabajo) y su esposa, Vicenta Fernández, han decidido retirarse tras su larga carrera profesional, dejando la empresa en buenas manos: su hijo Roberto Furgaut y la esposa de éste, Almudena Arribas.

A **Manuel Ángel Díaz**, responsable comercial de la empresa **Distribuciones Guisasola**, distribuidor de Standox de la zona de Asturias, León y Ponferrada, quien inicia su retiro profesional. Standox reconoce los más de 30 años de compromiso y fidelidad a la marca. Arropado por su esposa, Marta Yolanda Martínez, recibió el premio de manos de Guillermo Guisasola, gerente de la empresa, y de su esposa Ana Solana. ◀

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



De izquierda a derecha: Ana Solana, Lourdes García, Marta Yolanda Martínez, Manuel Ángel Díaz, José Ramón Rodríguez, Carmen García, responsable de Créditos de Standox; y Guillermo Guisasola.



### **Soluciones individualizadas.**

La versatilidad es nuestra fuerza. Standox le ofrece una solución individualizada de acabado con nuestra extensa gama de productos respetuosos con el medioambiente. Confíe en Standox le dará el mejor resultado para cada taller.

Para mayor información visite [www.standox.es](http://www.standox.es)

**STANDOX**

**El arte del pintado.**



# Moto de agua

## (PARTE II)

Para esta segunda parte veremos como realizamos la decoración de la zona superior de la moto de agua.

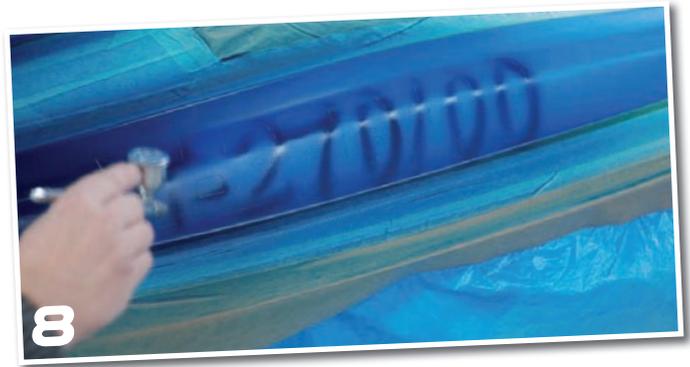
José Carlos Velasco de la Torre



Como comenté en la primera parte del pasado número, ante la imposibilidad de poder pintar la moto completa de una vez, por no poder disponer de un soporte que sujete el casco para darle la vuelta, me he visto obligado a decorar primero la parte inferior y barnizar dicha parte.

Terminada esa zona, le damos la vuelta y nos disponemos a decorar la parte superior, **Fig. Nº 1**; la línea de decoración será la misma que la parte de abajo, ya que es una continuación.

Comenzamos aplicando un degradado con azul muy claro, dejando que se funda con el blanco en la parte trasera; **Fig. Nº 2**. El siguiente paso será aplicar un azul intermedio, comenzando en la parte delantera hasta fundirlo en el azul claro aplicado anteriormente, **Fig. Nº 3 y 4**. Aplicado el color de fondo, seguimos decorando aprovechando sus formas; encintamos y empapelamos para que no se pinten partes no deseadas: **Fig.**



Nº 5 y 6. Enmascaradas las zonas que vamos a pintar, aplicamos un azul oscuro comenzando en la parte delantera, dejando que degrade hasta fundirse en el azul de base, **Fig. Nº 7**. Antes de aplicar el primer color de fondo cuando la embarcación todavía estaba de blanco, hemos colocado un rótulo en positivo para sombrear en su contorno, así su fondo será en parte blanco una vez decorado. En la **Fig. Nº 8** podemos observar cómo sombreamos en el contorno exterior de cada letra; sombreado el rótulo exteriormente, realizamos un cote en mitad de cada letra y descubrimos la parte inferior para, a continuación, dar un rociado de azul oscuro con nuestro aerógrafo justo en el corte intermedio: **Fig. Nº 9**. Hecho esto, retiramos las máscaras, cinta y papeles para ver el resultado: **Fig. Nº 10**.

Continuamos aprovechando las formas de la carrocería de la embarcación; ahora vamos colocando fileteados con cinta justo al borde de las partes ya pintadas, pero dejando el margen mismo de la cinta para que así, cuando descubramos todo, nos quede un fileteado azul claro del ancho de la cinta colocada: **Fig. Nº 11**. Tapadas las zonas que no queremos que se pinten, realizamos un degradado como los anteriores, **Fig. Nº 12**; seguidamente destapamos y el resultado lo vemos en **Fig. Nº 13**. Continuamos en la parte central del casco y seguimos como en los pasos anteriores, aprovechando las diferentes formas que éste nos ofrece para ir encintando: **Fig. Nº 14**. Empapelamos como en los pasos anteriores, y rociamos con la pistola degradando de azul oscuro hasta fundirse con el





azul de base: Fig. Nº 15. Destapamos y vemos el resultado en Fig. Nº 16.

Ahora le llega el turno a los cuadros; como éstos tienen que ser una continuación de los pintados en la parte inferior de la embarcación, destapamos dicha parte inferior para ir colocando la máscara de cada uno de los cuadros, casando la parte de arriba con la de abajo: Fig. Nº 17.

Colocados todos los cuadros, comenzamos a pintar, solo que ahora la parte más oscura la pintaremos en los cuadros de la parte trasera dejando que degrade hacia la parte central de la lancha: Fig. Nº 18; vemos el resultado en Fig. Nº 19. Las cúpulas de la embarcación llevan un trabajo similar al ya visto paso a paso.

Por último, sólo queda barnizar toda la zona pintada y el trabajo estará concluido: Fig. Nº 20 y 21. ◀

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

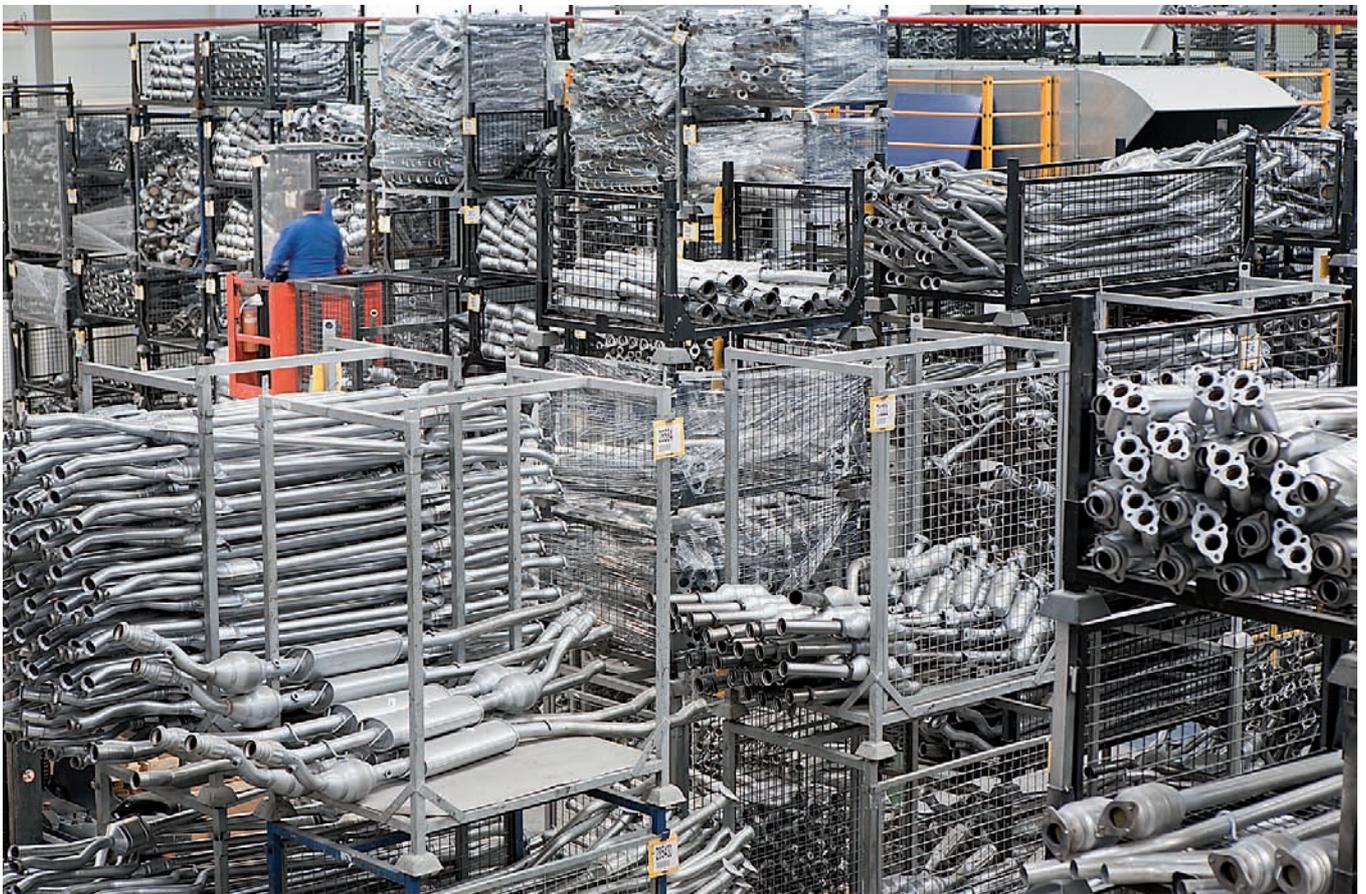


POR LA BAJADA DE PVPS DE VARIAS MARCAS DE CATALIZADORES

# LOS ESCAPES Y CATALIZADORES, EN EL CANDELERO



El mercado posventa de escapes y catalizadores está de actualidad, sobre todo el de catalizadores. ¿El motivo? varios fabricantes han bajado alrededor de un 30% los precios de sus catalizadores con el objetivo de dinamizar las ventas y luchar contra la competencia que les están haciendo los desguaces o los refabricantes. Otros no ven nada bien esta estrategia pero también los hay que se han subido al carro de los descensos de precio.



Con el objetivo de dinamizar las ventas, recientemente varios fabricantes han bajado en torno a un 30% el PVP de sus catalizadores. Un modo de solucionar el "eterno" problema de las tarifas, márgenes y descuentos.

Muchas veces monótono, el mercado posventa de escapes y catalizadores está durante estos días en boca del sector de reposición de componentes de automoción por la decisión de fabricantes como **AS**, **Bosal** o **Tenneco** de **bajar el PVP de sus catalizadores**. Además, la bajada no ha sido baladí, de un 30% en los casos de AS y Bosal y de un 29% en el caso de Tenneco, la última en sumarse a esta estrategia. El argumento esgrimido para tomar esta decisión es uno: **dinamizar las ventas** pero es consecuencia de varios motivos: **poder competir en mejores condiciones** con el recambio oficial así como con otros canales que se han erigido en competencia como los desguaces, empresas dedicadas a la refabricación de

este componente o incluso importaciones de productos no homologados. Otros de los objetivos que se persiguen son **impulsar la instalación de catalizadores nuevos y de calidad** (recuerdan que esta pieza juegan un papel fundamental en el cumplimiento de las normativas medioambientales y que un catalizador en mal estado puede dañar al motor) y **corregir el problema de la política de precios y descuentos** que se ha llevado hasta ahora y que ha supuesto un incremento excesivo del precio final en la calle que frenaba a los conductores a reemplazar el catalizador, con el consiguiente perjuicio para los talleres de reparación multimarca. De los "grandes" que no han adoptado esta medida no han querido pronunciarse sobre esta cuestión tras ser consultados por *Mundo*

*Recambio y Taller*. Otros menos grandes sí que se han manifestado y, la opinión mayoritaria es que **esta medida desprestigia al sector y a las marcas que apuestan por bajar precio**. Algunos apuntan, incluso, que es poco ética en relación con el resto de proveedores del mercado.

## Estado del mercado

Al margen del tema de los PVPs, el mercado ha sufrido un cambio de tendencia si nos atenemos a las opiniones de los fabricantes y distribuidores consultados. De ellas, se desprende que, el **catalizador**, durante años al alza, **en 2009** ha sufrido un **estancamiento en las ventas**. Lo contrario ha ocurrido con el **escape** que, tras años de descensos de ventas, **ha repuntado** durante el último ejercicio

## TEMA DEL MES ESCAPES Y CATALIZADORES

aunque, eso sí, poco y no todo el mercado opina que haya sido así.

Así lo explica un destacado fabricante: "La situación de crisis afecta de forma clara al catalizador. A la hora de ser reemplazado implica un desembolso mayor por parte del propietario. Esto provoca una mayor acentuación en la retención a su sustitución. El escape, curiosamente, está sufriendo un incremento de demanda en vehículos de mayor antigüedad. Piezas que habitualmente se consideraban en fase de extinción, vuelven a demandarse. Este efecto se ve potenciado por el envejecimiento del parque automovilístico producido por la caída en ventas de coches. En líneas generales, se aplana la demanda, extendiéndose los porcentajes de popularidad en un abanico cada vez más grande de piezas y promoviendo, de esta forma, que sólo los distribuidores que poseen un buen stock de piezas pueden ofrecer un servicio aceptable".

Otro proveedor, en este caso un grupo de distribución, considera que en 2009 descendieron, tanto las ventas de escapes como de catalizadores, sorprendiéndole la del segundo: "En el mercado de escapes se produjo una bajada. Así mismo, el mercado de catalizadores va a la baja porque no se revisan, son un producto de valor más alto y no se explica al usuario final que, además de servir para no contaminar, si está en mal estado aumenta el consumo del coche".

### Oferta y marcas más vendidas

Valorando que los escapes y catalizadores son componentes con cierto grado de rotación, el número de proveedores no es muy elevado. Dicho de otro modo, no es uno de los mercados más concurridos de la posventa del

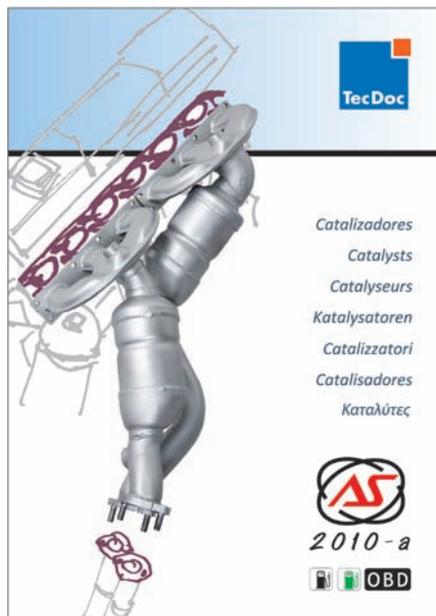
automóvil. Uno de los motivos puede ser que pocas marcas copan la mayoría de ventas. Estas marcas son las de Tenneco (**Walker y Fonos**), **Bosal, As** y Klarius (**Tesh, Metal'Cat y EuroCat**). Además, estas cinco dominan las ventas, tanto en escapes como en catalizadores. Veamos por qué.

**As** (Berriain, Navarra) fabrica solo catalizadores pero es un referente en este componente, tanto por calidad como por la amplitud de la gama **As-CarSound**. Este mismo mes de abril va a lanzar nuevo catálogo que incluirá 1.241 referencias que se traducen en 3.500 aplicaciones alcanzando así el 90% de cobertura del parque circulante europeo. 120 referencias van a ser nuevas y por primera vez incorpora referencias homologadas bajo la normativa de emisiones Euro IV.

Leganés (Madrid) acoge el cuartel general de **Bosal España**. Su oferta, comercializada bajo

marca **Bosal**, suma 11.000 referencias en escapes y 812 en catalizadores y está recopilada en un *Addendum* 2009 del catálogo general. Dirigidos a turismos, vehículos comerciales ligeros y agrícolas, la gama de escapes cubre las necesidades del 95% del parque y la de catalizadores, el 97%. Sus últimas novedades son nuevas referencias para modelos diésel de baja cilindrada Peugeot, Renault y Opel. Sus sistemas de escape más destacados son los de diseño reflexivo que mantienen el nivel de ruido durante toda su vida útil y los de acero aluminizado que reducen hasta la mitad el peso total de la línea de escape. Los catalizadores "estrella" son los metálicos de flujo radial que reducen el consumo del vehículo. A través de la marca **Tesh, Klarius** (Coslada, Madrid) pone a disposición del mercado de reposición más de 5.500 referencias en escapes que dan cobertura al 97% del parque automovilístico europeo. Fabricados cumpliendo con la certificación ISO 9001, esta gama disfruta de dos años de garantía. **Metal'Cat y EuroCat** son las marcas de catalizadores de la compañía británica. Entre ambas rondan las 700 referencias, todas ellas fabricadas con sustratos metálicos, tecnología que permite cumplir con las normativas medio ambientales más exigentes y que cuenten con dos años de garantía.

Tenneco es otro de los pesos pesados de este mercado al tratarse del fabricante de las marcas **Walker y Fonos**. **Tenneco Automotive Ibérica** es la sucursal española y sus oficinas están en la localidad madrileña de Coslada. Su oferta en sistemas de escape incluye todos los componentes: escapes, catalizadores, silenciadores, productos de gestión de escape, colectores con forma de media concha ensamblados con tubo, intercambiadores de calor y filtros antipartículas diésel. La oferta supera las 11.500 referencias que ofrecen una cobertura prácticamente total del parque y, entre ellas, sobresalen los escapes **Fonos Aluminox Pro** que, gracias a su doble capa de



Catálogo 2010 de As. Esta nueva edición reúne 1.241 referencias en catalizadores, 120 de nueva factura.



Ángel Erdozain  
Director Comercial de AS

## LA BAJADA DE PRECIOS DE LOS CATALIZADORES

AS ha sido el primer fabricante en comunicar al mercado esta medida, la **reducción de los precios de los catalizadores en un 30%**. Era una posibilidad que se venía barajando desde hacía bastantes meses y una decisión de este tipo tiene que estar avalada por la distribución.

Entendemos que es una medida que contribuye a animar el consumo, que acerca al cliente un producto de calidad frente a otras alternativas que no la garantizan, que permite competir en condiciones más favorables con el recambio oficial y porque ayuda a elevar la imagen profesional del taller al utilizar catalizadores nuevos, de calidad equivalente al recambio original, con homologación europea, dos años de garantía y listos para ser montados. Creemos ciegamente que es esto lo que había que hacer y estamos seguros de que van a aumentar las ventas. **La reducción del precio es buena para el usuario, y el aumento de ventas que, entendemos, deberá producirse es bueno para todos.** Hemos contado con el **apoyo incondicional de la distribución** y dicho apoyo nos hace estar más convencidos de que es la mejor decisión que hemos podido tomar.

En relación con otros actores del mercado, hay disparidad de criterios, hay quien ha adoptado la misma estrategia y quien no. En cualquier caso, AS como fabricante de referencia en el mercado español, ha entendido que tenía que dar este paso y es lo que ha hecho.

En relación otros productos de posventa, por nuestra parte es imposible el pronunciarse. Para tomar una medida de este tipo, es imprescindible conocer en profundidad el producto, su mercado, sus precios, su competencia, etc.

acero aluminizado, proporcionan mayor protección contra la corrosión y los catalizadores Nox Trap. Apuntar que la gama de catalizadores se presenta ahora con un nuevo embalaje semitransparente para ver mejor, tanto la pieza como la etiqueta.

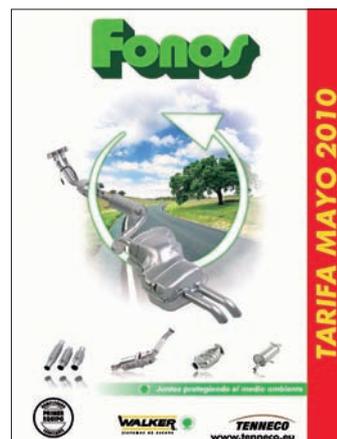
También merecen especial mención propuestas como las de Grupo Serca Automoción o Grupo Swod 4 por lo que representan.



Catalizador metálico Bosal. La marca belga propone 812 referencias en convertidores catalíticos.

**Grupo Serca Automoción** (Esplugues de Llobregat, Barcelona) apuesta por distribuir una gama de escapes y catalizadores bajo marca propia **Serca**. Con ella, ofrece 6.900 referencias en escapes y 800 en catalizadores cuyas coberturas alcanzan el 93 y el 95% respectivamente. Los escapes destacan por su ligereza mientras que el diseño con monolito de panel de abeja metálico de los catalizadores Serca proporcionan una alta resistencia ante golpes y vibraciones. Recientemente se han incorporado a la gama nuevas referencias para modelos TDI, HDi y CDTi.

La barcelonesa **Grupo Swod 4** sirve de ejemplo de propuesta de escapes de corte deportivo. Bajo marca **Thunder** y **Kundo** suma más de 5.000 referencias aunque la mayoría de ellas son para motocicleta. La gama de escapes para turismo destaca por ser productos artesanales, por utilizar materias primas de alta calidad y por emitir un sonido deportivo inconfundible. ●



La nueva tarifa de precios de los catalizadores Walker ha bajado los PVPs un 29%. Walker y Fonos son las marcas de Tenneco en escapes y catalizadores.

## POR QUÉ IMPULSAR LA REDUCCIÓN DE PVPS



**Bosal ha sido el principal promotor de esta reducción de PVPs.** La política de precios y descuentos habitual había incrementado excesivamente el precio final en la calle. El propietario consultaba en un mercado de piezas re-trabajadas y en muchos casos ilegales que ofrecen una oferta a primera vista más atractiva. Sin conocimientos técnicos que le permitieran entender los efectos nocivos que puede provocar en su coche, se decantaba por unos precios de venta al público considerablemente inferiores. Igualmente, el taller monomarca, afectado por la caída de ventas de coches, parecía ser una oferta atractiva por su agresiva política de precios. **Con la bajada de precios, el usuario encuentra en su taller multimarca un**

**producto con las mismas prestaciones que origen y además, a un precio más competitivo.**

La acción presenta con más aspectos positivos que negativos. Un margen muy alto de cero, sigue siendo cero. Este sencillo planteamiento se presentaba en la calle. El instalador trabajaba con unos PVPs que le daban unos elevados márgenes, pero en la práctica esto no representaba nada si el propietario no sustituía la pieza por parecerle excesivamente cara.

De esta forma, **el taller multimarca adoptará una posición competitiva** frente a los dos grandes actores que pueden crearle competencia: El taller monomarca, y los vendedores de piezas ilegales de bajo coste.

Bosal fue la primera firma en anunciar en enero a sus clientes la bajada de precios. **Estas acciones deben de ser coordinadas con los principales grupos de compra**, con objeto de que entiendan la finalidad de la acción y sepan valorar su utilidad. **La aceptación de nuestros clientes ha sido realmente buena.** Muchos de ellos incluso deseaban adelantar la fecha de aplicación de la nueva tarifa, una clara muestra de su aceptación y compromiso con el planteamiento de Bosal. **Era una demanda del mercado y la escuchamos.** Ya algunas marcas han actuado en concordancia con esta acción, y no dudamos que otras seguirán los mismos pasos para no quedar mal posicionados en el mercado.

Los efectos en la posventa se verán a medio plazo. Inicialmente, la aceptación ha sido muy buena. El taller, último paso en la cadena de recambio, sabe valorar que, unos precios excesivamente inflados, le hacían perder gran cantidad de clientes, de modo que también se espera una percepción positiva por parte de los instaladores. Sin duda, la acción incrementará el número de usuarios que acceden al taller para sustituir su catalizador dañado.

Igualmente, es una acción que se puede llevar a cabo en otros productos, con el consenso de las partes implicadas.

**Heloísa Monzani**  
Directora Comercial Bosal España y Portugal

## DIRECTORIO WEB

- [www.adparts.com](http://www.adparts.com)
- [www.adr98.com](http://www.adr98.com)
- [www.agreu.com](http://www.agreu.com)
- [www.as-sl.com](http://www.as-sl.com)
- [www.bccorona.com](http://www.bccorona.com)
- [www.bosal.com](http://www.bosal.com)
- [www.cecauto.com](http://www.cecauto.com)
- [www.davasa.es](http://www.davasa.es)
- [www.delfincard.es](http://www.delfincard.es)
- [www.dieseltechnic.com](http://www.dieseltechnic.com)
- [www.dimsport.es](http://www.dimsport.es)
- [www.dipart.es](http://www.dipart.es)
- [www.direaso.es](http://www.direaso.es)
- [www.donsilencioso.com](http://www.donsilencioso.com)
- [www.duramas.com](http://www.duramas.com)
- [www.europart.es](http://www.europart.es)
- [www.eurosil.es](http://www.eurosil.es)
- [www.febi.com](http://www.febi.com)
- [www.gecorusa.com](http://www.gecorusa.com)
- [www.groupautounion.com](http://www.groupautounion.com)
- [www.grunosur.com](http://www.grunosur.com)
- [www.grupauto.es](http://www.grupauto.es)
- [www.hella.es](http://www.hella.es)
- [www.holyauto.com](http://www.holyauto.com)
- [www.i-erre.com](http://www.i-erre.com)
- [www.impormovil.es](http://www.impormovil.es)
- [www.ingarsasport.com](http://www.ingarsasport.com)
- [www.irmscher.com](http://www.irmscher.com)
- [www.klarius.eu](http://www.klarius.eu)
- [www.kpsport.com](http://www.kpsport.com)
- [www.kundo.es](http://www.kundo.es)
- [www.martinezsantesteban.com](http://www.martinezsantesteban.com)
- [www.meta-doria.com](http://www.meta-doria.com)
- [www.mp-motorsport.com](http://www.mp-motorsport.com)
- [www.pluspower.com](http://www.pluspower.com)
- [www.recambioshergar.es](http://www.recambioshergar.es)
- [www.serca.es](http://www.serca.es)
- [www.sfalces.com](http://www.sfalces.com)
- [www.tenneco.com](http://www.tenneco.com)
- [www.thundercompetition.com](http://www.thundercompetition.com)

# Liderando iniciativas

Entrevista

Fueron los primeros en tomar una determinación respecto a los precios de los catalizadores, tras realizar un análisis en profundidad y consensuarlo con la distribución; luego, se han ido sumando, uno tras otro, los actores del mercado. Quisimos que nos explicaran más detalles y qué esperan conseguir.



Tras nuestra visita, un actor más se sumaba a la iniciativa que lideraron. Y, aunque casi lo esperaban, en realidad no lo hicieron: fueron los primeros en llevar adelante una bajada de PVP en los catalizadores, no sin antes dedicarle horas a analizarlo, hablando largo y tendido con sus clientes. Nos fuimos a Pamplona, donde charlamos con su plana mayor y visitamos planta de producción y nuevos almacenes. Esto fue lo que nos contaron.

### ¿Cómo nace la iniciativa?

**Ángel Erdozáin** Una vez dimos el paso a ser "monoproducto", nos dedicamos en cuerpo y alma al mercado del catalizador, así que es un tema que, por lógica, debemos dominar. Y ese mercado está creciendo, si bien no de la forma espectacular que se preveía.



Ángel Erdozáin, director comercial

2009, y a pesar de la crisis que hemos percibido en toda Europa, lo cerramos con unas ventas por encima a las de 2008, así es que estamos satisfechos, porque hemos abierto nuevos proyectos y hemos consolidado los que teníamos en marcha. Ahora bien, analizando la cartera de clientes por países, resultaba significativo que creyéramos en casi toda Europa excepto en España. El grueso de nuestra actividad comercial está fuera de España (por encima del 85%); a pesar de que el mercado doméstico supone sólo el restante 15%, este es nuestro mercado natural, somos líderes, somos de aquí, y un 15% siguen siendo ventas, así es que no podíamos dejarlo perder. Algo estaba ocurriendo en nuestro mercado donde veníamos percibiendo problemas. En el transcurso de los meses, veíamos que nuestras ventas no crecían, pero porque no lo hacía la demanda, no porque crecieran otros actores, sino por el crecimiento de una competencia que, por efectos de la crisis estaba adquiriendo una mayor relevancia. Iniciamos estudios y establecimos reuniones con la distribución para evaluar medidas, como realizar una reducción de los precios de los catalizadores; tras el consenso, lo aplicamos.

**Carlos Sáinz** Eso es muy importante: sin la distribución a tu lado (que son, al fin y al cabo, a quienes vamos a vender el producto), no tienes nada que hacer. Veníamos observando determinados comportamientos del mercado que nos restaban competitividad: se acentuaba la incidencia de reparadores del producto,

catalizadores universales, desguaces (con productos de segunda mano)... En los contactos con nuestros principales competidores, los comentarios recogidos iban también por ese camino: ellos tampoco estaban progresando. Sabiendo que existe potencial y poniendo todos los datos sobre la mesa, decidimos tomar cartas en el asunto; hubo varias opciones que se barajaron, las planteamos y, tras tener el acuerdo de nuestros clientes, pensamos que una reducción del PVP era, la más sólida.

**A.E.** Por estas fechas ya teníamos el respaldo unánime de todos los gerentes de los Grupos de distribución en los que estamos homologados. ¿Porqué no lo pusimos entonces en marcha? pues porque quisimos bajar a pie de calle, hablar con los distribuidores y tener también su apoyo. Queríamos tener la seguridad y confianza de que era ésta y no otra la medida que teníamos que tomar, y tener todos los flecos estudiados (analizadas todas las referencias, etc.).

**Kike Iriarte** Es un problema común: nuestro y de la distribución, así que hemos intentado poner en marcha una medida común.

**C.S.** Habrá quien piense que es una medida en contra del taller, porque se reduce el margen, pero personalmente creo que eso no es así: el taller de hoy día, el que tiene y aplica herramientas de marketing, está trasladando parte de su descuento al usuario; con lo cual, si se lo damos hecho, eso que se ahorra el que lo hacía, y el que no ahora lo va a hacer, pero en su propio beneficio y en beneficio de su cliente, el usuario, así que lo veo como una medida a favor del taller.

### ¿Qué importancia ha tenido disponer de un punto de comparación con otros mercados de Europa?

**A.E.** Pues bueno, cada país tiene su propia idiosincrasia en cuanto a producto y canal comercializador, que no sería válido aquí en España, y nuestro sistema comercial exterior no es como el español: les vendemos en netos a los distribuidores y, o ellos aplican sus propios PVP, o trasladan al siguiente eslabón esos mismos netos.

**A.E.** De hecho, podría ser que la experiencia española nos sirviera para otros países; como Francia, donde tenemos nuestra propia tarifa de PVP. La situación que vivimos aquí podría llegar a otras zonas de Europa, lo que implica que estaríamos en una situación ventajosa, ya que tendríamos la experiencia y el trabajo adelantado

## AS SIEMPRE EN MOVIMIENTO



Carlos Sáinz, director de ventas nacionales y exportación

y más en Francia, donde tenemos un gran peso específico en el mercado, estando homologados en los principales grupos de distribución.

**Y ya en la calle, no ha sido una ligera reducción; ha sido contundente...**

**A.E.** O se hace o no se hace: un 30%; y el que quiera seguirnos, que nos siga y el que no, que no lo haga. De tener un PVP, de media, entorno a los 450 euros, ahora está por debajo de los 300...de cara al usuario es una reducción significativa para su presupuesto.

**Eneko Ujué** Uno de los efectos de la crisis es la menor liquidez de las familias y los problemas que plantean cuando llevan el vehículo al taller. El conductor no quiere o no puede pagar 450 euros y esa información nos la ha dado el mercado, el distribuidor, el taller.

**Y esa acción, efectivamente, ha sido secundada por unos sí y por otros no... de los que no, hay quien se lo piensa y hay quien no está por la labor...¿como se valoran desde AS estas diferentes posturas de la competencia?**

**A.E.** Bueno, la verdad es que teniendo el consenso de nuestros clientes, nosotros la medida la hemos llevado adelante.

**C.S.** No nos ha pillado de sorpresa la acción de *Bosal*, ya que siempre se ha mostrado más receptiva a este tipo de medidas; sobre otras compañías, sí hay más dudas...

**E.U.** No deja de ser importante que los competidores más significativos se sumen a la acción. Es bueno para el distribuidor y para el mercado.

**¿Qué repercusión ha tenido, una vez en la calle?**

**A.E.** No es lo mismo hablar de hacerlo, que presentarla en mano al mercado; la tarifa es (hasta



Kike Iriarte, director de producto y marketing

Dando un paseo por la fábrica, donde trabajan 75 operarios –se ha incrementado la plantilla, una buena noticia y poco frecuente en estos tiempos- muy polivalentes y en dos turnos, vemos maquinaria nueva que ni los propios directivos que nos acompañaron habían visto: se trata de un nuevo sistema de corte de tubo y chapa por láser que viene de Italia y que es capaz de incorporar a la vez utillajes de diferentes medidas.

Pero es que la inversión en I+D es continua. Cada año se producen nuevas mejoras en producción (el año pasado se instaló otra nueva máquina, y son inversiones carísimas), en sistemas, en calidad.

Y tienen un catálogo renovado anualmente del que presumen diciendo que es el mejor de Europa (1250 referencias, 120 nuevas de este año, que saldrá a finales de mes, por primera vez con 45 referencias de catalizadores homologados según la *euro IV*); y lo es porque la zona de sus utillajes es inmensa; tanto que ha habido que implementar un sistema de almacenaje parecido al de las bibliotecas, con elementos móviles que se desplazan accionados por su motor para poder ser más ágiles.

Pero no sólo invierten en producción, sino también en servicio.

Desde julio de 2008 disponen de un nuevo almacén de producto terminado de 2500 m2 donde se envía directamente la producción del día desde planta y desde cuyos amplios y cómodos muelles salen las expediciones suministrando a toda España en 24 horas. Allí estocan el catálogo completo (30-40.000 piezas); un cambio que los clientes conocen cuando lo visitan, porque el traslado se hizo sin penalizar el servicio, y donde trabajan 10 operarios, disponiendo de radiofrecuencia para el seguimiento de albaranes. Ello ha supuesto que el nivel de servicio sea cercano al 100%.



Diferentes detalles de la planta de producción



Nuevos almacenes de producto terminado.

físicamente) un 30% más reducida, está impresa y operativa desde el 1 de marzo, y el respaldo sigue ahí. Con independencia de cuál vaya a ser el resultado final en ventas (que es para lo que se hace), es importante contar con esa respuesta. Históricamente ha habido medidas, solicitadas en los foros, que se han puesto en marcha y luego ha habido que retirar. Este no es el caso: por eso hemos esperado unos meses para tener la certeza de que no iba a ser rechazada. Y puede que en breve otras empresas se sumen a la medida.

**C.S.** Hubo quien se anticipó en febrero, y ha habido quien (por cuestiones técnicas) se ha retrasado un poco, pero no ha habido ninguna incidencia.

**Que se sumen más actores implica que el mercado entiende que la medida es correcta...**

**C.S.** Al final es entender que no es útil nadar

contra corriente: si dos empresas respetadas lloran adelante la medida, es porque está contrastada y bien fundada; creo que más actores que se sumen supone refrendar esta percepción.

**A.E.** Y los actores que no se sumen me temo que quedarán fuera del mercado.

**Hay quien no lo ve de la misma manera: apelar al precio, poner en riesgo el margen...es percibido como dejar de lado otros valores añadidos: calidad, etc....**

**A.E.** Pero es que esos los damos por hechos, y no los modificamos: una de las ventajas que siempre hemos defendido en los mercados europeos en los que estamos presentes y que nos ha sido útil a la hora de vender es que tenemos un producto de *calidad equivalente*. El Reglamento Europeo es claro y ahora, con el nuevo texto que se activará el 1 de junio, tenemos una

TEMA DEL MES  
**ESCAPES Y CATALIZADORES**

Entrevista



Eneko Ujué, asistente de ventas nacionales

oportunidad más de reforzar esa idea que defiende y apoya al canal independiente.

**K.I.** De hecho, el lema de nuestra campaña es "As por menos": un producto *premium*, de calidad equivalente al original frente otras alternativas que no la garantizan, con homologación europea, con dos años de garantía, listos para montar, con la gama más amplia (porque es en toda la gama y sin asteriscos), máxima disponibilidad, asistencia telefónica directa... más por menos; nuestro mejor producto a menor precio.

**C.S.** Y poniendo al mercado en mejores condiciones de competitividad frente a la alternativa del recambio del constructor: si antes ya íbamos (en media ponderada) un 15% por debajo de OES, ahora es un 45% por debajo. Así que podemos ser capaces de recuperar esa parte del mercado en manos del canal marquista.

**MRyT ¿Resultados?**

**A.E.** Resultados concretos es pronto para darlos; estaremos en disposición de darlos a 1 de enero de 2011. Esperamos crecimiento, eso sí, sin ningún género de dudas. Tenemos la convicción de que habremos sido capaces de reactivar el mercado recuperando ventas a reparadores, ventas de universales.

**K.I.** Y a origen, al recambio marquista que es nuestra principal competencia, el que más catalizadores vende.

**¿Ampliar su cuota de participación supondrá perjudicar la de otros competidores del mercado multimarca?**

**A.E.** Vamos a propiciar que el pastel sea mayor y nos vamos a beneficiar ellos y nosotros. Nuestro crecimiento no será a costa del suyo porque si la demanda es mayor, manteniendo la cuota de mercado ya venderemos más unidades. Ya ganaremos más. Beneficiaremos al mercado libre, que nosotros no tenemos el monopolio de la venta de catalizadores. No nos importa, al contrario. Ahora había que tomar esta medida para que el mercado crezca; el año que viene igual es momento de otro tipo de estrategia. ¿Qué si se nos pone a tiro un cliente de la competencia lo captaremos? ¡claro!, pero

no es ese nuestro objetivo.

**C.S.** Tratamos de estimular la demanda y reconducirla a nuestros productos; en cualquier caso, es que antes de esta medida hubo intentos conjuntos desde **SERNAUTO** para llevar adelante acciones legales contra catalizadores que venían sin homologar, o contra el uso de nuestros catalizadores homologados manipulándolos, pero no prosperaron. Así que había que buscar soluciones individuales.

**¿Se le ha explicado al taller?**

**E.U.** He estado viajando en marzo para darle a conocer al taller, con nuestro distribuidor, los beneficios de nuestra medida: hacerle ver que el que emplea estrategias de marketing es el que está triunfando, que ahora esas medidas se las damos hechas y que si antes cambiaba un catalizador ahora cambiará dos, porque antes daba hasta apuro dar un presupuesto por un producto que, encima, no implica que el coche no funcione.

Al final el taller, en los sondeos del último mes y en términos generales, lo percibe como una medida positiva, porque ya se ha dado cuenta de que la situación en la que estábamos no era buena y algunos (distribuidores con tarifa reducida o talleres que trasladaban sus descuentos a los usuarios) que ya lo estaban poniendo en marcha por propia iniciativa, estaban prosperando. Le hemos dado armas para defender las ventas.

**C.S.** Esa fue una información muy importante. Las tarifas no dejan de ser "recomendadas" y en los casos en los que se aplicaron reducciones en 2009, se mejoraban las ventas. Y con un producto inmejorable y sin complicaciones posteriores. ●

www.as-sl.com

**CATALIZADORES: PRODUCTO "OPORTUNIDAD" PARA EL TALLER**

No siempre ha sido así.

Hubo un momento en el que al taller se le tenía que explicar que era un producto con un valor absoluto alto (por tanto, interesante para realizar una intervención), instalado en el vehículo para su mantenimiento; y en AS (acompañados por el resto de actores) se ha invertido durante muchos años en formación e información para que se conociera perfectamente su función, funcionamiento, metodología de sustitución e influencia en el medio ambiente.

Hoy sí se conoce: los talleres realizan diagnosis de gases, análisis y prevención, aunque ahora el problema es otro: la falta de rigor en las ITV (el manual de acción para cumplir con la legislación europea CE 96/96 es claro, pero no se sigue siempre ni se puede inspeccionar que así se haga), y (hasta ahora) los importes que implicaba una reposición para que el vehículo no contamine hacían que se frenara la operación. "Todos somos ecologistas, pero siempre que no nos toquen el bolsillo" nos decían.

Ahora se abre una nueva oportunidad para que el taller se beneficie de trabajar intensamente este producto.

**ECOLOGÍA, CONSUMOS, DISEÑO DE MOTORES, MATERIAS PRIMAS Y PRECIOS DE LOS CATALIZADORES**

Las normativas europeas protegen el medio ambiente y apelan a la reducción de consumos energéticos convencionales y empleo de propulsiones mediante energías renovables y "limpias". Y esa tendencia se agudizará. La *euro IV*, *euro V*, *euro VI* suponen poner el acento en las emisiones, donde el catalizador tiene un papel relevante.

Las investigaciones en componentes, además, apuntan hacia unos productos en los que los nuevos materiales ayuden a que el catalizador sea un elemento con un importe más ponderado aún: según un estudio publicado en la revista **Science**, un grupo de investigadores estadounidenses dirigido por el profesor *Chang Hwan Kim* demostró que los catalizadores en los que están trabajando a base de *Perovskita* (un mineral de calcio) incrustados con *Estroncio* son tan eficientes como los metales habituales (*Rodio*, *Platino* y *Paladio* materia prima cara, que cotiza en bolsa y que, si bien han incrementado su eficacia y por tanto se han visto reducidos en cantidad, suponen un grueso importante del coste final del producto); estos nuevos elementos permiten reducir el consumo de combustible en vehículos diesel a la vez que eliminan las emisiones de dióxido de nitrógeno (NO<sub>2</sub>), lo que plantea soluciones al problema con que se enfrentan actualmente los ingenieros automovilísticos, cuando tratan de aumentar la eficiencia de los motores de combustión incrementando la cantidad de oxígeno que se mezcla con el combustible: la presencia de más aire del necesario para quemar el combustible reduce el consumo; los catalizadores actuales, que capturan contaminantes de óxido de nitrógeno como el NO<sub>2</sub>, requieren que una cantidad de gasolina o diesel no sea quemada por el motor.

El trabajo de este grupo de investigadores abre la puerta para la producción de catalizadores más baratos que los actuales, lo que permitiría que los ingenieros utilicen motores que empleen más oxígeno que combustible, sin los elevados costes adicionales de hoy en día.

ELEVADORES PARA TALLER

# En bajada

La mayoría de proveedores consultados opinan que las ventas de elevadores para taller bajaron en 2009. Entre los problemas más comentados, que el taller apuesta más por el precio en detrimento de la calidad o el servicio posventa y la falta de renovación, uno de los males endémicos del sector de la maquinaria. No obstante, también el pensamiento general es que la situación mejorará.

**E**l mercado de los elevadores y, por extensión, el de la maquinaria de taller, son complicados. Y más en estos tiempos que corren. Es a la conclusión a la que llegamos tras conocer las opiniones de varios de los actores de este mercado. La mayoría han confirmado que **en 2009 bajaron las ventas** y han coincidido en el diagnóstico de los "males": el eterno tema **precios**, plasmado en la política de muchos proveedores al respecto y la excesiva prioridad que da el taller a este factor en detrimento de otros que, a la larga influyen más en la rentabilidad como la calidad del equipo o el servicio posventa del proveedor. El otro gran diagnóstico junto con el precio es la **falta de renovación** de los elevadores en los talleres, ahora acentuada con la actual situación de parón económico. Este factor tiene dos caras de una misma moneda, la cruz es la falta de renovación, que disminuye la actividad de este mercado; la cara es que el "parque" de elevadores tiene una elevada edad media por lo que "obligatoriamente", y más con las normativas cada vez más exigentes, deberán ser jubilados y sustituidos por nuevos modelos.



Las ventas de elevadores descendieron en 2009.

## Testimonios

Un destacado fabricante consultado explica el **momento actual del mercado de elevadores**: "Estimamos que el mercado se ha reducido entre un -15% y -25% dependiendo del modelo y marcas. El 2010 ha empezado en un estancamiento de las ventas, por lo que parece que lo mejor está por venir. Este mercado se ha convertido en un Hipermercado dónde el precio es lo único que importa y el mercado está eliminando el factor que son bienes de inversión duraderos a mínimo diez años, por lo que necesitan una buena postventa. Las nuevas normativas 2006/42 y la próxima EN1493 A2010 serán un buen filtro para las marcas que aumenten la calidad del producto".

Otro importante fabricante constata el descenso de ventas: "Las estadísticas disponibles en el Icx confirman que ha habido una bajada en este producto, quizás menos acentuada en pequeños importadores que aparecen y desaparecen pero cuya cuota de mercado, hoy por hoy, es muy baja".

De la misma opinión es un distribuidor de

peso, que afirma: "La tónica general en 2009 ha sido de estancamiento, no porque no quisieran comprar los clientes, sino por la situación actual socio-económica. Afortunadamente, aún quedan miles de elevadores por "jubilar" y muchos nuevos por implantar así como la ampliación de puestos de trabajo en muchos talleres". Este mismo distribuidor identifica las **ventajas e inconvenientes** de este mercado: "Las ventajas de este mercado son tres: una, nos hace a todos esforzarnos mucho más y mejorar nuestras ofertas al cliente final. dos, el no poder comprar con tanta alegría como antes hace que se estén adecuando y reparando elevadores como nunca se hizo. Las empresas que hemos invertido en posventa satisfacemos al cliente y ganamos, por lo menos, el servicio y su continuidad. Y tres, ante la "avalancha" de implantación de productos y de equipos de países emergentes y de bajo coste como, por ejemplo, chinos, nos va a dejar en los próximos años un mercado de renovación buenísimo, sólo tenemos que esperar a que "madure" y que se caiga por su propio peso: la baja cali-

dad y peor servicio. Cuantos más elevadores de bajo coste se pongan en el mercado más renovaremos en los próximos inmediatos años. Y por supuesto que se olviden esas empresas tan "pioneras" de que los mismos clientes les vuelvan a comprar. Seguro que será así. Por otra parte, la gran desventaja actual es la propia situación de confusión del mercado y la necesidad imperiosa de recoger dinero para pagar y seguir abiertos".

Los más optimistas definen el mercado como "estabilizado".

## Pequeño catálogo

Concurrido es el mercado de elevadores para taller en el que operan muchos proveedores. A continuación, les describimos la oferta de algunos de ellos, que sirve para conocer el tipo de oferta y servicios representativos de este mercado:

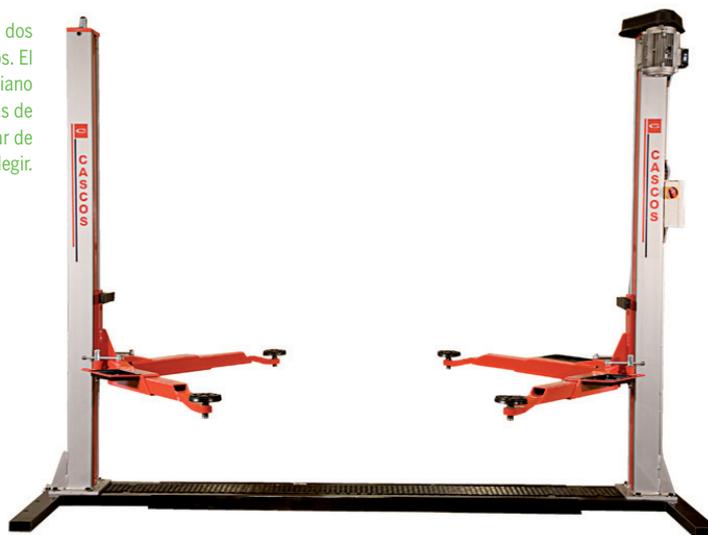
### AUSEMA

Móstoles (Madrid). El nombre de esta empresa es el acrónimo de Autoequipos y Servicios



Elevadores electrohidráulicos de columnas independientes de la marca Sirio, una de las distribuidas por Ausema.

Elevador de dos columnas Cascos. El fabricante vitoriano cuenta con más de medio centenar de modelos a elegir.



de varios telescopios con acoplamiento rápido de tacos de apoyo y al no tener "base" el vehículo se ubica rápidamente. Por su robustez y versatilidad, este elevador está especialmente indicado para vehículos de gran tamaño y peso.

### CASCOS MAQUINARIA

Vitoria. Fabricante de referencia de este mercado, bajo marca **Cascos** pone a disposición del taller una oferta en elevadores que supera los cincuenta modelos. Tan amplia oferta abarca todas las tipologías: de una, dos y cuatro columnas, de tijera, elevadores de parking, hidráulicos, neumáticos, para alineación, detección de holguras, ITV y para todo tipo de taller. Uno de los modelos más destacados es el C3.5 mientras que el último en incorporarse a la gama es el C5 XL al que debemos sumar las mejoras introducidas en su línea más vendida, la C2.32. El primero de ellos, el C3.5 es de brazos triples y destaca por su versatilidad. Estamos ante un elevador de dos columnas de 3,5 toneladas de capacidad que puede elevar, desde sus puntos de apoyo, desde pequeños utilitarios hasta furgonetas de gran tamaño. Así mismo, disfruta de un avanzado sistema de nivelación, de un husillo de mayor diámetro para alargar su vida útil y de tuercas autolubrificantes. El C5 XL, por su parte, es también de dos columnas pero su capacidad asciende hasta las cinco toneladas ya que está especialmente indicado para vehículos industriales extra largos. Para ello cuenta con

un brazo extra largo de 1.800 milímetros. Al igual que el anterior, es un elevador totalmente reversible en el sentido de carga, su husillo es de un gran diámetro para una mayor duración y menor desgaste de la tuerca y sus conexiones eléctricas son simples en aras de una mayor fiabilidad. Finalmente, se han rediseñado los brazos y se ha rebajado la altura respecto al suelo del elevador C2.32 de dos columnas y 3,2 toneladas por lo que mejora el acceso al elevador de los vehículos muy bajos, normalmente, los de corte deportivo.

### LAUNCH IBÉRICA

Palau Solità i Plegamans (Barcelona). Esta joint-venture entre la firma china Launch y la española Grupo Circuit fabrica, importa y distribuye equipamiento de diagnóstico y de taller. La amplia gama **Launch** incluye elevadores, concretamente más de 25 modelos de los cuales una quincena están diseñados para su uso general, es decir, para su instalación en talleres de reparación estándar y para ser usados por turismos, todo terrenos y vehículos comerciales ligeros. Todos los elevadores comercializados son electrohidráulicos se puede elegir entre las variantes de tijera, doble tijera, de dos y cuatro columnas y de dos columnas con puente. Entre los modelos más destacados podemos mencionar el TLT235SBA de dos columnas, con capacidad de 3,5 toneladas y dotado con cuadro de mandos, seguros electrónicos y puente inferior o el de cuatro

## Maquinaria, calidad y normativas

El sector de la maquinaria para taller mueve en la economía una importante cantidad de dinero por lo que no puede ser ignorado.

En buena parte de esta maquinaria como, por ejemplo, los elevadores o las desmontadoras, la seguridad y la máxima fiabilidad de la inversión son requisitos esenciales a los que, hasta ahora, no se les ha dado toda la importancia que tienen junto con la prevención periódica.

Aunque el sector de la posventa no es ajeno a esta crisis global, debemos ser optimistas ya que el 80% del sector se está ajustando y adaptando muy bien a las nuevas necesidades del mercado.

Es verdad que la situación actual empuja a bajar y a ajustar los precios

de toda la maquinaria pero, ¿qué pasa con la calidad y la seguridad de la misma?, ¿cómo afectan las nuevas normativas? Con la nueva **Directiva 2006/42/EC aplicable el 29 de diciembre de 2009**, es decir, ¿ya?, el nivel de calidad exigida es mayor por lo que será un primer filtro importante para los fabricantes y distribuidores que no se adapten. ¡Y solo quedan unas semanas!. Además, con la nueva **EN 1493:A1 2009 aplicable el 1 de enero de 2011** la calidad y los estándares exigidos a la maquinaria de taller se van a elevar y armonizar en toda Europa, lo que beneficiará a todo el mercado en general. Mucha maquinaria marcada y aprobada como CE ya no cumple los requisitos mínimos



En la imagen, lo último de Launch, el TLT630N, un elevador de doble tijera capaz de elevar tres toneladas.



La propuesta de Reauxi para este mercado es el elevador móvil G646 Prep 2 de la marca Technolift.

columnas TLT440W, capaz de elevar vehículos de hasta cuatro toneladas y equipado con pulsador de subida y palanca de bajada, seguros neumáticos, gato central (capacidad de dos toneladas) y con rampas móviles que incluyen platos para alineación. También merecen especial mención el TLT632AF de perfil extraplano, de doble tijera y doble pistón de carga de 3,2 toneladas con dispositivo de alarma y autolubricación; el TLT835WA, de doble tijera con sobre elevación y dos pistones de carga de 3,5 toneladas que puede ser instalado en superficie o empotrado o el último lanzamiento, el TLT630N, un elevador de doble tijera con una capacidad de elevación de tres toneladas y con una altura máxima de un metro. Está especialmente indicado para su montaje en servicios rápidos y talleres de neumáticos y carrocería por su rapidez y sencillez de instalación. Sus plataformas se benefician de una sincronización mecánica para garantizar una elevación compensada mientras que sus rampas extensibles permiten a este elevador adaptarse a todo tipo de vehículos.

## REAuxi

Lliçà de Vall (Barcelona). Aunque es una importadora más especializada en equipos y producto para el taller de carrocería y pintura, segmento en el que es toda una referencia, su cartera de productos deja un hueco para la elevación. Su propuesta es el elevador móvil G646 Prep 2 de la marca italiana **Technolift**. Ideal para vehículos bajos ya que su altura es de tan solo 100 milímetros, los tacos de goma permanecen siempre montados en los brazos y cuando éstos se posicionan, se bloquean

automáticamente. En aras de la versatilidad, cuenta con una palanca que facilita el desplazamiento del elevador lo que permite colocarlo directamente del vehículo cuando éste no se puede mover. La capacidad de carga del G646 Prep 2 es de tres toneladas.

## SEICAR

Lasarte (Guipúzcoa). Esta empresa importadora y distribuidora pone a disposición del mercado el **Seicar Lift**, un elevador móvil de doble tijera destinado a todo tipo de taller que destaca por su reducido tamaño y fácil transporte pues solo pesa cincuenta kilos. Su capacidad de carga es de 1.500 kilos, es de uso

totalmente mecánico y disfruta de una garantía de dos años. Muchas son sus aplicaciones de uso ya que permite trabajar a buena altura, es muy útil para ensalzar un modelo y, sin necesidad de realizar una gran inversión (el precio es otro de sus puntos fuertes), sirve para intervenir en todas las partes del vehículo o cambiar neumáticos, frenos, etc. en cualquier lugar.

## TAMAC

Burgos. Bajo marca propia **Histron**, cuenta con un elevador dentro de su gama de equipos para ITV y talleres. Se trata del Histron Lev X+Tor, un elevador de tijera con detector de holguras incorporado. Capaz de elevar hasta



El elevador Seicar Lift de la guipuzcoana Seicar despertó el interés de numerosos profesionales del taller en Motortec 2009

pero, por ahora, se ha pasado por alto. Con las nuevas normativas, **todo el mercado va a tener que EXIGIR y CUMPLIR las nuevas normativas armonizadas** y, al estar más concienciada la sociedad, posiblemente se levante más la mano por cualquier parte de la cadena ya que el nuevo marco legal:

- 1/ **Eleva el nivel de control de calidad y autoexigencia** de la maquinaria.
- 2/ **Eleva la seguridad y el nivel de diseño y construcción de la maquinaria.** La seguridad armonizada es el centro de atención de las nuevas normas.
- 3/ **Armoniza en toda Europa la misma normativa** para que todos los distribuidores y fabricantes se obliguen a cumplirla sea de donde sean, de dónde vengan y siempre que la maquinaria se comercialice en la Europa de los llamados EU32.

4/ **Maquinaria adaptada a las nuevas necesidades del taller**, a los vehículos de última generación y a unos requisitos de instalación más exigentes.

5/ Se prestará **mayor atención a los instaladores** siendo su nivel de cualificación, homologación y profesionalidad mayor a la exigida hasta ahora; es decir, cualquiera no podrá ser instalador de maquinaria para taller.

Con las nuevas normas armonizadas son muchas las oportunidades y ventajas para toda la cadena implicada, desde el fabricante hasta el usuario final. Así mismo, dejará en el camino a aquellos que miren para otra parte.

**Vicente Soria**  
Director Comercial de Velyen Elevación y Engrase



Elevador Lev X+Tor de Histron, marca propia del fabricante burgalés Tamac. Variante de tijera, destaca por incorporar un detector de holguras.

tres toneladas y media, está especialmente indicado para la comprobación de holguras de los vehículos ya que permite comprobarlas en el eje delantero y, opcionalmente, en el trasero. El fabricante castellano-leonés asegura que es el elevador más rápido del mercado tanto en elevación como en bajada y subraya que permite realizar cualquier reparación operando como elevador convencional de tijera largo y el alineado de vehículos. Otro de los puntos fuertes del Lev X+Tor es su robustez.

## V.I. EQUIP

Daganzo de Arriba (Madrid). Fabricante, importador y distribuidor, su oferta incluye elevadores para vehículos industrial de las marcas **Stertil Koni** y **Omer**. Varias son las variantes a elegir: elevadores de columnas móviles hidráulicas para camiones, de cuatro columnas fijas hidráulicas con plataformas, tipo pantógrafo hidráulico con plataformas y de tijera hidráulicos desplazables. El modelo más destacado es el de columnas móviles hidráulicas sin

cables de la marca Stertil Koni. Su capacidad de elevación es de 8.200 kilos por columna por lo que con el juego de cuatro columnas, asciende a 32.800 kilos. La altura de elevación es de 1.850 milímetros y cuenta con un amplio equipamiento de seguridad: protección automática frente a sobrecargas, sistema de bloqueo mecánico independiente, sistema de seguimiento controlado por microprocesador, etc. Otras de sus características es que no necesita mantenimiento, permite bajar el vehículo aún cuando no haya corriente o en caso de avería, los rodamientos de la orquilla de elevación están

garantizados de por vida por el fabricante y sus columnas sin cables agilizan la elevación del vehículo a la vez que reducen el número de averías. La última incorporación a su oferta es un elevador de columnas móviles sin cables cuyas características técnicas son las mismas que las que acabamos de comentar.

## VELYEN ELEVACIÓN Y ENGRASE

Carlet (Valencia). Fabricante de referencia en maquinaria de taller (elevadores, equipos de lubricación, soluciones de extracción de gases de escape, desmontadoras, equilibradoras, etc.), también es uno de los actores protagonistas del mercado de elevadores. "Culpa" de ello la tienen la calidad y la extensión de la gama **Velyen**, que abarca desde elevadores de dos y cuatro columnas hasta variantes de doble tijera pasando por elevadores de tijera con posibilidad de realizar la alineación y de columnas móviles para motocicletas y vehículos industriales de hasta treinta toneladas. De hecho, el total de la oferta alcanza los 260 elevadores, cien del modelo 4EB1000 especialmente

diseñado para el taller independiente o asociado; cincuenta del modelo 4EE0400, ideal para concesionarios y servicios rápidos y diez del modelo 4EF0100 para talleres o concesionarios de vehículo industrial. Más en detalle, el 4EB1000 es un elevador de dos columnas, de cuatro toneladas de capacidad de elevación y con una distancia de 2.700 milímetros entre columnas. Su altura mínima es de solo 90 milímetros por lo que es apropiado para vehículos bajos. El 4EE0400, por su parte, es un modelo de doble tijera, con una capacidad de elevación de tres toneladas que ofrece la posibilidad de ser instalado empotrado o como un elevador extraplano. Por último, el 4EF0100 para vehículos industriales es de columnas móviles, capaz de elevar hasta treinta toneladas y se dota de un sistema hidráulico de alta calidad y de un adaptador para vehículos. Opcionalmente, se puede equipar con una pantalla que muestra el sistema de funcionamiento. La última novedad de Velyen sin embargo es el 4EC0600A, un elevador de dos columnas electromecánico de tres toneladas de capacidad de elevación, 2.700 mm entre columnas y con una baja altura de 90 mm. ●

## DIRECCIONES WEB DE INTERÉS

Consultando el siguiente listado pueden conocer buena parte de la oferta en elevadores presente en España:

- [www.actiamuller.co.uk](http://www.actiamuller.co.uk)
- [www.adparts.com](http://www.adparts.com)
- [www.aguadoautomocion.com](http://www.aguadoautomocion.com)
- [www.ausema.com](http://www.ausema.com)
- [www.autobas.com](http://www.autobas.com)
- [www.ballero.com](http://www.ballero.com)
- [www.berner.es](http://www.berner.es)
- [www.cascos.es](http://www.cascos.es)
- [www.casermovil.com](http://www.casermovil.com)
- [www.distribuidoracaballero.com](http://www.distribuidoracaballero.com)
- [www.expo-einess.com](http://www.expo-einess.com)
- [www.fitesl.com](http://www.fitesl.com)
- [www.fondomovil.com](http://www.fondomovil.com)
- [www.grupocircuit.com](http://www.grupocircuit.com)
- [www.histron.com](http://www.histron.com)
- [www.ikotec.com](http://www.ikotec.com)
- [www.launchiberica.com](http://www.launchiberica.com)
- [www.lomak.es](http://www.lomak.es)
- [www.maha.es](http://www.maha.es)
- [www.ravaglioli.com](http://www.ravaglioli.com)
- [www.reauxi.com](http://www.reauxi.com)
- [www.rivoltatecnicauto.com](http://www.rivoltatecnicauto.com)
- [www.rogen.org](http://www.rogen.org)
- [www.sanchezpamplona.es](http://www.sanchezpamplona.es)
- [www.sefac.es](http://www.sefac.es)
- [www.seicar.net](http://www.seicar.net)
- [www.serca.es](http://www.serca.es)
- [www.uricar.es](http://www.uricar.es)
- [www.utilmadrid.com](http://www.utilmadrid.com)
- [www.velyen.com](http://www.velyen.com)
- [www.viequip.com](http://www.viequip.com)
- [www.wyco.es](http://www.wyco.es)



Velyen es uno de los proveedores de referencia al contar con una gama muy amplia. En la imagen, dos de sus modelos expuestos en Motortec 2009.

# La industria del automóvil internacional confía en BERU



#### Bujías de encendido BERU:

Encendido seguro y fiable en cualquier situación de funcionamiento.



#### Calentadores BERU:

Para un arranque en frío rápido y seguro en motores diesel.



#### Bobinas de encendido BERU:

Desarrolladas específicamente para cada vehículo y permitir un encendido óptimo.



 **BorgWarner**



Los productos Beru son distribuidos en España por Grovisa

- ▶ Calidad, servicio e innovación a disposición de nuestros clientes
- ▶ Gama completa de recambios con calidad original

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

Principales marcas



BARCELONA ■ MADRID ■ BILBAO ■ MURCIA ■ MÁLAGA

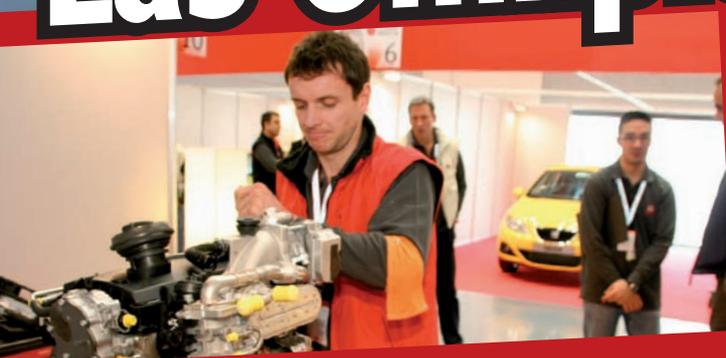




[www.concedecoche.com](http://www.concedecoche.com)

**Top Service  
People 2010**

# Las Olimpiadas de SEAT



## CONTACTO

Citroën C3, espacio luminoso



## NOTICIAS

Fiat lo pone fácil en el taller



## CONTACTO

Cruze, el Chevrolet más europeo

# EL EQUIPO ESPAÑOL ARRASÓ EN CASA

El concurso de profesionales posventa que SEAT organiza cada año cerró su undécima edición internacional con un triunfo total del equipo español. Cosechó victorias en tres de las 7 especialidades en disputa, ganó en la modalidad de equipo y remató Sergio Llopis, de Talleres Crespo, como ganador absoluto de la competición. Un triunfo total que denota la enorme calidad de la red de posventa del constructor español.



El equipo español en los Top Service People 2010 arrasó con tres primeros puestos en categorías individuales, el triunfo como equipo y el vencedor absoluto.



85 participantes de 19 países se batieron en la competición de posventa organizada por SEAT.

► El concurso de profesionales posventa que SEAT organiza cada año cerró su undécima edición internacional con un triunfo total del equipo español. Cosechó victorias en tres de las 7 especialidades en disputa, ganó en la modalidad de equipo y remató Sergio Llopis, de Talleres Crespo, como ganador absoluto de la competición. Un triunfo total que denota la enorme calidad de la red de posventa del constructor español.

Celebrado en Sitges los pasados 12 y 13 de marzo, la undécima edición del concurso internacional de profesionales posventa, **Top Service People**, se saldó con una incontestable victoria de los miembros del equipo español. Sergio Llopis, Leandro González y Miguel Ángel Ruz consiguieron el primer puesto en las especialidades de Jefe de Servicio, Chapa y Pintura, respectivamente. Todos los profesionales demostraron sus altos niveles de conocimientos y de profesio-

sionalidad, motivo por el cual las puntuaciones estuvieron muy reñidas.

En la clasificación final por equipos, además, el conjunto de profesionales posventa español logró alzarse con el triunfo gracias a la puntuación media alcanzada. Sergio Llopis, Jefe de Servicio de Talleres Crespo (Sant Vicent del Raspeig, Alicante), consiguió el galardón como ganador absoluto de la competición, al pasar por encima en puntuación a los 85 profesionales que en la final Internacional se concentraron, llegados de 19 países diferentes.

## Visita al corazón de SEAT

Las jornadas se iniciaron el viernes 12 con la llegada de los asistentes desde sus variadas procedencias. Tras una comida de bienvenida pudieron visitar el área de montaje de carrocería en la fábrica de SEAT en Martorell, una de las zonas más modernas de la planta y considerada una de las líneas más



Tensión en el pulmón de espera de los participantes... Aunque reina una sanísima rivalidad, los nervios por ganar están ahí y también hay que luchar contra ellos.

avanzadas dentro del Grupo Volkswagen.

Tras la visita, fue el momento de llegar al hotel Dolce de Sitges, centro neurálgico del encuentro, para prepararse para la Cena de las Naciones. El evento, al que asistió ya en pleno toda la comitiva del Top Service People, unas 150 personas entre



Las pruebas de pintura se realizaron este año en las magníficas instalaciones del concesionario Garatge Central de Vilanova i la Geltrú.



Antes de las pruebas prácticas, hubo que demostrar dominio de la teoría en los ordenadores con los exámenes digitales.



Un participante italiano en pleno desarrollo de las pruebas de carrocería.



La competición tuvo también su parte lúdica y, tras las pruebas, la 'calçotada' puso la nota exótica a la hora de comer...



Los 'diablos' de Sitges dieron la bienvenida a los participantes en la Finca Mas Solers de Sant Pere de Ribes para la cena de entrega de premios.

concursantes, representantes de los importadores, personal de la marca y organización, sirvió para que todos los participantes se conocieran y recibieran el diploma acreditativo de participación en estos peculiares juegos olímpicos de SEAT. Pocas opciones para la noche del viernes, ya que el toque de diana el sábado iba a ser muy temprano y había que estar con la cabeza y el cuerpo despejado para aguantar la presión y los nervios de la jornada de competición...

## Cinco horas de lucha

Las pruebas comenzaron el día 13 (todo un desafío para los superticiosos) con un *briefing* del personal de formación de SEAT. José Luis González Simó y David Bonet instruyeron a los participantes en cómo se desarrollarían las pruebas y comentaron las distintas fases del Top Service People 2010. Poco después de las 9 de la mañana, todos los participantes estaban ya en el Centre de Disseny de Sitges, antiguo centro de diseño edificado por el Grupo Volkswagen en 1994, actualmente propiedad de la Casa Consistorial sitgetana y lugar escogido por SEAT para realizar este concurso motivacional. Durante las cinco horas siguientes, los participantes fueron pasando por los distintos boxes habilitados para cada una de las pruebas prácticas y por las

estaciones de trabajo para las pruebas teóricas. Este año, los participantes en la categoría de pintura se desplazaron al Concesionario SEAT, Garatge Central, en la cercana población de Vilanova i la Geltrú, un servicio oficial de generosas y modernas instalaciones. Los productos que utilizaron estos participantes pertenecían a la empresa colaboradora Sikkens. Cuando acabaron las pruebas, fue el momento de la ya tradicional *calçotada* en la Masia de Sitges, un lugar emblemático y reconocible. Los *calçots* gozaron de desigual suerte entre los comensales, poco avezados en esta peculiar técnica gastronómica. Tras la generosa comida, tocó descanso en el Dolce hasta que llegó la hora de la cena.

## Momentos para disfrutar

SEAT dio la bienvenida a sus participantes en la Finca Mas Solers, un hermoso palacete sede en tiempos del Casino de Barcelona. Un grupo de Diablos de Sitges recibieron al grupo con su espectáculo de fuego, sonido y color. Tras la cena, se disfrutó de una agradable velada. Con un presentador muy mágico, un espectáculo elegante y discreto y una entrega de premios muy emocionante, SEAT dio por cerrado oficialmente el evento hasta la próxima edición del Top Service People 2011. 

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

## LOS TOP SERVICE PEOPLE 2010: RESULTADO

Especialidad	Vencedor	País
Jefe de Servicio	Sergio Llopis	España
Jefe de Recambios	Marco Isotta	Italia
Asesor de Servicio	Emma Mitchinson	Reino Unido
Electromecánico	Marc Bevlér	Francia
Carrocería	Leandro González	España
Pintura	Miguel Ángel Ruz	España
'Field Force'	Emmanuelle Barbou des Places	Francia
Equipo	España	
Ganador absoluto	Sergio Llopis	España

## LA POSVENTA ES LA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO



El evento Top Service People 2010 también sirvió para dar a conocer la nueva estructura del departamento internacional de posventa de SEAT. Con la reestructuración de su plantilla, la marca española ha buscado maximizar su rentabilidad

y hacerse una estructura más flexible.

De un modo parecido, la estructura de posventa, hasta ahora dividida en Servicio y Recambios, se ha unificado en el mes de marzo en una sola rama, dirigida ahora por Guido Blankenheim, quien estaba al frente de los recambios de SEAT a nivel mundial. Francisco Pérez-Salinas, responsable del área de servicio, pasará a desempeñar nuevas responsabilidades dentro del Grupo Volkswagen, concretamente como director global de posventa en Volkswagen Audi España, en sustitución de José Mas. Blankenheim, que no tuvo más que palabras halagüeñas para Pérez-Salinas, insistió en su mensaje final tras la entrega de los galardones Top Service People en que si 2009 había sido un año difícil, 2010 representaría también un reto importante y que en esta circunstancia la calidad de servicio y un excelente trato como bases de la satisfacción del cliente cobran una importancia vital. "La posventa es la gran oportunidad de negocio que tenemos todos", concluyó.



Sergio Llopis de Talleres Crespo, ganador absoluto de los Top Service People 2010 de SEAT, recoge su trofeo de manos de Guido Blankenheim.

# Buena relación precio-calidad-espacio

► Gran paso adelante ha dado **Chevrolet** con el **Cruze**, modelo que supera ampliamente a su predecesor, el Nubira, en todos los aspectos y que, ahora sí, se puede codear con los modelos europeos y japoneses de su competencia. Con un tamaño de 4,60 metros y primo hermano del Opel Insignia, modelo con el que comparte plataforma, el Cruze se sitúa entre medio de dos segmentos, el de las berlinas (Renault Laguna, el citado Insignia, Skoda Octavia, etc.) y el de los compactos de cuatro puertas (Ford Focus, Renault Fluence, Citroën C4 Sedán...). Sus argumentos frente a ellos son un precio muy competitivo (la

versión básica no alcanza los 14.000 euros con los descuentos en vigor), un nivel de calidad, equipamiento y seguridad acorde a los estándares europeos y un buen espacio interior así como un maletero de 450 litros, no el mejor de su categoría pero sí suficiente para una familia de cuatro miembros. En el capítulo de motores se puede elegir entre dos motores gasolina de 113 CV (potencia algo escasa para este vehículo) y de 141 CV (un pelín gastón) y dos solventes diésel, uno de 125 CV (destinado a ser la opción mayoritariamente elegida) y otro de 150 CV. Pasó por nuestras manos este último y nos agradó su uso,

es rápido y suave de reacciones, ágil y contenido en consumos (5,6 litros cada cien kilómetros en ciclo combinado según cifras oficiales). Por tanto, estamos ante un vehículo muy honesto. Sus acabados son correctos pero sencillos, no rezuma refinamiento, no tiene el mejor tacto de conducción pero cumple en todos los apartados. Si el público no tiene prejuicios ante el hecho de que no sea una marca europea y se asocie a modelos "low cost", el Cruze está destinado a obtener dignos niveles de venta. **C**

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



## EL NUEVO CITROËN C3 EN VERSIÓN HDI 1.6 90 CV

# Revolucionario Conservador

► El nuevo **C3** de **Citroën** nos ha causado impresiones contradictorias. Por un lado es totalmente nuevo y diferente a su exitoso predecesor además de incorporar innovaciones originales propias de la marca francesa como el parabrisas que se prolonga hasta casi la mitad del techo proporcionando una luminosidad al interior sin parangón. En contraste, Citroën no se ha sumado a la moda de alargar su utilitario hasta los cuatro metros y el nuevo C3 se queda en 3,94 metros, "solo" nueve centímetros más que la generación anterior. Respeto a ésta, también conserva su imagen de monovolumen y aspecto "ahuevado". Una vez al volante de la versión HDi de 90 CV, apreciamos que la habitabilidad apenas ha variado, tan solo ha mejorado ligeramente el espacio para los pies en las plazas traseras y el maletero ha pasado de 305 a 300 litros de capacidad (variación inapreciable). El interior sí es radicalmente nuevo pasando de un diseño anodino a uno moderno y quizás hasta recargado. Mención especial merece el parabrisas prolongado, aporta una visibilidad extraordinaria aunque a veces puede molestar en exceso el sol. Para evitar esta molestia, Citroën ha ideado un sistema mediante el cual podemos bajar una especie de parasol de plástico que es efectivo pero nos ha parecido algo simple ya que es de plástico y carece de espejos. En cualquier caso, presenta más pros que contras. Una vez en marcha, fiel al espíritu de la marca, el C3 es muy blando de suspensiones por lo que el confort es muy elevado. Eso sí, muchos conductores preferirían un tacto algo más firme. El coche, no obstante, es noble y tiene un alto grado de estabilidad. En cuanto al motor, poco que decir, es un veterano del mercado cuya potencia no es elevada pero suficiente para este C3 con el que no marcáremos los mejores tiempos pero sí los mejores consumos. **C**

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



USARÁN ESTA HERRAMIENTA TRAS EL ACUERDO ENTRE GT MOTIVE Y ANTAN

## LOS TALLERES AUTORIZADOS NISSAN, CON EL GT ESTIMATE

**Gt Motive**, empresa proveedora de soluciones informáticas de valoración de daños y de ayuda a la reparación y **ANTAN**, la **Asociación Nacional de Talleres Autorizados Nissan**, han firmado un acuerdo de colaboración a través del cual se impulsa el uso de la herramienta **Gt Estimate**. Así, fruto de este acuerdo, los 81 talleres de ANTAN usarán el **Gt Estimate** sumándose a los más de 11.500 profesionales de la reparación españoles que ya usan esta herramienta. El **Gt Estimate** ofrece información instantánea y detallada del vehículo que entra en un taller para ser reparado o revisado, calcula en el acto el precio total de las operaciones que le van a realizar

y ofrece un presupuesto previo al cliente. Este servicio aumenta la confianza del conductor que en todo momento se siente informado por el taller. La herramienta de GT Motive contiene la información sobre las revisiones preconizadas por el fabricante, y gracias a ella el taller puede actuar proactivamente y adelantarse a las necesidades que va a tener el conductor en su próxima revisión. Esta posibilidad es realmente útil ya que los intervalos de tiempo entre visitas al taller se han extendido mucho debido a la mejor mecánica de los coches actuales. La mayoría de las ocasiones los propios conductores desconocen las necesidades que tiene o va a tener su coche en los siguientes meses y kilómetros. **C**

[www.gt motive.es](http://www.gt motive.es) / [www.antan.es](http://www.antan.es)



De izquierda a derecha, José Ferrer, Presidente de ANTAN, y Antonio Osuna, Subdirector General de Gt Motive

OFRECE LA SUSTITUCIÓN Y REPARACIÓN DE LUNAS DE FORMA RÁPIDA Y SIN CITA PREVIA



## LUNA RÁPIDA, EL NUEVO SERVICIO POSVENTA DE PEUGEOT

La marca del león ha ampliado sus servicios de posventa con el lanzamiento del **Peugeot Luna Rápida**, que ofrece los servicios de sustitución y reparación de lunas, un tiempo de reparación inferior a la hora y de sustitución en menos de un día, un amplio stock de lunas originales, personal cualificado especialmente formado para realizar estas actividades, gestión de los trámites con la compañía de seguros y una amplia cobertura nacional ya que habrá más de **200 puntos Peugeot Luna Rápida** repartidos por toda España. Los talleres que ofrezcan este servicio estarán identificados con una imagen específica y el Peugeot Luna Rápida se va a publicar en varios canales de comunicación. Este servicio relacionado con la reparación se une a otras iniciativas puestas en marcha por la **Red Comercial Peugeot** como las operaciones a precio cerrado, las revisiones Peugeot, el servicio pre-ITV el FlexiCrédito, fórmula financiera adaptada a las necesidades de sus clientes. **C**

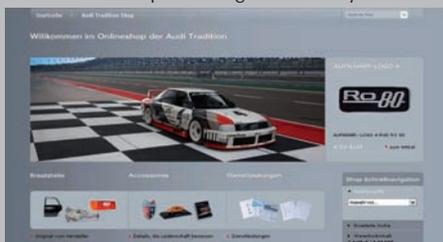
[www.peugeot.es](http://www.peugeot.es)

PARA LOS VEHÍCULOS HISTÓRICOS Y LOS CLÁSICOS DE LA MARCA ALEMANA

## AUDI TRADITION LANZA TIENDA DE RECAMBIOS ON-LINE

**Audi Tradition**, división de la marca de los cuatro aros dedicada a sus vehículos clásicos e históricos, ha puesto en marcha una **tienda de recambios on-line** para que los propietarios de estas joyas tengan mayor disponibilidad de piezas. Así mismo, también es una útil herramienta para los vendedores, para los miembros del **Audi Club Internacional** y todos los clientes de la marca. **Thomas Frank**, Director de Audi Tradition, ha comentado sobre la tienda: "En Audi Tradition estamos encantados de que nuestra moderna tienda online pueda suministrar ya recambios para los históricos de mayor antigüedad o para clásicos más recientes". Y prosigue: "Incrementaremos de forma paulatina la gama de productos que ofrecemos, pero, ya que Audi AG estuvo precedida de diferentes compañías, no será posible suministrar todas y cada una de las piezas que podrían necesitarse". Se accede a la tienda on-line a través de la web [www.audi.de/tradition-parts](http://www.audi.de/tradition-parts). Los clientes se pueden registrar en ella y solicitar los pedidos así como recibir una **newsletter** con detalles del suministro de otras piezas de recambio y de cuestiones relacionadas con Audi Tradition. **C**

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



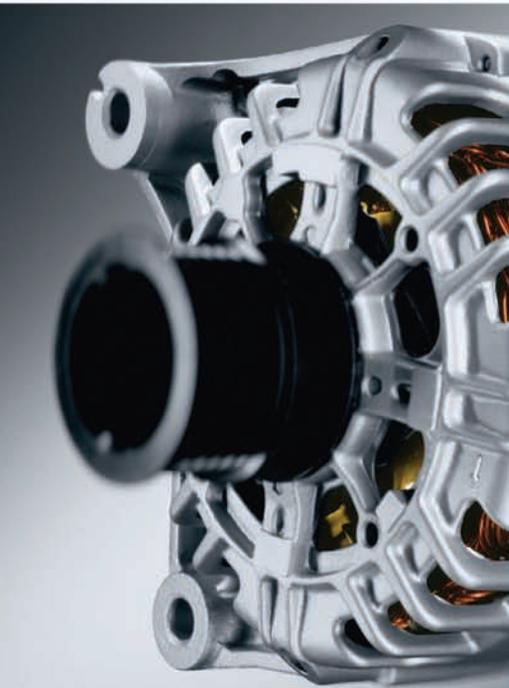
PARA PAGAR A PLAZOS Y SIN INTERESES LOS SERVICIOS DE POSVENTA Y DE TALLER

## FIAT LANZA EL PROGRAMA DE PLAZO APLAZADO



Fiat Group Automobiles, FGA Capital y la división del Grupo Banco Pastor, Pastor Servicios Financieros, han suscrito un acuerdo fruto del cual la marca automovilística ofrece a sus clientes un programa de pago aplazado sin intereses para las compras realizadas en el canal posventa de la red de talleres oficiales de las marcas Fiat, Alfa Romeo, Lancia y Fiat Professional. Este programa permite a los propietarios de un Fiat, un Alfa, un Lancia o un vehículo comercial Fiat realizar las operaciones de mantenimiento y pagarlas a plazos hasta en 12 meses sin pagar intereses ni comisión de apertura. La fórmula de financiación también incluye la venta de productos posventa como accesorios o extensiones de garantía. La forma de pago se realiza a través de una tarjeta de compra sólo válida en los Servicios Oficiales que permite el acceso a todas las ventajas de este programa de pago aplazado sin intereses. La concesión de la tarjeta no tiene coste, ni cargos extras, ni caducidad. Además, tanto la concesión de la tarjeta como de la línea de financiación, es inmediata con un mínimo aporte de documentación. **C**

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



# DISFRUTAR ES ELEGIR LO ORIGINAL

Disfrutar es tener el socio perfecto y trabajar en equipo. Y para su taller, nosotros somos ese socio perfecto, pues le ofrecemos toda nuestra experiencia, asesoramiento personal y asistencia técnica, asegurándole un seguimiento exhaustivo de su pedido.

Nuestro almacén tiene a su disposición todos los Recambios Originales BMW que necesite, piezas de alta precisión y durabilidad que le garantizarán un montaje perfecto, siempre dentro de los plazos previstos. Disfrute de la funcionalidad y exactitud que los Recambios Originales BMW le ofrecen contactando con el Servicio Oficial BMW más próximo. Estarán encantados de atenderle.

## RECAMBIOS ORIGINALES BMW

**BMW EfficientDynamics**  
Menor consumo. Mejores prestaciones.

