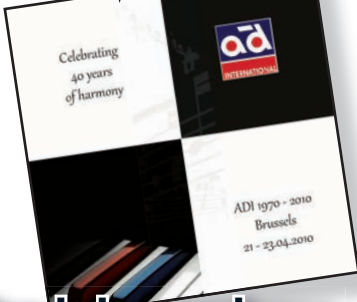


# 327

## mayo 2010

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

**ADI CELEBRA SU 40 ANIVERSARIO** **8**



Una de las reuniones europeas más selectas del sector.



**14**

**SE PRESENTA G.G.A.**  
El nuevo grupo integra a los socios de Grunosur y Centro Holding

**BUJÍAS Y PRECALENTADORES**



**18**

Con la chispa habitual



# mundo recambio y taller

# mryt

DESDE 1980 LA REVISTA DE LA POSVENTA DEL AUTOMÓVIL

**Sus clientes desean la N° 1:**  
Bujías Bosch

La innovación tecnológica de las Bujías Bosch, experiencia, y una estrecha colaboración con los fabricantes de automóviles la posicionan como líder del mercado europeo en primer equipo. Si sus clientes desean la N° 1, ofrézcales Bujías Bosch.  
Diagnosis y Componentes: sólo es posible con Bosch.

**BOSCH**  
Innovación para tu vida

[www.bosch-automotive.es](http://www.bosch-automotive.es)

**Además**

**Los SPG preparan su Congreso**

**Además**  
**Nuevo Decreto de Talleres**

**Además**  
**Cátedra GESVIMAP**



© FMGB, Bilbao, 2010. Foto: Erika Ede

# Congreso Nacional

Cambian las leyes de la posventa del automóvil

# Cada uno en su sitio

**Bilbao, 10 de junio de 2010**





# Concentración

Últimamente la actualidad viene decorada con informaciones sobre operaciones de integración, fusión, absorción, compra y demás términos que podrían definir la misma realidad: la concentración.

Las más recientes están en el terreno de la distribución (y en estas páginas les hablamos de ello; y más que les hablaremos, créannos). Pero, de hecho, este fenómeno también se ha experimentado en el campo de los fabricantes y en el de los constructores (los talleres no tanto, fíjense, aunque también han tenido sus momentos).

Nada nuevo, si lo piensan, porque los que ya pueden presumir de unos lustros en la posventa (y nosotros llevamos seis) de estas operaciones han visto unas cuantas, aunque con diverso resultado, que hubo intentos que acabaron como el rosario de la aurora.

Parece que ahora, con la que está cayendo (el paro superando el 20%, la morosidad de las Cajas en el 6%, en los bancos en más del 5%, las familias endeudadas, la bolsa en una peligrosa montaña rusa -igual que los ánimos-, ZP mirando a hacia otro lado -Grecia, o el resto de la maltrecha Europa en su papel de supersheriff, queremos decir- y los ministros de la cosa blindando el Euro), nos da por pensar que para crecer, mejor juntos (no revueltos, si acaso agitados, como el Gin Tonic de Bond, pero en otro sentido). Que solos se pasa más frío. Nos viene a la cabeza lo del *Vis Unita Fortior* latino; y es que no hay nada nuevo bajo el sol...

Y, si. Eso de que la unión hace la fuerza es verdad. Cuando lo es, claro. Nos decía un líder de la distribución que ojo, porque uno y uno, en estas cuentas, a veces no son dos. Unirse está muy bien, pero cuando se puede aportar algo en positivo. Muchos problemas juntos no suelen ser una solución, y llevar una misma camiseta no garantiza que el juego sea limpio en el mismo terreno de juego.

En estas últimas ocasiones hemos visto buena disposición de los actores, entusiasmo y proyectos sobre el papel. Ahora deben cristalizar en el día a día. Hay que dejar que pase el tiempo para poder valorarlo en su justa medida. Porque da perspectiva; da y quita razones. Por buenas que sean a priori. O por malas, que nos llega cada "anónimo" que es vitriolo puro.

Veremos, pues. Ojalá todas sean para bien. Así lo deseamos.

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  
Twytypes\_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.

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



## ACTUALIDAD

### 05 NOTICIAS

Un resumen de lo más relevante de lo ocurrido en la posventa; el resto, en la web.

### 08 DISTRIBUCIÓN

**A prueba de volcanes**

40 aniversario de ADI en Bruselas.

### 16 ENTIDADES

**Mirando al futuro de la posventa del automóvil**

3as Jornadas de la Cátedra CESVIMAP.

### 12 TALLERES

**10 años de SPG**

El V congreso de la red será este mes en Valencia.

### 14 DISTRIBUCIÓN

**C.G.A.: nuevos con experiencia**

No es una fusión, aunque lo integren los socios de centro Holding y Grunosur en pleno.

## TEMAS DEL MES

### 18 MERCADO

**Prosigue la atonía**

Mercado de bujías y precalentadores

# 08



# 12



# 14



# 16



# 25



# 43

# noticias

REDUCE LOS PLAZOS DE ENTREGA Y AMPLÍA EL HORARIO DE GRABACIÓN DE PEDIDOS

## Valeo Service reorganiza sus servicios logísticos

Con el objetivo de reducir los plazos de entrega al cliente y ampliar el horario de grabación de pedidos para servicios urgentes, **Valeo Service España** ha reorganizado la estructura de sus **servicios logísticos**.

Como resultado de esta reorganización, desde el pasado 1 de mayo, Valeo Service España ofrece los siguientes servicios logísticos: Servicio normal de reposición: mejora el plazo de entrega que pasa de cinco a cuatro días hábiles desde la recepción del pedido a cualquier punto de la España peninsular, Baleares y Portugal. Servicio urgente (portes debidos): realiza entregas al día siguiente en el horario convenido por el cliente para pedidos recibidos hasta las 17.30 horas vía telefónica (antes hasta las 17.00 horas) o hasta las 18.30 horas vía electrónica (web y **TecCom**) con portes a cargo del cliente. Ahora los pedidos se amplían, pasando de cinco a diez líneas. Servicio a fecha determinada (pedidos programados): la entrega se realiza en la fecha acordada con el cliente. Servicio de recogida en puerta: entrega a partir de las 16.00 horas de los pedidos recibidos el mismo día antes de las 13.30 horas (una hora más ya que hasta ahora la hora límite eran las 12.30 horas) y entrega a partir de las ocho de la mañana del día siguiente de los pedidos recibidos hasta las 17.30 horas vía telefónica o hasta las 18.30 horas vía electrónica. Máximo diez líneas (hasta ahora cinco).

Valeo Service España ha mantenido las condiciones de suministro a las Islas Canarias, Ceuta, Melilla y Andorra. ●

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



ES EL ÚLTIMO Y VERSÁTIL EQUIPO DE DIAGNOSIS DE ROBERT BOSCH

## El KTS 340 ya se puede actualizar vía Internet

**Robert Bosch** ha anunciado que su equipo de diagnóstico **KTS 340** ya se puede **actualizar a través de Internet**. El proceso es sencillo, en el momento en el que se disponen de nuevos datos para **ESI[tronic]** o nuevas informaciones, éstas se pueden descargar del servidor de descargas de Bosch a través del programa **Startcenter**. Para facilitar aún más la labor, si está activada la función de actualización automática del menú de arranque del **ESI[tronic]**, el **KTS 340** busca en cada conexión a Internet, a través de PC, las actualizaciones más recientes y las carga automáticamente. El programa **Startcenter** también permite buscar manualmente las actualizaciones. En este proceso se descargan al **KTS 340** solo los datos diferentes a la versión anterior reduciéndose así el tiempo y el volumen de descarga.

Hasta ahora, la puesta al día de esta herramienta de diagnóstico se realizaba mediante un DVD que recibían los abonados al software de diagnóstico **ESI[tronic]** cada tres meses. Con este DVD se actualizaba la cobertura de los vehículos y se amplía la información. ●

[www.robertbosch.es](http://www.robertbosch.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		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

## BREVES



**Lizarte** ha ampliado su oferta ya que ha iniciado la **refabricación de direcciones y columnas de dirección eléctricas**. De momento, y hasta que el catálogo esté completo, se requerirá la pieza del cliente además de cierta información y documentación (ficha técnica del vehículo, códigos de avería que aporta la máquina de diagnóstico, síntomas que evidencia el coche,...) con el fin de que la refabricación sea lo más precisa posible. A medida que el catálogo se vaya completando este aporte de datos será cada vez más prescindible. La firma navarra confía en que la refabricación de estos componentes, que suelen ser complejos y caros de reparar, tenga una buena acogida entre los talleres y los automovilistas, dado el gran ahorro que representa frente a la sustitución del elemento averiado.

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

**Grupo Serca Automoción** ha puesto en marcha una **campaña promocional** que durará desde el 1 de mayo hasta el 30 de junio. Durante estas fechas, por realizar un pedido de 1.200 euros de componentes de frenado de las marcas **Serca**, **Mintex** o **Textar**, el grupo de distribución regala una camiseta de Ferrari. Si el pedido asciende a 2.500 euros, el regalo es un polo, también de Ferrari.

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

El especialista en filtración **Filtros Cartés** distribuye los **filtros de gasóleo** de la marca alemana **Separ**. Estos filtros proporcionan una elevada separación de líquidos, sobre todo agua, y partículas presentes en el combustible. Al evitar que penetren en el motor, previenen de posibles daños en el mismo. Especialmente indicados para la maquinaria pesada, la gama Separ pone a disposición del mercado de reposición un amplio número de referencias.

[www.filtroscartes.net](http://www.filtroscartes.net)

## PIONEER PRESENTÓ TODA SU GAMA DE PRODUCTOS 2010 Los navegadores, protagonistas en el automóvil

**Pioneer Europe** presentó el pasado 29 de abril en Barcelona toda la gama de productos con la que afrontará 2010. Por lo que respecta a la oferta de sonido y multimedia para el automóvil, este año tendrá unos claros protagonistas, los seis nuevos sistemas **NavGate**, **equipos de navegación** con múltiples funciones multimedia. Estos equipos se engloban en la familia **Avic** y los nuevos modelos son los **Avic-F20BT**, **Avic-F920BT**, **Avic-F9210BT**, **Avic-F9220BT**, **Avic-F320BT** y **Avic-F3210BT**.

Técnicamente, incorporan interesantes y avanzadas soluciones. Una de ellas es el software **NavGate FEEDS**, que permite transferir información del iPhone al navegador vía Bluetooth. Esta información pueden ser los contactos de la agenda, fotos, etc. Con él, se pueden realizar funciones tan sofisticadas como que una fotografía la puede convertir en un contacto "convencional" y, a partir del lugar donde se tomó la fotografía, el navegador nos podrá indicar hasta el lugar exacto donde se tomó la fotografía. Como equipo de sonido, los nuevos equipos Avic rayan a gran altura. Además, ahora las listas de reproducción se presentan en una novedosa esfera tridimensional que, con un solo dedo, permite acceder a todas las listas en tiempo récord.

A nivel cartográfico, todas las nuevas unidades Avic se presentan con una base de mapas de **Tele Atlas** que dan cobertura a 44 países europeos e incluye millones de destinos y puntos de interés. Así mismo, todos los modelos de 2010 incorporan un receptor de canal de mensajes de tráfico (TMC) que informa al usuario sobre atascos u otros incidentes en la ruta seleccionada. ●

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



De izquierda a derecha, Josep M<sup>a</sup> Borràs, product manager de la división de Car Audio; Pere Roset, director de marketing; Joan Carles Martín, director comercial y Raül Centeno, product manager de la división de Audiovisual.



Navegador multimedia F20BT.

## EN LES FRANQUESES DEL VALLÈS (BARCELONA) Nuevo almacén central de AD Marina

**AD Marina**, socio barcelonés de **AD Parts**, estrenó recientemente un nuevo **almacén central**. Situado en **Les Franqueses del Vallès (Barcelona)**, fusiona los almacenes de Granollers y



La Roca del Vallès para mejorar su actividad logística y ofrece así un mejor servicio a sus clientes. Las instalaciones superan los 5.700 metros cuadrados, cuentan con un aula de formación teórica y un aula-taller para impartir formación práctica. Además de almacén, también opera como punto de venta para cubrir las demandas de los clientes de la zona.

Con estas nuevas instalaciones, AD Marina posee ya trece puntos de venta que suman más de 15.000 metros cuadrados en instalaciones y 91 vehículos de reparto. La plantilla de este distribuidor barcelonés asciende a 188 empleados. ●

[www.admarina.com](http://www.admarina.com) / [www.adparts.com](http://www.adparts.com)

Y PASA A SER MIEMBRO DE AD PARTS

## Recambios Ibiza adquiere Auto Recambios Ros

El hasta ahora socio de **GECORUSA**, **Recambios Ibiza**, ha absorbido al miembro de **AD Parts**, **Auto Recambios Ros**. Los herma-



nos **Josep** y **Antonio Ferrer**, de Recambios Ibiza, han comprado los activos de **Jordi Ros**, propietario de Auto Recambios Ros. Esta operación tiene una segunda consecuencia, la firma compradora, Recambios Ibiza, pasa a integrarse a la estructura de AD Parts, el grupo de distribución al que pertenecía la empresa adquirida, Auto Recambios Ros.

**José Miguel Ibáñez**, Gerente de GECORUSA, ha valorado a MRyT esta operación: "Lamentamos que un miembro tan activo y colaborador y con gran implicación en todos los proyectos deje la formación pero, desde el primer momento, informé al consejo de la posibilidad de realizar esa operación, que lo entendió y guardó la confidencialidad debida". Sobre si la pérdida de este socio va a suponer una pérdida importante de volumen, Ibáñez admitió: "Estaba entre los 10 primeros, pero sólo un 20% de su cifra era la que pasaba por el grupo, aproximadamente un millón de euros; es evidente que toda cifra es buena para el volumen, pero Recambios Ibiza tenía posibilidades de crecer y es lícito que lo haga como mejor considere".

Por su parte, **Lluís Tarragó**, Director General de AD Parts, ha comentado: "Los movimientos de los grupos no son un fenómeno nuevo aunque sobre el papel siempre es más fácil que en la realidad. Aunque cada empresa es libre de buscar volumen como mejor considere, en estos casos uno más uno a veces no da dos. Nuestro grupo no lo busca y los socios tienen la solvencia necesaria para afrontar momentos de dificultad".

Con la integración de Recambios Ibiza, AD Parts ya cuenta con cuatro puntos de venta en Baleares, dos en Ibiza capital, uno en Sant Antoni y otro en Sant Francesc (Formentera).●

📍 [www.adparts.com](http://www.adparts.com) / [www.gecorusa.com](http://www.gecorusa.com) / [www.recambiosibiza.com](http://www.recambiosibiza.com)

## BREVES

**Santiago Casares** ha dejado la secretaría general de **ANCERA**. Tras doce años en la asociación nacional de recambistas, ocho bajo el mandato de **Miguel Ángel Cuerno**, Casares y ANCERA han llegado a un acuerdo para desvincularse profesionalmente. Sus labores relativas a la secretaría general las ha heredado **Marta Rodríguez**. Tanto el Comité Ejecutivo, como la Junta Directiva de ANCERA han agradecido a Casares el excelente trabajo llevado a cabo a lo largo de estos años para los asociados y, en definitiva, para todo el sector independiente del sector recambios.

📍 [www.ancera.org](http://www.ancera.org)

**Lausan** ha puesto en marcha un **nuevo punto de venta** en Granollers (Barcelona). Con más de 400 metros cuadrados disponibles, tres furgonetas de reparto y una plantilla de seis empleados, dispone de un stock de recambios valorado en más de 350.000 euros. Con esta apertura, este socio de **Group Auto Union España** cuenta ya con 42 puntos de venta, siete de ellos en la provincia de Barcelona.

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



## BREVES

**Midas** ha lanzado una gama de **neumáticos de marca propia**. **Midas Tenor** es el nombre de la marca y la oferta consta de 53 referencias que cubren las necesidades del 93% del parque de turismos. La cadena de centros de mantenimiento del automóvil destaca la versatilidad de esta gama de neumáticos y la relación calidad-precio, la duración y su carácter ecológico. La goma de estos neumáticos está enriquecida con cargas de sílice del 100%, un material que permite reducir la resistencia del neumático a la rodadura y, por tanto, reducir el consumo de combustible. Midas ofrece una garantía de 40.000 kilómetros, 30.000 en el caso de las variantes con índices de velocidad V, W e Y, por un plazo de cinco años a partir de la fecha de compra.

📍 [www.midas.es](http://www.midas.es)



## Léelo en

mundo recambio y taller

# mryt

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

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

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

- El RACC es el altavoz de la plataforma eSafety Aware España
- ASETRA organiza una sesión de trabajo para el taller
- Los nuevos Bosch Car Service, agasajados
- Norauto abre centro en Telde
- Feu Vert cumple veinte años en España
- Bridgestone lanza gama de neumáticos recauchutados
- Promociones Magneti Marelli Aftermarket
- SPG promueve revisiones esta primavera
- El ECON recomienda a la Comisión renovar el RE 1400/2002
- Bosch Car Service lanza su Campaña de Primavera
- Nueva fábrica KYB en Los Arcos, Navarra
- El Plan Innv@taller engloba inversiones cercanas a un millón de euros
- Discos de freno Bosch con revestimiento
- Audatex renueva su web
- Antonio Cintado recibirá la Insignia de Oro de ANCERA
- Culminó la fase no presencial del Concurso Jóvenes Técnicos en Automoción
- AEGA agradece la exención de tributación de las ayudas del Plan 2000E
- Nuevo centro Confort Auto en San Pedro de Alcántara, Marbella
- La venta de lubricantes de automoción descendió en 2009, según ASELUBE
- Garmin lanza el servicio "Encuentra tu solución"
- Bosch prevé volver a los resultados positivos en 2010
- RTS amplía su oferta en rótulas
- CETRAA, acerca de la adaptación del Real Decreto de Talleres

CONVENCIÓN ANUAL ADI

# A prueba de volcanes

La de este año no fue una más. Se celebraban cuarenta años de la creación de la enseña roja y azul, que ha conseguido situarse en lo más alto de la distribución europea. Aunque al impronunciable volcán islandés le dio por complicar las cosas, tal como se pudo ver, se necesita más que un volcán para parar a ADI...



La Abbaye de La Ramée, un entorno exclusivo para una reunión exclusiva

La reunión anual de **ADI** (nos honraron haciéndonos llegar su invitación) pisaba el acelerador este año: para celebrar el cuarenta aniversario, se convocaba en un entorno realmente de excepción donde concentrarse para el objetivo marcado: intensificar los contactos con los directivos de la industria y el comercio al más alto nivel, extendiendo la red de relaciones personales y de negocio.

Recordemos que ADI es una estructura que, gracias a una vasta red de almacenes, 500 distribuidores mayoristas, 2000 puntos de venta en 26 países, y más de 8000 vehículos de entrega, garantizan un abastecimiento adecuado de recambios originales producidos por los principales fabricantes de piezas de recambio a cualquier taller de reparación en el mercado, en las mejores condiciones. Tal como ellos mismos afirman: *"Nuestra misión es proporcionar, varias veces al día, a unos precios y condiciones competitivas, y a todos los reparadores profesionales, todo aquello que puedan necesitar para revisar o reparar cualquier tipo de vehículo y ofrecer a nuestros clientes reparadores una gama completa de servicios con un valor añadido que les permita desarrollar su negocio: herramientas de diagnóstico, información técnica, apoyo hotline, herramientas y formaciones de gestión, herramientas y formaciones comerciales, identidad, imagen corporativa, etc."*

## Business Circles

Este año, la estructura de la convención fue ligeramente distinta. Se crearon los llamados *Círculos de negocios*, donde un reducido grupo de fabricantes y distribuidores atendían la intervención de un experto en un tema planteado, que actuaría como coordinador del debate posterior.

Si bien inicialmente estaban previstos cuatro, las condiciones climáticas adversas debidas a la nube de cenizas del volcán *Eyjafjalla* que bloqueó el espacio aeroportuario europeo obligaron a cancelar una de ellas, aunque se puso a disposición de los congresistas que no pudieron asistir **conexiones online** mediante las nuevas tecnologías y poder tomar un contacto algo más directo.

**Sobrecarga en las operaciones: Controlando el Email para una comunicación eficiente** fue uno de los temas elegidos, explicados por *Gunnar Michielsen*, un consultor en comunicaciones; se trataba de recordar (más que aprender) para qué fue creado el e-mail: para trabajar con más eficiencia y comunicarse; el objetivo era aprender a usar menos el correo electrónico, pero mejor, y de una manera realmente eficiente.

**Estrategias de Distribución Posventa: ¿preparados para la batalla por los vehículos del segmento B (edad mediana, entre 5-7 años)?** fue el expuesta por *Daniel Spindler*, consejero estratégico y consultor que trató de realizar diversas reflexiones sobre los desafíos estratégicos del mercado de la posventa durante y tras el perio-

do de crisis, los nuevos parámetros de distribución, enfatizando la pugna entre el OEM y el IAM, y los intentos de las redes del constructor de ampliar su cuota a costa de la del mercado multimarca independiente.

**¿Cómo es de grande tu ROR (Return on Reporting)? Control de los informes como clave para proporcionar valor a los socios** a cargo de *Yves Parren* y *Koen de Potter*, consultores de *SME Businesses in financial management* trataba de poner el acento en la necesidad de las empresas de comprender mejor de dónde proceden sus beneficios y gestionar así su crecimiento; las nuevas tecnologías proporcionan mecanismos y herramientas para pautar y analizar los datos de los informes, y un control adecuado supone, no sólo información, sino talento para orientar las actuaciones de la compañía hacia el éxito.

## El discurso del presidente

Tras agradecer a los asistentes el esfuerzo realizado por muchos ellos para poder llegar a Bruselas a tiempo, incluso en algún caso con rutas transoceánicas de por medio, **Thomas Wolmar** hizo un resumen de la evolución de ADI desde su inicio, con una emocionado recuerdo a sus socios fundadores y a su avanzada visión de futuro, hasta la actualidad. También mostró su agradecimiento al Consejo de Dirección por el apoyo que le dispensa en su labor de Presidente. Aprovechó la ocasión para anunciar la firma, durante ese mismo Congreso, del contrato de



Olivier Roux, tras la entrega de su reconocimiento, dirigiéndose al público.



Departiendo distendidamente en los almuerzos también se amplían los contactos.



Avituallamiento en el buffet.

creación de un nuevo asociado, **AD Bulgaria**, que permite seguir ampliando la cobertura europea de Grupo.

Lógicamente, hizo también alusión a la difícil situación de los mercados de la postventa en los que, no obstante, el constante esfuerzo y profesionalidad de los miembros de AD, los programas de soporte al taller y la mutua colaboración con los proveedores, permite al Grupo afrontarla con total serenidad.

## Los premios

En todas las convenciones anuales de ADI, el Grupo premia al mejor proveedor (en producto y marketing) tras las evaluaciones por parte de sus socios en cada país sobre 10 puntos clave. Y recibe el galardón **ADI Supplier of the Year**. En esta ocasión, el premio recaía en **Tenneco Automotive**, siendo entregado por el presidente de ADI al director posventa europeo, **Alex Gelbcke**, quien dirigió unas palabras de agradecimiento al recoger el galardón (un diploma acreditativo y la escultura de bronce del artista belga **Willy Peeters**), acompañándole en el estrado un viejo conocido en el mercado posventa español: **Didier Longret**, que dirigió la compañía en nuestro mercado (la última vez en 2007, debido a su responsabilidad en los mercados del Sur de Europa, tras la marcha del hasta entonces director en nuestro país, Mark Tejedor).

Pero, además, y por primera vez, se otorgaba un premio que recompensaba a la persona; podía elegirse por su actitud hacia el sector, por el alto grado de competencia en la gestión

## Eure!Car, la formación técnica

Durante la convención se dispuso de un espacio para **Eure!Car**, la plataforma europea de formación técnica creada por ADI, impartidas por los socios de los 26 países y coordinadas por la central europea. Ofrece a los talleres una formación completa de las nuevas tecnologías y se otorga un certificado a los cursos impartidos por los socios del Grupo (instructores especialistas, a veces en colaboración con proveedores ADI que apoyan la iniciativa) relacionados con tecnologías avanzadas del automóvil.

La inscripción debe realizarse, siempre a través del Socio AD de la zona, mediante una web, donde se explican los pasos a realizar, se otorga una contraseña para posteriores accesos y se informa de los cursos disponibles y el lugar donde se imparten.

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





El premio al proveedor del año recayó en Tenneco; entregado por el presidente de ADI, fue recogido por Alex Gelbcke, director posventa europeo (quien se dirigió a los asistentes para agradecerlo) y Didier Longret.



Thomas Wollmar, en su discurso.



Anne Cambier, junto a los músicos, en la velada musical de la cena de gala.



La tarta de los 40 años de armonía.



profesional, o por haber liderado una iniciativa que suponga crecimiento del negocio en el largo plazo: era el **Automotive Professional of the Year**. El mecanismo suponía una preselección de 6 candidatos tras una votación previa a la celebración del congreso en la web de la convención, incluyendo tanto a los profesionales de los Fabricantes de componentes proveedores del Grupo como a los gestores de los Socios AD; los más votados (**Josep Bosch**, Presidente de **AD Parts**, entre ellos), vivían en directo la votación final que se realizó "in situ" entre todos los asistentes al acto. Thomas Wollmar entregaba el premio a **Olivier Roux**, Presidente de

**AutoDistribution France** que fue quien consiguió mayor número de votos.

#### "Ambiance"

Cuando decimos que el ambiente era de lo más exclusivo, es que lo era. Los invitados pudieron disfrutar de las instalaciones de la *Abbaye de La Ramée*, en Jodoigne, un complejo arquitectónico restaurado del Siglo XVIII cercano a Bruselas, que supera el concepto de hotel o resort: edificios con nombres que hacen referencia a la función para la que fueron creados (el Teatro, la Capilla, el Convento, los Establos, la Arquería...), configurando un entorno realmente tranquilo y selecto donde trabajar con toda comodidad.

Si bien las sesiones de trabajo ocupaban buena parte de las jornadas, hubo la posibilidad de disfrutar de sesiones matutinas de jogging o bicicleta de montaña con entrenador, además de disponer de diversas instalaciones deportivas y de relax.

Además, y para amenizar la cena de gala, se disfrutó de la actuación de *Anne Cambier*, una reputada soprano que, acompañada de su "ensemble" de músicos interpretaba diversas piezas que amenizaron la velada durante la Cena de Gala. ●

📍 [www.ad-europe.com](http://www.ad-europe.com)  
[www.adparts.com](http://www.adparts.com)

# Koch Equipos laser de Alineación

## El alineador mas vendido en Alemania

### Estamos buscando Distribuidores en España

**3.780,00 €**  
neto + IVA

El sistema HD-10 EasyTouch, es una herramienta profesional que se ajusta a las necesidades de cada taller y es usado incluso por fabricantes de automóviles conocidos. Muy usado también en deportes de motor.

Más de 3500 sistemas HD-10 EasyTouch con clientes satisfechos.



#### Medición simple

Rápida y precisa de: convergencia total, ángulo de caída, divergencia en viraje, ángulo de avance, ángulo de salida del pivote, ángulo direccional del eje trasero

#### Ajuste preciso de centrado del volante

Las mediciones se realizan en posición de marcha  
Mediciones con llantas de cualquier diseño y tamaño hasta 22" – opcional hasta 32"

Un desnivel en el suelo o en el elevador, no impide una medición exacta

Un precio razonable le garantiza una rápida amortización

CD protocolo de medición



Opcional: Empleando un elevador de 2 columnas



KOCH-EQUIPOS DE ALINEACIÓN

C/Provisional Hierro Uno, 2-B, 5ºC 28045 Madrid

Tel. +34 617626660

dm@alineacion-laser.es [www.alineacion-laser.es](http://www.alineacion-laser.es)

# 10 años de SPG

El congreso de la red de talleres que promueven los socios de Grupo Serca se celebra en Valencia este año, el de su décimo aniversario; se espera una participación muy alta, como suele ser cuando se trata de estos activos talleres.



**S**PG Talleres está promovida por los socios de **Grupo Serca Automoción** y consta ya de 157 puntos de reparación en España, con varios candidatos por confirmar, y una involucración del 84,5% de los socios. Este será su V congreso, tras el último celebrado en Burgos y tras una pausa de un año, se celebrará en el *Hotel Sorolla Palace* el 28 de este mes de mayo, y coincidirá con el **10º Aniversario** de la creación de la red. Se espera una asistencia de más de 250 personas, entre talleres (su presencia a "su reunión" suele ser casi completa), los socios del Grupo Serca, fabricantes-patrocinadores, asociaciones, y prensa del sector.

## Red activa y con propuestas para el conductor

Esta es una red muy activa, participativa y motivada, para la que el equipo del Grupo prepara diversas propuestas que supongan dar un plus al conductor; el pasado año y con la supervisión de **CETRAA**, se presentaba el póster que recuerda la importancia de la firma de la Orden de Reparación por parte del cliente, además de ser una red muy preparada, ya que son constantes cursos, que en 2009 fueron itinerantes y versaron sobre organización de la producción en el taller. La última promoción SPG Talleres, denominada **"REVISIÓN DE PRIMAVERA"** se centra en el cambio de aceite del motor, la revisión del filtro de aire y el estado de los neumáticos, con una nueva promoción. Por dicha revisión, el cliente recibirá gratuitamente una camiseta con el logotipo del 10º aniversario de la red.

Como se viene realizando en todas las promociones de SPG Talleres, tanto en el folleto como en el póster de la promoción, se dedica un espacio donde se informa al usuario final sobre el reglamento 1400/2002, acerca de la libertad de escoger el taller para realizar los mantenimientos en caso que su coche este en garantía sin que por ello la pierda.



Aspecto de la sala durante el IV Congreso SPG en Burgos.



Joan Carles Rico, coordinador de la red.



Los talleres de la red, muy activos y participativos.



La formación es fundamental en SPG.



157 puntos de reparación en toda España.

## El Grupo Informa a la Red

Los contenidos del quinto congreso de SPG se van a desvelar tras la inauguración, a cargo del presidente de Grupo Serca, y gerente de Recanvis Aicrag, **Agustín García** el primero en intervenir, al que seguirá el responsable de la red SPG Talleres; después, más informaciones a la red a cargo de los responsables de otros departamentos del Grupo Serca Automoción. Siguiendo con la habitual estructura de los congresos de la red, dos interesantes ponencias seguirán a las intervenciones de los responsables de los departamentos del Grupo, en las cuales se tratarán temas de suma importancia, que afectan de manera muy directa a todos los asistentes al Congreso, y especialmente a los talleres.

### REVISIÓN DE PRIMAVERA

Le obsequiamos con nuestra camiseta **2010\***

10º Aniversario SPG Talleres al realizar nuestra **revisión de primavera**, consistente en el cambio de aceite del motor, revisión del filtro de aire y el estado de los neumáticos.

\*UNA EXTENSA RED DE TALLERES A SU DISPOSICIÓN

**CONSULTE NUESTROS PRECIOS**

**RECUERDE:** POR SU SEGURIDAD, LA DE LOS SUYOS Y POR LA DE LOS DEMÁS, REVISÉ SU VEHÍCULO ANTES DE INICIAR UN VIAJE, Y SU COCHE ESTÁ EN GARANTÍA PARA REALIZAR LOS MANTENIMIENTOS FUERA DE LOS SERVICIOS OFICIALES DE LA MARCA, SIN QUE POR ELLO PIERDA LA GARANTÍA DEL FABRICANTE. REGLAMENTO 1400/2002.

La última promoción para la red.

## Ponencias de interés

La primera de ellas corre a cargo del Presidente de **Ancera**, **Miguel Ángel Cuerno**, que hablará de la "Situación actual y futuro del Reglamento"

A primera hora de la tarde, después de la comida y la tradicional fotografía de grupo, tendrá lugar la segunda ponencia de la jornada a cargo del Director General de **Pons&Ripoll**, **Pere Pons** que va a exponer "La responsabilidad civil en las empresas de automoción".

## Participación

Al finalizar cada una de las ponencias, y como ya es norma de la casa en las reuniones del Grupo, se realiza un debate, en el que hay que destacar la gran participación de los asistentes, especialmente los talleres, seguido de unas conclusiones para la bitácora de los reparadores de la red, y demás congresistas. La clausura del congreso estará a cargo del director general de Grupo Serca Automoción, Carmelo Pinto estando previsto que finalice la jornada alrededor de las 19:00 horas.

La cena espectáculo se celebrará en el restaurante **Nou Racó** situado en **La Albufera**. ●

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

# 20 años

## generando trabajo

### Ahora presentamos el...

# NUEVO CARTUCHO 500 DE autoESTÁTICO

500 clientes vuelven

## LA MEJOR HERRAMIENTA PARA SU TALLER

500 clientes vuelven

### TALLERES LAESE

Reparación en General del Automóvil

971 269 100

C/ José Chacón 5. Nave 107. Alcalá de Henares.

CARA DELANTERA

Con publicidad de su taller A TODO COLOR

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

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

- 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

LINE EN INCL. 0001/2000  
Nº 000 00000

Aldeas Infantiles SOS

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

SE PRESENTÓ OFICIALMENTE EN MADRID



centro grunotur asociados

# : nuevos con experiencia

Quieren que se les vea como un nuevo grupo, no como una fusión, y se crea para aumentar las ventajas que puedan ofrecer a los socios y sus clientes, estrechando sus vínculos con los fabricantes, aunque reducirán su lista de proveedores.



Parte del Consejo y del equipo de CGA asistió a la presentación del grupo.

Desde el pasado mes de abril ya está oficialmente establecido **C.G.A. Centro Grunotur Asociados**, el nombre comercial del nuevo grupo ("y no una fusión" como quiso resaltar **Alejandro Vicario**, su director gerente); el grupo nace como resultante de la concentración de los socios de **Centro Holding** y **Grunotur** quienes, por unanimidad, dieron luz verde al proyecto que supone una formación de 66 socios, 191 puntos de venta en España y 4 en Portugal y una facturación anual de 316 millones de euros (el tercer grupo nacional por volumen de ventas y compras, según sus datos). La plana mayor de la formación junto a algunos miembros del consejo de administración (configurado por **José Porrás**, como presidente, **Lourdes San Emeterio** como vicepresidente, **Francisco Castellanos**, como secretario, **Pablo Pereira** como vicesecretario y como

vocales **José María Castejón**, **José Manuel Pino**, **Alfonso Albacete** y **Ramón Mourelo**), el gerente de **ATR**, la estructura europea en la que se enmarcan desde este mes, y el presidente de **ANCERA** ejercieron de anfitriones para el acto de presentación que se celebró en Madrid.

### Principales pautas

El Grupo, que ahora situará su sede social en Arturo Soria 337, cuenta con un mayor potencial de compra, derivado del aumento de la masa crítica y de las especialidades que manejan (además de mecánica, electricidad, mecánica, inyección diesel y gasolina, carrocería y pintura, neumáticos, aceites y lubricantes, maquinaria y herramientas o diagnosis, que son las tradicionales de la posventa, disponen también de herramienta industrial u hogar). Estas especialidades son suministradas por 92 proveedores aunque, a medio plazo, anuncia-

ron que los reducirán teniendo muy en cuenta aquellos que tengan acuerdos con **ATR**. Mantendrán sus marcas (**Gruno** y **Centro**), sus redes (**MultiTaller**, con 170 puntos de venta, **Tecno Centro**, con 124 puntos y la más joven, **Multi Marca**, con 8, pensada especialmente para la red secundaria de los constructores, los agentes, promoviéndola mediante acuerdos con las asociaciones de agentes de cada marca de automóvil). Este nuevo grupo supone, en palabras de Vicario: "ventajas logísticas, de almacenaje, de marketing, en volumen de compra y peso específico por número de socios y puntos de venta".

### Jugando con los mayores

Precisamente, **Roland Dilmetz**, gerente de **ATR International AG**, el grupo creado en 1999 al que pertenecen (Grunotur entró en diciembre del pasado año), quiso resaltar



Se mantendrán las tres redes, siendo multi Marca la más joven y que está pensada para los servicios oficiales de las marcas constructoras.



Alejandro Vicario, director gerente de la formación



José Porras, presidente de CGA



Lourdes San Emeterio, vicepresidente de CGA



Miguel Ángel Cuerno, presidente de ANCERA, comentaba que la concentración es una respuesta al contexto, en el que las empresas de tamaño medio son las que más están sufriendo.



Roland Dilmeltz, gerente de ATR

(en un estupendo castellano, ya que estuvo trabajando en FEMSA en Pozuelo, Madrid, durante su trayectoria profesional) que en su grupo se hallan valorando los 105 contratos básicos internacionales con los proveedores. Dilmeltz destacó la importancia de contar con la nueva formación C.G.A. entre sus socios internacionales que, además de Europa se extiende a Israel, Estados Unidos y Angola, ya que querían ampliar su presencia en España. Explicó que ATR está creciendo (ha incluido dos nuevos socios en Irlanda, CD Group, y en Ucrania, TI Group), el pasado año obtuvo la mejor cifra de su historia: 3,7 miles de millones de euros (reconociendo que la inclusión de DAVASA y Centro Holding, el pasado mayo supuso crecer, pero remarcando que partes del crecimiento global es de fruto del de los socios) “si la crisis es esto, por nosotros que continúe” decía Dilmeltz. Sobre la introducción en Espala de la marca

de ATR (CarTechnic, con 12 años de presencia en los mercados de Alemania, Austria, Chequia, Polonia, Rumanía, Hungría) comentaba que es una opción para los socios, no una obligación.

**Concentración**

Para Miguel Ángel Cuerno, que también se hallaba en la reunión en su papel de presidente de **ANCERA**, la nueva formación responde a la concentración de fuerzas de la que se deriva un mejor futuro en el mercado, ya que en su opinión, las empresas medianas son las que están sufriendo más por la crisis; destacó la “velocidad atómica” de Porras; ciertamente, sus operaciones y acuerdos en el mercado de la distribución han supuesto el crecimiento de DAVASA y Centro Holding, posicionándolas en Europa, llegando ahora, tras la adecuada “conjunción de astros” –la voluntad unánime de los socios de Grunosur y Centro Holding- a la creación de CGA). En su papel de paladín

del libre mercado, a Dilmeltz quiso preguntarle sobre el bloqueo de Alemania y Francia respecto al Eurodiseño, aunque éste no tenía noticia de cambio alguno tras los movimientos en el gobierno alemán.

Sobre los movimientos de concentración también se manifestaba Dilmeltz, diciendo que la tendencia es esa en la distribución (mencionando la de *Derendinger* y *Metro*, a finales del 2009), y comentaba la posibilidad de fusiones entre los socios “siempre entre vecinos” (aludiendo a la proximidad geográfica). Vicario, por su parte, se manifestaba abierto a la posibilidad de analizar nuevas incorporaciones a CGA (el perfil es de 5 millones hasta 680 millones de euros anuales, con un promedio de 135 millones de euros), admitiendo que ya se ha producido algún contacto. ●

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

# "Mirando al futuro de la posventa del Automóvil"



Se iniciaron el pasado octubre y durarán hasta junio, que es cuando se va a celebrar la cuarta y última de las jornadas de este Ciclo que es la parte visible y pública del título universitario de la especialidad creado en el sector posventa de nuestro país.

**B**ajo el título Influencias en el taller de automoción: el avance tecnológico y el cliente han tenido lugar el miércoles 14 y el 15 de abril las **3ª Jornadas del I Ciclo de Conferencias CESVIMAP**, encuadrado en la *Cátedra CESVIMAP*, creada en colaboración con la *Universidad Católica de Ávila*. Con más de 150 personas inscritas, las jornadas tuvieron lugar en el Palacio Los Serrano, de Caja de Ávila.

## Primera Jornada

La primera parte de la jornada, celebrada el miércoles, se centró en los avances tecnoló-

gicos en carrocería, de la mano del director de márketing y grandes cuentas de automoción de **Würth**, **Daniel Arroyo**; en pintado, explicado por **José Mª Benito**, perteneciente al Servicio Técnico de **3M**; y en equipos de diagnóstico, que comentó el director de asistencia técnica de España y Portugal de **Bosch**, **Vicente de las Heras**.

Posteriormente, la importancia de la figura del cliente como pieza clave en la relación entre el fabricante y el cliente en la posventa fue desarrollada por el director de posventa de **BMW**, **Sergio Solero**. Y la directora de consultoría de **ICEA**, **Elvira de la Cruz**, explicó el papel que

juegan las compañías de seguros como proveedores y como clientes del taller.

Para finalizar el primer día, los directores generales de **Audatex** y **GT Motive**, **Javier Velasco** y **José Mª Castelo**, respectivamente, explicaron a los asistentes sus propios sistemas de valoración de reparaciones y las ventajas que supone para las compañías aseguradoras y los talleres disponer de este tipo de herramientas.

## Segunda Jornada

La segunda jornada la abrió el responsable de grandes flotas y garantía mecánica de **MAPFRE**, **Javier Rivas**, que comentó las peculiaridades de la gestión de esta actividad.

En su intervención, **Miguel Ángel Cuerno**, centró la realidad que percibe del mercado la patronal de la distribución independiente de componentes del automóvil que preside, **ANCERA**; aludió a las declaraciones del secretario general de **FACONAUTO**, la federación de concesionarios de las marcas constructoras de automóviles, un canal que se revela como el principal competidor de la posventa multimarca independiente; también comentó la labor en la gestión del día a día que, desde **AECAR**, lleva a cabo con los peritos.

El director técnico de **ITEVELESA**, **Abundio**



Javier Velasco



José María Benito





José María Castelo



Miguel Ángel Cuerno



Sergio Solero



Daniel Arroyo



Abundio Sualdea

**Sualdea** fue la persona responsable de aconsejar sobre el mantenimiento preventivo -y no correctivo- que deben hacer los vehículos por su seguridad y la de sus ocupantes, así como la relevancia que la labor de las ITV's tienen para los talleres y para la seguridad vial.

Las tres últimas ponencias de esta 3ª jornada fueron las más técnicas, de la mano de Armando Fermoselle, ingeniero técnico de COGITI, quien explicó las reformas de importancia en vehículos industriales; Javier Villacorta, responsable de la unidad de servicios tecnológicos de ensayos de impacto en CIDAUT, quien habló sobre la homologación de vehículos, y Manuel Orovio, director de Autastec, que explicó los retos y oportunidades de las nuevas motorizaciones: híbridas, eléctricas y de pila de combustible.

## El I Ciclo de Conferencias se cerrará en junio

Las cuartas jornadas ya tienen fecha: el 22 de Junio. Bajo el título genérico de **Mirando hacia el Futuro de la Posventa del Automóvil**, se tratarán en forma de ponencias *La gestión de Flotas (Europcar)*, *Perspectivas de futuro en seguridad vial (FITSA)*, *El ciclo de vida del automóvil (MAPFRE Familiar)*, y se realizarán dos mesas redondas: la primera *El futuro del taller y la valoración de daños*, estará integrada por miembros de **APCAS** (la asociación de péritos), **CETRAA** y **CONPEA** (las patronales del taller en nuestro país). La segunda, *La importancia de la mar-*



Armando Fermoselle



Elvira de la Cruz



Manuel Orovio

ca, correrá a cargo de miembros de **BASF**, **DuPont**, **EuroTaller**, **PPG** y **Sikkens**.

Este ciclo de conferencias es la parte visible y pública de algunas asignaturas, para el que concede dos créditos optativos del *Curso on line de posgrado de Especialista en Posventa de Automoción*, desarrollado conjuntamente por CESVIMAP y la Universidad Católica de Ávila, el primer título universitario sectorial desarrollado en España y dos créditos de libre elección de la universidad abulense. ●

www.cesvimap.com



Javier Rivas



Javier Villacorta



BUJÍAS DE ENCENDIDO Y DE INCANDESCENCIA

# Prosigue la atonía

El mercado posventa de bujías de encendido y calentadores diésel mantiene su estabilidad habitual. En el contexto actual, no ha notado especialmente la recesión, se mantiene el dominio del calentador a causa de la “dieselización” del parque y cada vez es más difícil incrementar ventas debido a la creciente vida útil de la pieza.



Aunque la imagen muestra un encendido, los calentadores diésel copan cada vez un mayor porcentaje de penetración del mercado como consecuencia de la “dieselización” del parque.

**E**stamos ante uno de los mercados de reposición más estables y monótonos. Si releen los informes de **bujías de encendido e incandescencia** de años anteriores observarán que el análisis es prácticamente idéntico: se mantiene la estabilidad en ventas con una ligerísima tendencia a la baja, fruto de que este componente dura cada vez más y se alargan sus intervalos de reposición.

## Bujías y contexto

El **ejercicio 2009** ha estado marcado por una coyuntura económica delicada. En este contexto, las ventas de bujías no se han visto especialmente afectadas, ni positiva ni negativamente. Varios actores del mercado han incidido en las particularidades del año pasado.

Un destacado distribuidor realiza un detallado análisis: “Durante este 2009 hemos vivido una situación extraña, la gente tiene miedo de invertir, por ello el mercado se está estancando, pero no desciende, sigue habiendo demanda de producto. Evidentemente la demanda de calentadores para

diésel es mayor puesto que el parque de vehículos diésel es más elevado. Como hemos mencionado, se detecta cierto estancamiento, desciende el nivel de inversión, se manejan stocks más pequeños pero sigue habiendo demanda. Esto probablemente esté ligado a que cada vez los usuarios de coche retrasan más su visita al taller pero, por otro lado, cada vez son más coches los que visitan talleres independientes en detrimento del concesionario oficial, lo cual también nos ayuda a capear mejor la crisis. Actualmente, la edad del parque de vehículos ha aumentado por un descenso de las ventas de coches lo cual provoca coches más viejos rodando por la carretera. Esto nos ayuda pero bien es verdad que esta caída en las ventas de coches que tenemos en la actualidad, se verá reflejada en nuestro mercado dentro de unos años”.

Otro distribuidor apunta: “El mercado se mantiene estable. Si bien la baja venta de coches nuevos favorece al mercado, tampoco podemos olvidar que en los últimos años hay dos millones de nuevos parados que ya no realizan desplazamientos diarios. Por lo tanto las ventas se han mostrado estables. La crisis macroeconómica española es

una oportunidad para replantearse las estrategias de negocio, comenzar a trabajar ahora para estar preparados cuando la macroeconomía se regularice”.

Un importante fabricante va más allá y opina sobre el **mercado de recambio** a nivel general: “No podemos evaluar a las bujías como un elemento aislado. El mercado de recambios pasó durante el primer trimestre del 2009 por una desaceleración motivada por el desconcierto general. No obstante, a partir de aquellas fechas, los vehículos volvieron al taller para sus periódicas revisiones y mantenimientos. Como conclusión, los resultados a finales de año, no fueron muy divergentes comparados con años anteriores”. Este mismo fabricante constata las distintas **tendencias** que siguen en el mercado las **bujías de encendido** y las de **incandescencia**: “Existe un gradual descenso del consumo de bujías en unidades. No obstante, la tendencia se invierte en lo que concierne a los calentadores diésel”. Tan solo añadir que esta tendencia es consecuencia de la tendencia a la “dieselización” del parque automovilístico español.

## Actores del mercado

A pesar de tratarse de un componente de notable consumo y una rotación, que aunque cada vez menor, destacada, la **oferta** de recambio de bujías de encendido y de incandescencia es **amplia pero no excesivamente concurrida** tal como ocurre en otros mercados posventa. Las marcas más vendidas siguen siendo **Bosch, NGK, Beru** o **Champion** aunque el mercado cuenta con muchas más propuestas.

Una de ellas es la de **ADL España**. Desde Madrid capital la firma importadora y distribuidora de **Blue Print**, marca especializada en vehículo asiático y americano pone a disposición del mercado de reposición una gama de referencia para estos parques. A través de un catálogo actualizado en 2010, proporciona más de 120 referencias en calentadores diésel cuya cobertura supera las 1.200 aplicaciones. Como novedad, ha lanzado unas nuevas referencias para los modelos Jeep Grand Cherokee y Commander y Chrysler 300C cuya tecnología **Twin Cool** aporta un calentamiento más rápido y una mayor vida útil. Así mismo, destacan por su resistencia a los altos voltajes y al sobrecalentamiento.

También en la Comunidad de Madrid, concretamente en Villalba, está afincada **Auto JC**, empresa importadora y distribuidora en exclusiva de las bujías de incandescencia de las marcas **Sureglo** y **Lucas**. La oferta de la primera supera las 350 referencias, que le permiten alcanzar una alta cobertura del parque. En cuanto Lucas, apuesta por la calidad al estar sus calentadores fabricados con los mejores materiales y su gama satisface las demandas de más de 2.000 aplicaciones.

Cogemos el puente aéreo para llegar a Barcelona, sede central de **Bermi**, el importador y distribuidor de las bujías de encendido **Wega** y de los calentadores diésel **ET1** y **Genesis**. Entre todas ellas, suman treinta referencias en bujías de encendido y 250 en calentadores. Con ellas supera el 90% de cobertura del parque y, técnicamente, destacan las bujías de encendido de tres electrodos y las de incandescencia de doble espiral.

El gigante japonés **Denso** también fabrica bujías de encendido y de incandescencia para la posventa. En España, su oferta llega de manos de **Auto Imagen** (Boadilla del Monte, Madrid) y **Beycounion** (Barcelona). La primera de ellas importa y distribuye la gama de bujías de encendido y la segunda, la de calentadores diésel. La oferta para vehículos gasolina supera el 90% destacando ésta por sus altas prestaciones mientras que las más de 200 referencias en calentadores también le permiten satisfacer la mayoría de demandas del parque diésel. Técnicamente y en cuanto a prestaciones, las bujías *Denso Iridium Power* marcan la pauta gracias a un núcleo de solo 0,4 milímetros frente a los 4 mm de una bujía convencional. Esta reducción de tamaño del núcleo permite aumentar la calidad de la explosión dentro del cilindro. Además, están construidas con una aleación de iridio patentada por Denso que proporciona el doble de resistencia a las altas temperaturas que las bujías con núcleo de platino. Como novedades, a principios de año lanzó el nuevo catálogo 2010 de bujías de encendido para



Calentadores diésel Blue Print. La oferta de la marca especialista en vehículo asiático y americano supera las 1.200 aplicaciones en bujías de incandescencia.

automóviles, que incluye 112 nuevas referencias para superar las 6.000 aplicaciones y a finales de 2009 amplió su oferta en calentadores diésel con cuatro nuevas referencias cuyo destino son 27 aplicaciones en modelos como los Opel Signum y Vectra o el Renault Espace.

Federal Mogul es el fabricante de la marca de bujías de encendido y de incandescencia **Champion**. La delegación española que pone a disposición del mercado posventa español es **Federal Mogul Ibérica** y está afincada en Barcelona. Sobre todo en bujías de encendido la oferta propuesta es muy amplia destacando las tecnologías



El nuevo catálogo de bujías de encendido Denso incorpora 112 nuevas referencias para superar el 90% de cobertura del parque de gasolina.

aplicadas: iridio, doble platino, platino, etc. en bujías de encendido o la avanzada tecnología de poscalentamiento que aumenta el rendimiento al arrancar en frío en los calentadores diésel. Desde la localidad gerundense de Llers, **Ghibaudi España** propone la amplia gama de calentadores diésel **Elauto**. Es la aportación al mercado posventa de bujías de esta empresa especializada en componente para el arranque

## 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

# 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

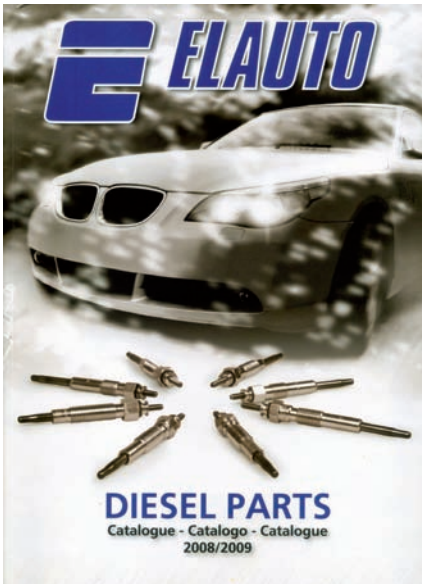
- ▶ Calidad, servicio e innovación a disposición de nuestros clientes
- ▶ Gama completa de recambios con calidad original

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

Principales marcas



BARCELONA ■ MADRID ■ BILBAO ■ MURCIA ■ MÁLAGA



Catálogo de calentadores diésel Elauto, marca de la gerundense Ghibaudi España.



o último de Beru es la bujía de encendido Ultra Z 295 de altas prestaciones para el motor V8 del Audi A8. Grovisa es el representante en exclusiva de esta marca alemana en España.

cuya cartera de productos abarca alternadores, bobinas, piñones, reductores para motores de arranque, componentes de arranque, etc.

Una de las firmas importadoras y distribuidoras más importantes de este mercado es **Grovisa** ya que es el representante en exclusiva para España de una de las marcas de referencia a nivel europeo y mundial, la alemana **Beru**. Su catálogo, de finales de 2009, recopila 266 referencias en bujías de encendido y 282 de incandescencia. Con ellas, cubre las demandas del 98% del parque circulante europeo. La estrella de la gama es la Beru Ultra X Titan, una bujía cuya innovadora geometría de electrodos, el electrodo superior de poly-V y una aleación de titanio muy resistente al calor le permite aprovechar al máximo el combustible y proporcionar un encendido extremadamente seguro. Así mismo, el perfil del electrodo superior consistente en cinco cantos en V que la chispa de encendido controla de forma alterna permite aprovechar el efecto eléctrico de la punta y, por tanto, la Ultra X Titan requiere menos tensión de encendido. La última incorporación a su oferta es la bujía de encendido Ultra Z 295. Desarrollada para ser montada en el V8 gasolina de 371 CV del Audi A8, el electrodo central y el superior poseen un núcleo de cobre para mejorar la refrigeración. Construida en platino, se dota de dos electrodos laterales adicionales cuyos cantos superiores se encuentran exactamente al mismo nivel con la punta del aislador. Cuando ahí se forman residuos de combustión, se forma entre los dos electrodos laterales un trayecto de la chispa deslizante/área y el aislador se quema a través de las chispas. Esta configuración facilita el arranque en frío. Grovisa tiene su sede central en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona) y posee delegaciones en Coslada (Madrid), Erandio (Vizcaya), Málaga y Murcia.

**Magneti Marelli Aftermarket** (Llinars del Vallès, Barcelona) propone una gama de calentadores diésel que contempla distintas variedades: bujías de precalentamiento de un filamento, de doble filamento, rápidas, ultrarrápidas y de largo posarranque. Todas ellas son marca **Magneti Marelli**, alcanzan el 95% de cobertura del



Línea de calentadores diésel D-Power NGK. Con esta línea, la marca de origen japonés se ha convertido también en un proveedor de referencia para el parque diésel.

**La mayoría de proveedores considera que la crisis económica de 2009 no ha comportado un descenso de las ventas de bujías. La razón principal es que la bajada de la venta de vehículos ha supuesto un aumento de las operaciones de mantenimiento en los talleres.**

parque rodante europeo y el fabricante de origen italiano destaca de ellas su facilidad de arranque, fiabilidad, duración y la reducción de emisiones que proporcionan.

Sant Just Desvern (Barcelona) acoge la sucursal español de **NGK Spark Plug Europe**, uno de los fabricantes y proveedores líderes de este mercado gracias a la extensa oferta de la marca **NGK**. Prueba de esta amplia oferta es que su catálogo, de mediados de 2009, suma 1.100 referencias en bujías de encendido y 250 en calentadores

diésel. Con esta oferta satisface las demandas del 98% del parque de turismos y vehículo comercial europeo siendo también un proveedor de referencia para motocicletas, náutica o pequeña maquinaria. Volviendo a su oferta para automóvil, dentro de su gama merece especial atención la línea **V-Line** que, a pesar de presentarse con pocas referencias, alcanza el 95% de cobertura con las ventajas que ello conlleva para el taller y el recambista. Además, la calidad y rendimiento de esta bujía está avalado por el hecho de que, de sus 35 referencias, 26 se utilizan como equipo original de varias marcas automovilísticas. La oferta en bujías de encendido se completa con variantes como las **VX** e **IX** de platino e iridio respectivamente que ofrecen unas altas prestaciones, bujías de descarga semi-superficial, con galga auxiliar, bujías estándares o la última novedad, las bujías **LaserLine**, desarrolladas específicamente para los motores que funcionan con gas y que ya las pone a disposición de talleres y recambistas. En calentadores diésel, marca la pauta la línea **D-Power** compuesta por 55 referencias. Entre las 250 referencias disponibles, se puede elegir entre calentadores metálicos y cerámicos, más asequibles los primeros y más prestacionales los segundos.



El programa de bujías de **Robert Bosch España** (Madrid) es otro de los referentes. La gama **Bosch** de bujías de encendido se estructura en las líneas

Super 4, Super Plus, Super y Silber. Destacan las Super 4 por su equilibrio entre prestaciones y versatilidad. Técnicamente, cuatro electrodos de masa finos y un electrodo medio plateado acabado en punta se encargan de proporcionar un encendido seguro y mejorar el rendimiento del motor en cuanto a aceleración y elasticidad. Las Super Plus y Silber son las de mayores prestaciones y están pensadas para su montaje en vehículos deportivos mientras que las Super son las súper-ventas por su relación precio-rendimiento. En calentadores diésel propone dos líneas Bosch, la Duraterm, cuyo material del tubo incandescente (una aleación de níquel y cromo) proporciona una alta protección contra la corrosión permite alargar su duración y la Duraterm-Chromium, que aún ofrece mayores prestaciones y que se diferencia de los calentadores convencionales por su tubo incandescente en cromado brillante, su arandela aislante azul y su tuerca redonda de color plateado. Su oferta en encendido e incandescencia alcanzan, respectivamente, el 98% y el 96% de cobertura del parque. Lo último de Bosch son unas bujías preparadas para su montaje en vehículos con motores de gas. Con electrodos



En la imagen, lo último de Bosch, una robusta bujía de encendido que se puede montar en motores de gasolina y de gas.

centrales con un acabado de alta calidad y construidas con una aleación de platino-irido permiten que el motor funcione tanto si es alimentado por gas como por gasolina gracias a su elevada resistencia al desgaste y a su menor sensibilidad frente a las influencias químicas de la cámara de combustión.

Desde Getafe (Madrid), **Valeo Service España**, pone a disposición del mercado de reposición español la gama de bujías y calentadores del fabricante francés **Valeo**. Su oferta, que abarca distintas variantes tecnológicas (mono y multielectrodos, electrodo central con tres electrodos laterales, etc.) destaca por la cobertura que obtiene del parque francés, del 95%, aunque la versatilidad está asegurada para cubrir las demandas del parque europeo de vehículos al completo. La firma de origen francés también subraya que es proveedor de equipo original por lo que la alta calidad de sus bujías está asegurada. ●

## PÁGINAS WEB DE INTERÉS

[www.adparts.com](http://www.adparts.com)  
[www.blueprint-adl.com](http://www.blueprint-adl.com)  
[www.adr98.com](http://www.adr98.com)  
[www.agerauto.es](http://www.agerauto.es)  
[www.agreu.com](http://www.agreu.com)  
[www.aurilis.com](http://www.aurilis.com)  
[www.autoimagen.es](http://www.autoimagen.es)  
[www.bermi.com](http://www.bermi.com)  
[www.beycounion.com](http://www.beycounion.com)  
[www.cecauto.com](http://www.cecauto.com)  
[www.codimo.es](http://www.codimo.es)  
[www.davasa.es](http://www.davasa.es)  
[www.denso-europe.com](http://www.denso-europe.com)  
[www.dipart.es](http://www.dipart.es)  
[www.distribuidoracaballero.com](http://www.distribuidoracaballero.com)  
[www.exclusivasbcn.com](http://www.exclusivasbcn.com)  
[www.fae.es](http://www.fae.es)  
[www.federalmogul.com](http://www.federalmogul.com)  
[www.gecorusa.com](http://www.gecorusa.com)  
[www.gerstenmaier.es](http://www.gerstenmaier.es)  
[www.ghibaudiespanasa.es](http://www.ghibaudiespanasa.es)  
[www.groupautounion.com](http://www.groupautounion.com)  
[www.grovisa.com](http://www.grovisa.com)  
[www.grunosur.com](http://www.grunosur.com)  
[www.grupauto.com](http://www.grupauto.com)  
[www.holyauto.com](http://www.holyauto.com)  
[www.impormovil.es](http://www.impormovil.es)  
[www.magnetimarelli-checkstar.es](http://www.magnetimarelli-checkstar.es)  
[www.ngk.es](http://www.ngk.es)  
[www.qhspain.com](http://www.qhspain.com)  
[www.radsa.es](http://www.radsa.es)  
[www.replautotrading.com](http://www.replautotrading.com)  
[www.robertbosch.es](http://www.robertbosch.es)  
[www.sunray.es](http://www.sunray.es)  
[www.valeoservice.com](http://www.valeoservice.com)

## Opinión

# Reflexiones de guardia

Juan Mari López Osa, secretario general de AEGA (Asociación de Empresarios de Automoción de Gipuzkoa) comparte sus reflexiones con los profesionales del sector.



**H**ace unos días nos desayunábamos con un nuevo susto en el cuerpo. Ahora resulta que los compradores de vehículos acogidos al Plan 2000E deben tributar en la Agencia Tributaria por la ayuda recibida. Sin previo aviso, podríamos añadir que con alevosía y nocturnidad.

Porque, si es tan obvio que una ayuda tributa, ¿por qué no se advirtió en su día? ¿y por qué no tributaban las ayudas de los planes RENOVE?

Por otra parte ayer nos enteramos de que el Congreso, con la oposición del PSOE, ha aprobado la propuesta de prórroga del Plan 2000E. ¡Qué Dios nos ampare!

### Tributando

El Registro de Economistas Asesores Fiscales ya ha advertido que si algún beneficiario hubiera comprado un vehículo usado, utilizándolo para beneficiarse del Plan 2000E, la operación le ha podido salir rana.

¿Por qué? Pues porque entre el coste del vehículo adquirido, los gastos de transferencia y el pago del impuesto correspondiente a los 500 euros del tramo estatal, puede ocurrir que no sólo no se hayan beneficiado de

nada sino que hayan terminado por perder dinero.

En resumen: un despropósito más. Pero es importante que el consumidor sepa que esto es RESPONSABILIDAD del Gobierno Central. A modo de ejemplo las Diputaciones Forales de Gipuzkoa, Álava y Vizcaya han declarado inmediatamente EXENTAS, - el Gobierno de Navarra ya lo hizo antes -, estas ayudas. Y es que la lógica del Gobierno es deprimente. O sólo buscan dinero (ya lo han obtenido, por cuanto que lo recaudado ya por IVA e Impuesto de Matriculación es superior a la ayuda aportada), o nos engañan. Porque, primero, ¿qué ayuda es aquella que se puede convertir en coste, en pérdida para el adquirente? Y, segundo, ¿qué repercusiones puede tener esto sobre el sector?

A mí se me ocurre preguntar: ¿hay alguien con un mínimo sentido de la responsabilidad en los aspectos socio-económicos y laborales en ESTE Gobierno?

### Prórroga del Plan 2000E

Ante la exigencia del Congreso, si es que el Gobierno termina haciendo caso, sólo se me ocurre pedir que, por favor, cambien el sistema, que no lo hagan sobre un cupo monetario, que lo hagan temporal, que la gestión, que ha sido nefasta, cambie. En fin, que, si alguien quiere escuchar, aprenda de los errores y cambie lo que haya que cambiar. ●

Juan M<sup>a</sup> López Osa  
Secretario General AEGA

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



ENTRÓ EN VIGOR EL R.D. 455/2010 QUE REGULA SU ACTIVIDAD

## El taller, ante un nuevo cambio legal

El pasado 30 de abril entró en vigor el nuevo Real Decreto 455/2010 que regula la actividad de los talleres. Modificación del R.D. 1457/1986 aplicado hasta ahora, la nueva normativa, a priori, facilita la puesta en marcha del taller, revisa algunos conceptos técnicos y suprime los registros oficiales de talleres entre otras cuestiones.

El nuevo **Real Decreto 455/2010** que regula la actividad de los talleres ha nacido con el objetivo de aplicar a nivel nacional la **Directiva Europea 2006/123/CE** del 12 de diciembre de 2006. Aunque es nuevo, no aporta cambios relevantes en relación a la normativa seguida hasta ahora, el R.D. 1457/1986. No obstante, en el momento de escribir estas líneas, los servicios jurídicos de las asociaciones nacionales **CETRAA** y **CONCEPE**, estaban estudiando el texto para posteriormente hacer una valoración del mismo.

### Abrir un taller, más fácil

A priori, el nuevo Real Decreto facilita la puesta en marcha de un taller. Ahora, antes de su apertura, la persona física o jurídica debe presentar una **"Declaración Responsable"** ante la Comunidad Autónoma. En ella, debe manifestar que cumple con los requisitos legales, que dispone de la documentación acreditativa de lo anterior (no debe aportarla aunque sí tenerla disponible para presentarla ante la autoridad competente si ésta se lo pide), que se compromete a mantener su cumplimiento mientras dure la actividad y que se responsabiliza de que la ejecución de los trabajos se efectúa conforme a las normas y requisitos establecidos en el Real Decreto. Las Comunidades Autónomas se encargarán de elaborar y de disponer

de los modelos de declaración responsable. En aras de una mayor agilidad, desaparece el visado de colegios profesionales para las instalaciones sujetas al cumplimiento de los reglamentos de seguridad. Ahora, basta con la firma en la documentación de técnicos competentes. El estudio técnico ya incluirá una relación detallada de todos los útiles, equipos y herramientas con las que se dota el taller, según su rama de actividad y los trabajos que vaya a realizar. El incumplimiento de los requisitos exigidos a un taller comporta el cese automático de su actividad, al menos que se incoe un expediente de subsanación de errores (sin perjuicio de posibles sanciones).

El nuevo Real Decreto suprime los registros oficiales de talleres, tanto el de nivel nacional como los creados en las Comunidades Autónomas. Ahora, todos los talleres están inscritos en el **Registro Integrado Industrial**.

Ante la nueva normativa, los talleres en funcionamiento no tienen que realizar ningún trámite ni presentar ninguna "Declaración Responsable". Así mismo, son inscritos de oficio en el Registro Integrado Industrial tomando como referencia sus datos contenidos en los registros en vigor hasta la llegada del nuevo R.D. La tramitación de esta información al **Ministerio de Industria, Turismo y Comercio** es labor de las Comunidades Autónomas.

### Otros puntos revisados

Con el nuevo Real Decreto, la Administración ha aprovechado para poner al día y revisar algunos conceptos. Se ha actualizado el concepto **vehículo automóvil** que la nueva norma lo define como: **"todo vehículo de motor que sirve, normalmente, para el transporte de personas o cosas o de ambas a la vez, o para la tracción de otros vehículos con aquel fin"**. Esta definición abarca tanto a ciclomotores como a motocicletas, remolques y vehículos especiales.

El decreto también sustituye la especialidad de Electricidad por **Electricidad-Electrónica**, concepto más acorde con la realidad actual.

En cuanto a las **placas identificativas** de los talleres, el nuevo Real Decreto determina que en las placas de los talleres seguirá apareciendo un número de identificación que será asignado por cada Comunidad Autónoma. La **información** que el taller debe transmitir a los clientes así como sus obligaciones en materia de **reclamaciones** se completa con lo que establece la ley 17/2009 del 23 de noviembre.

Por último, por lo que respecta a los **presupuestos** y al **resguardo de depósito**, se produce un cambio en los requisitos derivado de la supresión de los registros especiales. Ahora ya no debe constar el número del taller. ●

📞 [www.cetraa.com](http://www.cetraa.com) / [www.conepe.org](http://www.conepe.org)



Los talleres en funcionamiento son inscritos de oficio en el Registro Integrado Industrial. No tienen que hacer ninguna gestión con la llegada del nuevo Real Decreto.



MAYO

93

2010

CARROCERÍA Y PINTURA del automóvil



25

Noticias

27

Actualidad:  
Las pistolas  
Aerometal,  
probadas en  
CESVIMAP

30

Informe:  
pistolas de  
pintura

36

Actualidad:  
curso de  
aerografía  
en Reauxi

40

Fichas  
CESVIMAP:  
datos técnicos para la  
reparación del  
Ford Fusion

TAMBIÉN HA EDITADO  
LAS TARIFAS 10/11

**NUEVO  
CATÁLOGO  
GENERAL  
SAGOLA 10/11**

NOTICIAS

LA HS VOC 923-447 RESISTENTE AL RAYADO

## GLASURIT LANZA NUEVA LACA

Lo último de la marca de **Basf Coatings** para el profesional del taller de chapa y pintura es la nueva **laca HS VOC 923-447**. Desarrollada para mantener el brillo de la pintura durante mucho tiempo, destaca por ser muy resistente al rayado.

Evolución de la laca 923-45, mejora a ésta sobre todo en la aplicación, mucho más sencilla con la VOC 923-447. La optimización de su nivelación y de su fluidez proporcionan a la superficie una textura de extrema belleza. Otra de las mejoras es que se ha ganado en brevedad de secado. Con 30 minutos a 60°C, el proceso de secado es un 15% más corto permitiendo a los talleres ahorrar tiempo y dinero. El fabricante también subraya su fiabilidad de aplicación, excelente acabado y estabilidad de su brillo. El resultado final de aplicar la laca HS VOC 923-447 de **Glasurit** es un pintado brillante y extremadamente resistente.

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



con la nueva laca un

La firma vitoriana **Sagola** ha editado nuevo **catálogo general**, concretamente la edición **10/11**. Sus más de 300 páginas se dividen en tres apartados: Carrocería; Ferretería y Suministro Industrial y Construcción y Decoración. En el apartado de Carrocería aparecen recopilados los numerosos productos de la empresa vitoriana: pistolas de pintura y sus accesorios, aerógrafos, lavadoras y mesas, calderines de presión, sistemas de filtrado, mezcladores, compresores, etc.



Aprovechando el lanzamiento del nuevo catálogo, Sagola también ha editado las **Tarifas 10/11**. Así mismo, con motivo de su 55 aniversario, ha lanzado un nuevo folleto promocional para el sector de la carrocería con varios productos comercializados a precios únicos. Los interesados en esta promoción pueden ponerse en contacto con su distribuidor Sagola habitual o más cercano.

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

ASISTIERON A UN CURSO DE FORMACIÓN EN FINANZAS

## LOS TALLERES CERTIFIEDFIRST, EN ESADE

Un buen número de gerentes de talleres **CertifiedFirst** asistieron al curso de "Dirección Financiera" que organizaron conjuntamente la red de talleres de chapa y pintura impulsada por **Grupo PPG** y por **ESADE**, la prestigiosa escuela de negocios.

Pertenciente al tercer módulo del **Programa Superior de Desarrollo de Negocio**, el curso permitió a los talleres aprender sobre cómo realizar una correcta gestión financiera de su empresa y resolver dudas como ¿es demasiado alto el ratio de endeudamiento de mi taller?, ¿estoy sacando el máximo partido a los activos de mi empresa?, ¿qué indicadores me permiten conocer la salud financiera de mi empresa? O ¿cuál es el retorno de mi empresa sobre el capital invertido?.

El Programa Superior de Desarrollo de Negocio se dirige a aquellas empresas y directivos que quieren afrontar con ventaja los retos del mercado del automóvil a nivel legal, de entorno competitivo, estratégico, operativo y financiero. Así mismo, forma sobre competencias directivas y gestión de personas. Estructurado en cuatro módulos, entre ellos abarcan las principales áreas de gestión de un taller de reparación. El Programa ha sido diseñado conjuntamente por profesores de ESADE y de CertifiedFirst para adaptarse a las necesidades de los miembros de la red de talleres.

[www.certifiedfirst.com](http://www.certifiedfirst.com) / [www.ppg.com](http://www.ppg.com)




UN SISTEMA DE DETECCIÓN DE DEFECTOS DE CARROCERÍAS DE HENKEL IBÉRICA

## LLEGA EL TEROSON QUICKCHECK

Henkel Ibérica ha lanzado un innovador producto para el taller de carrocería y pintura, el sistema de detección de defectos QuickCheck de su marca Teroson.

Planteado como un simulador de la pintura de acabado brillante, permite detectar pequeños defectos de una pieza de carrocería. Se puede utilizar antes de la reparación, durante las distintas fases del proceso o como herramienta de control de calidad tras haber realizado la reparación. Tras la inspección y marcado de los defectos, el Teroson QuickCheck se elimina rápidamente con un simple limpiador de base acuosa. El fabricante asegura que uso es sencillo, rápido y ecológico y que este producto permite incrementar la rentabilidad del taller ya que evita ahorrar tiempo y mano de obra en reparaciones y repintados sucesivos.

Este detector de defectos se puede usar sobre chapa bruta (para verificar el conformado mecánico de la pieza antes de la aplicación de la masilla), pintada o galvanizada, sobre la masilla reparadora, la imprimación o sobre la pintura. Incluso se puede aplicar sobre plásticos o cualquier otro sustrato de la carrocería.

 [www.teroson-quickcheck.com](http://www.teroson-quickcheck.com)



Léelo en

mundo recambio y taller


**mryt**

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

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

## BREVES

DuPont Refinish organizó recientemente en Málaga una reunión en la que se analizó la importancia de la imagen en la buena gestión de un taller de chapa y pintura. Pensada para los talleres **Five Star**, a la reunión asistieron 32 talleres de esta red de la zona sur. Tras debatir sobre la imagen del taller y mostrarse muy participativos los talleres asistentes, **Mónica Sanz**, Coordinadora de Márketing y Comunicación de DuPont Refinish y Five Star, mostró su satisfacción: "Los talleres realmente han entendido que, además de ofrecer un servicio y calidad excelentes, la imagen que proyectan también es muy importante". En términos similares se expresó **Julio Hernández**, Coordinador de Five Star: "El encuentro ha servido para materializar la importancia de la imagen/márketing para rentabilizar y aumentar el negocio de los talleres a través de la fidelización".

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

R-M, marca de repintado de **Basf Coatings**, ha anunciado que del 7 al 10 de septiembre celebrará una edición más del **Best Painter Contest**, concurso internacional que distingue a su mejor pintor joven. La edición 2010 se celebrará en el Centro de Cualificación de Acabados de Clermont en Francia y allí competirán 17 pintores de hasta 30 años representando a sus respectivos países. Estos pintores serán los ganadores de las ediciones nacionales de este concurso que volverá a contar con el apoyo de firmas colaboradoras de R-M como **SATA**, **Devilbiss**, **3M** o **EMM**.

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




RECEPCIONISTAS Y GERENTES RECIBIERON FORMACIÓN AL RESPECTO EN CESVIMAP

## CURSO DE PERITACIÓN PARA LA RED REPANET



Durante los días del 22 al 26 de marzo, varios recepcionistas y gerentes de la red **Repanet** realizaron un curso sobre **Iniciación a la Peritación** en las instalaciones de **CESVIMAP**. Participaron en esta iniciativa formativa miembros de la red de talleres impulsada por **Standex** como **Antonio Mimbreno**, de **Talleres Juan y Antonio**; **Julio Pérez**, de **Talleres Castiñeira**; **Jesús Carrillo**, de **Talleres Acosta**; **Sergio Parra**, de **Xapa i Pintura Paravela**; **Mikel Iriarte**, de **Talleres Iriarte**; **David Gracia**, de **Talleres Gracia**; **Marta Llorente**, de **Talleres De las Heras**; **Álvaro Gil**, de **Talleres Naranjo**; **Manuel Pérez**, de **Talleres Naviera**; **Guillermo Pastor**, de **C. Pastor**; **Gabriel Garrido**, de **Talleres Garry** y **Lorenzo Macario**, de **Taller Macario**. El curso sirvió para conocer los aspectos relacionados con la metodología de la peritación y se enmarca dentro del plan de formación de Repanet para sus talleres que también incluye cursos sobre marketing o gestión y planificación del taller. El objetivo es que a finales de año todos los talleres de la red Repanet hayan realizado el curso de peritación para que así conozcan los baremos y las herramientas de valoración de daños y su influencia en la rentabilidad del área de chapa y pintura del taller.

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

**ASISTIMOS A LA PRUEBA DE LAS PISTOLAS DE AEROMETAL EN LAS INSTALACIONES DE CESVIMAP**

# Dando fe

*Acudimos a CESVIMAP en Ávila para asistir a la prueba de las pistolas de los fabricantes de pintura por parte de los técnicos de la entidad. El resultado: la convicción de que estamos ante unos productos con unas altas prestaciones.*



En la foto de familia posan, de izquierda a derecha, Ángel González-Tablas y Pablo López, Responsables del Dpto. de Pintura de CESVIMAP, Andrés Jiménez, Pedro Moreno, técnicos de pintura, Juan Carlos Martínez, gerente de Aerometal, Miguel Ayuso, delegado comercial zona centro, Víctor Balbuena, estudiante en prácticas, y Óscar Ramos, director de marketing y de producto de los fabricantes de pistolas.



**D**urante toda una jornada, las pistolas de **Aerometal** estuvieron en las manos de los expertos en pintura de **CESVIMAP**, el Centro de Experimentación de MAPFRE, para comprobar, mediante sus procedimientos estandarizados, lo que los responsables de la firma de Parets del Vallés les presentaron previamente. La prueba fue un éxito.

El encargado de realizar la presentación previa a la realización de las pruebas fue el director de marketing de Aerometal, **Óscar Ramos**, quien presentaba a **Pablo López**, responsable del departamento de pintura de la entidad, a **Ángel González-Tablas**, y a **Andrés Jiménez** y **Pedro Moreno**, los técnicos en pintura de CESVIMAP la gama de los fabricantes, los detalles de los modelos a probar y sus principales características.

### La compañía

Además de los detalles de los productos, se entregaba documentación en la que se dio a conocer la ampliación de la gama de los fabricantes que, para ofrecer un catálogo completo al profesional de la reparación, introducen lavadoras de pistolas, infrarrojos, etc. todo con



el fin de incidir mucho más en el apartado de carrocería (disponen, además de una importante presencia en el mercado de industria, muebles y naval).

Además, el equipo de Aerometal respondía a las cuestiones planteadas por los asistentes, momento en el que se comentaban algunas de las particularidades de estos fabricantes de Parets del Vallés, Barcelona, que cumplen **90 años en activo en el mercado** (aunque disponen de documentación que data de 1910). Una de las características relevantes es que el

100% de los productos están fabricados en su planta, no se externaliza nada, y su equipo de I+D (dos ingenieros) trabajan con una especial orientación para dar soluciones, de la mayor calidad al menor precio posible, a las cuestiones que plantean los propios profesionales en el día a día (antes de lanzar un modelo al mercado, se chequea durante unos 6-8 meses en talleres piloto que hacen llegar sus impresiones) y en un lapso muy breve de tiempo, puesto que su producción es muy flexible. También se comentaba la presencia en el



mercado de todo el Estado, con un equipo comercial propio y 6 agentes multitarjeta y la estrecha relación con los distribuidores (cada vez más interesados en el sector de carrocería), conjuntamente con los que se realizan "Planes Renove" de pistolas para los talleres, a quienes se visita para dar a conocer las características de los nuevos desarrollos.

## La gama

Los productos de la compañía se prueban uno a uno en fábrica (las bocas en la propia producción y a posteriori se realizan dos pruebas con una mezcla especial). Sus productos disponen de una marca emblemática **Victoria**. De entre sus modelos, destacaron dos: el modelo **VICTORIA 2015 ECO&T Aqua**, una herramienta para reproducir el color. Con un patrón de abanico de generosas dimensiones y una atomización del producto muy fina a muy baja presión (1,6-1,8 bar) con una tasa de transferencia elevada. Otra cualidad destacada es su manejo, que elimina las sombras.

El modelo **VICTORIA 2015 ECO&T Clear** se crea para la aplicación de barnices de última generación con bajo contenido en VOC y alto sólidos. El sistema ECO&T (híbrido) permite una transferencia de producto muy alta obteniendo un buen acabado. Su presión de trabajo es muy baja (2-2,2 bar), presión suficiente para que abra el barniz, "que rompa" perfectamente y muestre buena velocidad de aplicación estire dejando una superficie muy lisa.

## La prueba

Para la prueba, según patrones estandarizados, se probaron las pistolas con distintas presiones y en una distancia acotada, para comprobar las prestaciones, además de pintar una pieza horizontal, una vertical en negro y plata, aplicando el barniz. De las pruebas, los técnicos (que trabajan con todas las marcas y conocían las generaciones anteriores de Aerometal) destacaron la mejora en los abanicos, además de su buena manejabilidad.

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

# AEROMETAL

EQUIPOS DE PINTADO · PAINTING EQUIPMENT



## 90 aniversario



Victoria



FURA

*Fabricantes desde 1920*

*Manufacturer since 1920*

## LAS PISTOLAS DE PINTURA, UNA HERRAMIENTA QUE HAY QUE ACTUALIZAR

# Renovar las armas

*Los aplicadores de pintura son muy suyos; no lo decimos nosotros, sino los fabricantes de pistolas, que les conocen bien: les gusta "su" pistola y les cuesta cambiar. Pero esta herramienta sufre desgaste como cualquier otra y renovarla supone a veces la diferencia entre conseguir o no ahorros y, por tanto, más rentabilidad.*

Ya no es sólo una cuestión de adaptación a las nuevas tecnologías de pintura (que también) sino aplicar mejor y más rápido, con la transferencia adecuada, sin pérdidas de

material, lo que se traduce en dinero. Así que, en unos tiempos como éstos, en los que los ahorros deben ser sagrados, una inversión en renovación se rentabiliza a poco que se

echen las cuentas.

En el presente reportaje, veremos una panorámica de las empresas que ofrecen sus pistolas al taller.

### AEROMETAL

Para la compañía catalana, y entre su oferta (recopilada en su nuevo catálogo 2010) las más representativas en el sector de la carrocería son el modelo **VICTORIA 2015 ECO&T Aqua**, para reproducir el color original con total garantía. Destacan su patrón de abanico de generosas dimensiones con una atomización del producto muy fina, este llega al soporte con una excelente uniformidad y todo esto a muy baja presión, que ronda entre los 1,6 y 1,8 bar, situándola así con una tasa de transferencia muy elevada, superior incluso a los sistemas HVLP debido a la baja presión de aire. La forma que tiene el abanico de producto tan arqueada hace que elimine completamente los típicos problemas de sombras en colores complicados y de baja cobertura. Otra cualidad a destacar es su manejo, ya que proporciona una gran seguridad durante la aplicación, eliminando así las típicas cruzadas, pulverizadas, etc. para quedar convencidos que han eliminado las sombras, por lo tanto, ciñéndose al proceso recomendado por el fabricante de pintura; también se puede obtener un acabado correcto y un ahorro de producto considerable que rentabilizará notablemente cada reparación. El modelo **VICTORIA 2015 ECO&T Clear** se



especializa para la aplicación de barnices de última generación con bajo contenido en VOC y alto sólidos. El sistema ECO&T (híbrido) permite una transferencia de producto muy elevada obteniendo un acabado profesional. El funcionamiento de esta pistola es de muy fácil manejo debido a la forma de su abanico que permite trabajar muy cerca como si se tratase de una HVLP y manteniéndolo de considerables

dimensiones, como lejos tipo aplicación convencional ya que pulveriza el producto muy fino. Su presión de trabajo es muy baja ya que se sitúa entre 2 y 2,2 bar, presión suficiente para que abra el barniz perfectamente y estire dejando una superficie muy lisa, en todos los test realizados en los diferentes centros de formación así como talleres de pruebas de la firma, la sensación del pintor es que la pistola, a pesar de trabajar a una presión baja, mantiene su gran abanico y moja lo suficiente para conseguir una buena velocidad de aplicación y estira perfectamente el barniz dejando una terminación muy fina. Como lanzamiento estrella, **Aerometal** presenta un maletín para el uso completo dentro del taller, con una pistola para la base bicapa al agua, una para el barniz, una tercera para la aplicación de aparejo en HVLP y por último una pistola de retoque en HVLP herramientas **VICTORIA** diseñadas y fabricadas por **AEROMETAL** con muy buena relación calidad precio. Este maletín lo componen las pistolas: **VICTORIA 2015 ECO&T 02 BASE** en Paso 1,2 mm, **VICTORIA 2015 ECO&T 03 CLEAR** en paso 1,3 mm, **FURA 2160 HVLP** en paso 1,8 mm, **VICTORIA 2005 HVLP** en Paso 1 mm.

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

### ANEST IWATA

La compañía radicada en Badalona que introduce las pistolas japonesas **Iwata** y **Airgunsa**, presenta como producto estrella su pistola **WS-400 Supernova**, diseñada por Pininfarina que presenta un diseño con todo el estilo sin olvidar la funcionalidad. Como características principales destacan la ergonomía, teniendo en cuenta los estudios de la Universidad de Pavia sobre manejo y equilibrio. Como prestaciones, el abanico que presenta esta pistola es constante y homogéneo, reduciéndose el riesgo de burbujas, un

inconveniente que se presenta cuando se aplican lacas HS con una pistola convencional de abanico muy cargado en el centro y demasiado espesor en determinadas zonas. La pistola está pensada para las aplicaciones de pinturas hidrosolubles y HS, disponiendo de dos combinaciones especiales de pico y aguja de fluido para ofrecer un control óptimo durante la aplicación de las bases y lacas; esto, combinado con un abanico plano y estrecho, da como resultado el control y rendimiento requerido de una forma rápida. Dos pasos (1.2 y 1.4) a 2.0 bar.

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



## BOSS AUTO IMPORT

Es el único distribuidor, en España y Portugal, de productos **Walmecc**, empresa especializada en la fabricación de todo tipo de tratamientos de aire, filtros y accesorios para el pintado. Hace más de 8 años vende sus productos a través de distribuidores y grupos de compra. En España tiene distribuidores en la península, Baleares y Canarias. La última edición de catálogo en vigor se creó a principios de 2010.

Actualmente disponen de cinco modelos distintos con todos los pasos adecuados para cada sistema. Se podrían dividir en dos grupos: Sistemas de alta transferencia como la Walcom HTE y Sistemas de alto rendimiento HVLP: específica GEO\_HVLP de doble atomización con cabezal patentado para una perfecta aplicación de base agua obteniendo una atomización mucho más fina que cualquiera de las pistolas existentes en el mercado.

Ahora, lanzan al mercado una nueva gama de pistolas que permiten alcanzar los acabados de pintado más óptimos, gracias a su fiabilidad y precisión. La ergonomía, el cuerpo níquelado químicamente, la elevada eficiencia de transferencia, dotan, a la nueva gama **Genesi**, de una gran durabilidad, un fácil mantenimiento, una gran resistencia y una altísima calidad. Todas las pistolas están fabricadas con nuevos materiales; desde la palanca hasta la copa, son resistentes a todo tipo de disolventes y decapantes, factores que no comprometen los resultados del pintado tras varios meses y permiten a los operadores trabajar de forma precisa y eficaz, y obtener así el acabado óptimo deseado: **Genesi\_HTE**, ideal para realizar aplicaciones, con un elevado nivel de atomización del producto, y una eficiencia de transferencia superior al 70%. **Genesi\_GEO**, de diseño único y exclusivo y con el sistema patentado HVLP, que facilita la aplicación de la pintura base agua y permite obtener resultados homogéneos mediante un secado más rápido. **Genesi\_EGO HVLP**, pistola para pequeños retoques. Ideal para reparación rápida, ágil y muy bajo consumo. **Genesi\_HVLP**, con una eficiencia de transferencia superior al 65% y fácil de usar y de manejar. **Slim\_HVLP ECOSYSTE**, ergonómica y ligera, ideal con cualquier tipo de fondo y con una eficiencia de transferencia superior al 80%.

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



SATA® adam 2™ - para el tono correcto

# ¡DIGITAL para todas!

SATA adam 2 – medición de presión digital de uso flexible

- Micrómetro de aire digital para el reequipo de pistolas de pintura SATA – mismo para SATAmijet
- Ajuste e indicación exactos de la presión de entrada
- Para una precisión altísima de los colores
- Nueva construcción permite la utilización del display en varias pistolas de pintura

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

## HELLA/SONNE

El año pasado dieron a conocer en Motortec una nueva marca, Sonne, para ofrecer mucho más a los profesionales de la carrocería y pintura. Dentro del apartado de pistolas su oferta se construye con la Sonne Sable. Las pistolas de Sonne tienen como objetivo agilizar y facilitar al máximo el trabajo de los profesionales de taller, ofreciendo acabados homogéneos en todo tipo de vehículos y ahorrando de manera notable producto. Cubren distintas gamas con el fin de dar una solución específica para cada proceso de pintura.

*Sonne Sable Aqua* está diseñada para proporcionar una aplicación uniforme, especialmente en vehículos

de color metalizado.

*Sable Clear* se caracteriza por conseguir una excelente calidad de acabado ahorrando al máximo la cantidad de pintura a utilizar.

*Sable Imprimación* es una pistola que dispone de sistema HVLP ("high volume, low pressure"). También disponen del modelo *Sable Retoques* que, debido a su alto volumen de aire y baja presión, es ideal para retoques y difuminados.

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

## KRIPXE

Son fabricantes desde 1963 y están emplazados en Alborada, Valencia. En opinión de la firma, el *modelo 3200* es la mejor y más moderna pistola, que se adapta por su nuevo sistema de boquillas de aire a la evolución que están teniendo las pinturas del sector automoción en la actualidad. Además incorpora los mejores acabados de la gama haciéndola duradera y más ligera, así como económicamente atractiva en comparación a similares. Destaca por su alto nivel de transferencia y

baja niebla, proporcionando beneficios tanto económicos como ambientales. El bajo consumo de aire característico de sus pistolas, se conjuga en esta ocasión con una reducción considerable de la niebla de pulverizado consiguiendo una altísima transferencia de producto. En definitiva, esta novedad diseñada por el departamento de I+D de la firma esta preparada para cumplir las expectativas de los profesionales más exigentes.

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

## HAN DICHO

*"El mercado de la pistola es un mercado muy estabilizado, ha tenido momentos alcistas arrastrados por cambios de productos, como ha sido el cambio del disolvente al agua o del los barnices a los HS o UHS con alto contenido el sólidos, etc...que ha provocado forzosamente cambios en las herramientas para obtener un mejor acabado. Hablar de estancado, sería hablar de un producto que no puede ofrecer ninguna innovación y estoy convencido que lo mejor esta por llegar, esto vendrá dado por que se está pasando de un mercado se estable a la saturación del mercado y la crisis actual ha propiciado esta saturación prematura por la necesidad de venta y la única manera para hacer que empiece de nuevo el ciclo alcista, es mediante una innovación que genere un cambio.*

*La tendencia de mercado parece que puede tomar un giro y nos llevará a grandes cambios tanto en el canal de distribución, de venta, comunicación y todo esto va tomando fuerza debido a la globalización y la situación económica mundial que estamos pasando, dejando de lado ciertos miedos comerciales o de distribución y esto ya es un hecho en algunos sectores y poco a poco se implantaran ese modelo en el resto, unos con mas facilidad y éxito y en otros que requerirá un tiempo, así como una soluciones concretas para generar la confianza del canal de distribución tradicional. Las empresas productoras ahora son más conscientes, que ante un panorama comercial tan difícil como el actual, necesitan tener un mayor control del canal."* **AEROMETAL**

*"La tendencia del mercado la apreciamos al alza, con una ligera mejoría respecto al 2009, y las tendencias a nivel comercial se traducen en que se está remontando la crisis"* **ANEST-IWATA**

*"Durante el 2009, las ventas se han mantenido estables, aunque hemos notado una ligera disminución en la venta de ciertos productos, como consecuencia de la situación actual del mercado. Por otra parte, estamos convencidos que durante este 2010 que augura crisis, lograremos mantener estables nuestras ventas, gracias a la colaboración de todos nuestros clientes, la incorporación de nuevos productos y una óptima gestión del negocio. Durante el 2009, las ventas se han mantenido estables, aunque hemos notado una ligera disminución en la venta de ciertos productos, como consecuencia de la situación actual del mercado. Por otra parte, estamos convencidos que durante este 2010 que augura crisis, lograremos mantener estables nuestras ventas, gracias a la colaboración de todos nuestros clientes, la incorporación de nuevos productos y una óptima gestión del negocio."* **BOSS AUTO**

*"El de las pistolas es un mercado en alza donde en herramientas de taller ahora mismo las inversiones son mínimas. Los talleres tratan de rentabilizar más sus equipos de pintura, pistolas y demás accesorios. Bien es cierto que un buen equipo en perfecto estado rentabiliza el producto y el acabado es mejor, pero creo*

*que el comportamiento del mercado de pistolas está un poco estancado. En nuestra opinión, el crecimiento de este mercado será progresivo... Acabados homogéneos, de calidad y en el menor tiempo posible son factores que nos hacen pensar que la tendencia estará orientada a seguir perfeccionando su diseño para que estos sistemas de repintado sean cada vez más fáciles y seguros, haciendo extensivo su uso de manera general entre todos los talleres."* **HELLA/SONNE**

*"El mercado está estable, debido a todos los cambios efectuados por los fabricantes de pintura de disolvente a base agua, con lo cual, los talleres han tenido que dotarse, obligatoriamente de nuevas pistolas con mayor transferencia de producto para conseguir, también menor contaminación al medio ambiente y cumpliendo así, con las nuevas formativas. Como inconvenientes, se podría citar la falta de preparación por parte de los talleres. Es decir, instalaciones incorrectas o inadecuadas en cuanto al aire comprimido, ya que el consumo de aire de las pistolas HVLP es más elevado que las convencionales, con lo cual, la falta de aire comprimido hace que no consigamos la calidad de acabados deseados por el cliente, también la falta de preparación de los operarios ya que con estas pistolas, la distancia de trabajo es más corta que las convencionales y, los profesionales, no están acostumbrados a trabajar tan cerca. Y como ventajas, el poder argumentar la venta en cuanto a los cambios que deben efectuarse debido al cumplimiento de las nuevas normativas."* **REAUXI**

*"El mercado sigue creciendo, es un mercado muy vivo, con muchas oportunidades que van surgiendo con las diferentes necesidades del taller, para nosotros el comportamiento esta siendo muy profesional, es un sector que esta apostando por el futuro y nosotros lo hacemos con él. A nivel comercial, cada vez la información fluye más rápido y ahora el taller tiene muy claro tanto precios como calidades de los productos que los diferentes fabricantes ofrecemos; ahora más que nunca, tienen claro que la relación calidad precio que ofrecemos es una apuesta de futuro y estamos muy bien valorados lo que, por supuesto, agradecemos."* **SAGOLA**

*"El pintor es muy particular y no le gusta cambiar su herramienta de trabajo, a no ser que este muy seguro que lo que le ofrecen le va a suponer un ahorro de producto y tiempo; pero, al cambiar en los talleres la pintura por otras base agua, sería conveniente que los operarios contrastaran acabados con nuevos sistemas de pistolas."* **SPANESI**

*"El mercado se aprecia estable dentro de la recesión, debido a la crisis económica. Se observa una mayor profesionalización de los talleres de carrocería y pintura y la oportunidad de que ante la crisis económica el consumidor tienda más a reparar que a comprar un nuevo vehículo."* **TTS/Schneider**



## MAB CARROCERÍAS

La gama de pistolas de pintura de DeVilbiss, está en España de la mano de esta firma con sede en Barcelona; disponen de nueva WEB donde se pueden descargar los despieces completos, manuales de uso, catálogos de toda la gama, etc. así como conocer las últimas novedades en productos. En 2010 se ha completado la renovación de toda por lo que ya todos los modelos a la venta corresponden a la familia Pro. Esto permite que la mayoría de las piezas de recambio de las pistolas sean comunes, ya se trate de pistolas de retoque, de pintado o de aparejo. Esto que parece una pequeña ventaja, se convierte en una reducción de stocks tanto para el distribuidor de la marca, como para el taller que quiere contar con una serie de piezas de recambio para mantener en perfecto funcionamiento sus pistolas.

El nuevo regulador digital *DGI Pro Pod* se puede solicitar ya montado en la *GTI Pro* o por separado para montar en las pistolas del taller. Su diseño ultraligero (menos de la mitad del DGI 502 Pro) permite que el pintor aproveche al 100 las cualidades de la pistola, manteniendo siempre bajo control la presión de trabajo gracias a su pantalla siempre visible. A diferencia de los modelos anteriores, el DGI Pro Pod se desactiva a los pocos segundos de soltar el gatillo aumentando la duración de la batería. También se ha reforzado su interior para hacerlo más resistente a las máquinas de lavado de pistolas.



La *GTI Pro* ya está consolidada como la mejor pistola para aplicación de barnices VOC, con una extraordinaria atomización que, usando los pasos de 1.2 mm., permite además una gran reducción en el consumo de producto. La pistola de pequeña reparación *Sri Pro* ha sido diseñada para aplicar el producto de la misma forma que su equivalente GTI Pro, pero logrando una enorme reducción de consumos. Es la alternativa al pintar piezas separadas como parachoques, aletas, molduras, etc. Con la *PRI Pro* se completa la gama de pistolas de carrocería, siendo la única pistola de la marca capaz de pasar de un pico de 1.4 mm.

para aparejos "húmedo sobre húmedo", a un pico de 2.5 mm. para aplicación de poliéster a pistola con solo cambiar el pico de fluido. El cabezal P1 y la aguja se mantienen en todos los pasos, permitiendo también tamaños intermedios como 1.6 o 1.8 mm.

También los pintores de vehículos industriales encontrarán en DeVilbiss una alternativa para sus aplicaciones: la pistola GTI Pro de presión alimentada por los calderines de presión de 2,3 o 10 l., permiten pintar de forma eficaz y ultrarrápida los vehículos de mayor tamaño.

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

## REAXI

Son los distribuidores en España de las pistolas alemanas SATA. Básicamente operan con 4 modelos. El 60% de las ventas son de las híbridas y el 40% de las HVLP. Entre ellas, destacan la Serie especial de pistolas de pintura SATAjet 3000 B "SATAjet SOCCER", pistola refinada en un procedimiento especial de la superficie en diseño atractivo no sólo para coleccionistas y aficionados, sino que también es apropiada para el uso ilimitado en la práctica. Fuera de esta serie especial encontramos los tres modelos de pistola de aparejo, tanto la SATAjet 100 B HVLP, la SATAjet 100 B RP, la estrella de su gama, una pistola de última generación con la que se consigue un alto índice de transferencia del producto al soporte con una finísima atomización y un sistema de aplicación que se adapta perfectamente a los sistemas de pintado tradicionales. y la SATAJet 100 B P, tienen un alto nivel de venta, con lo cual, la aceptación es buena debido a la poca niebla que producen (adjunto catálogo). Por otro lado están la pistola SATAjet 3000 HVLP y RP (con y sin dígito). Los modelos digitales son los más conocidos y los que actualmente marcan la diferencia y la tendencia

a seguir ya que su alto índice de transferencia y facilidad en el manejo hacen que sean indispensables en los talleres de alta calidad de pintado del automóvil. Además de estos modelos también está la SATAminijet 3000 B HVLP que goza de muy buena aceptación que, en su particular campo de trabajo, consigue unos acabados de máxima calidad y mínimo consumo de producto, ajustando los difuminados hasta conseguir la mejor igualación del color. También tiene en catálogo las pistolas para el pintado de grandes superficies como autocares, camiones y para la industria en general. La SATAJet 1000K, siendo una pistola pequeña y manejable para adaptar a bombas de membrana, calderines o instalaciones de aprovisionamiento de pintura para conseguir una muy buena transferencia de material a la pieza y, así, conseguir un buen ahorro de producto.

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



### SAGOLA

Los fabricantes de pistolas ofrecen 12 modelos en su catálogo, del pasado mes de abril, donde ofrecen ofrecemos sus modelos 4400 Xtreme para reparación rápida, también en los diferentes sistemas el modelos MINI XTREME; para aparejos o fondos en HVLP Y EPA el modelo 3300 PRO y CLASSIC PRO siendo la nueva 3300 PRO y la CLASSIC PRO son los últimos modelos presentados. Son dos nuevos modelos de altísima calidad pero a precios muy ajustados para las necesidades de hoy del taller en aparejos o fondos, que es un capítulo que esta cambiando de forma importante. Para acabados, presentan el modelo 4400 XTREME que ofrece sus nuevas boquillas plus (+) para los acabados más exigentes.

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

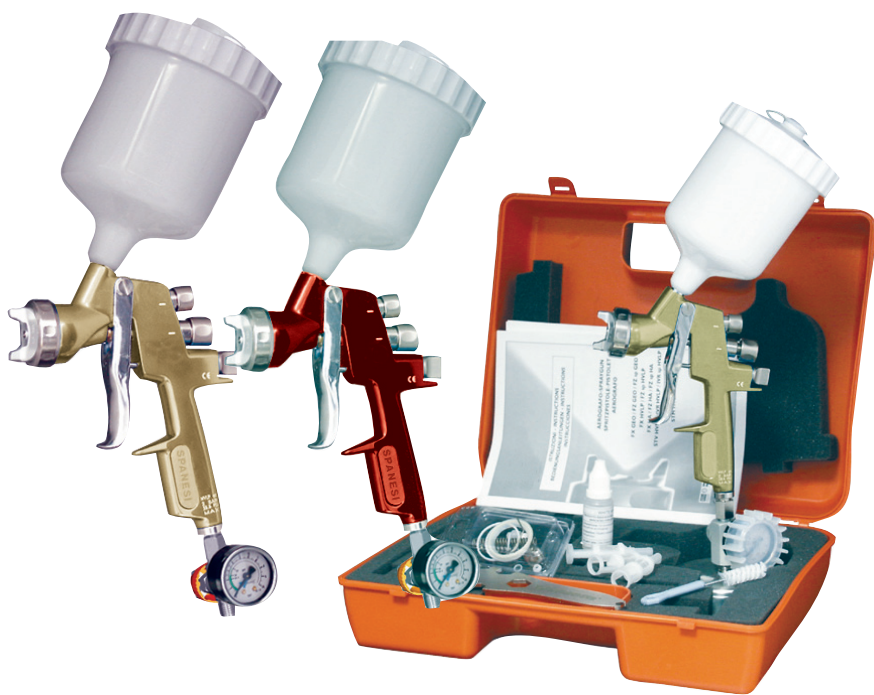


### TTS/SCHNEIDER AIRSYSTEMS

Desde su sede en Barcelona, a diferencia de otros fabricantes de pistolas de pintura, ofrece todo tipo de soluciones en aire comprimido, desde la generación y el tratamiento, llegando a la distribución y el uso del aire comprimido, conjuntamente con un asesoramiento personalizado y una serie de servicios, como la garantía de abastecimiento de piezas de recambio durante 10 años o la garantía especial 1+2 (3 años de garantía en compresores móviles y herramientas neumáticas). Con un catálogo

editado este pasado mes de abril, ofrecen 12 modelos de pistolas de la marca Schneider entre las que se cuentan la HTE2, una pistola de lacado para productos hidrosolubles con boquilla (1,3, 1,5, 1,8) y puntas de acero inoxidable, que está especialmente indicada para grandes superficies. Con un apulverización muy fina, incluso con materiales de alta viscosidad, puede ajustarse el rociado de circular a ancho. De peso reducido, no provoca fatiga incluso tras un uso prolongado. Su superficie pulida facilita el limpiado y dispone de dispositivo de ajuste de cantidades.

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



### SPANESI INTERNACIONAL

Dentro de su catálogo, de enero del pasado año, disponen de cinco pistolas (sólo de pintura), siendo la de última incorporación la HP2000GR, una pistola híbrida para aplicaciones tanto de pinturas base disolvente como hidrosolubles. La estrella de la gama es la DA2000GR, una pistola de acabados con tecnología HVLP ideal para pinturas base agua, con una boquilla de doble atomización de la que tiene la patente.

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

Pistola de lacado



Pistola de lacado



Sistema de cambio de depósito

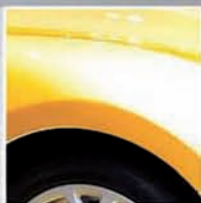




## Homologado por los Fabricantes (OEM)



Secado Rápido  
en menos tiempo



Resistente  
al rayado



Fácil de usar  
y aplicar



Durabilidad y  
acabado  
excepcional

## Resultados perfectos - Rentabilidad insuperable con el nuevo Barniz D8171 UHS PREMIUM.

Un Barniz homologado por los Fabricantes de Automóviles que combina resultados impecables y facilidad de uso. El Barniz D8171 UHS ofrece una gran versatilidad de aplicación y secado en diversas temperaturas.

Desarrollado con una innovadora tecnología en resinas de PPG Industries, el Barniz D8171 proporciona un acabado inmejorable con una extraordinaria apariencia final y buena resistencia al rayado.

El Barniz D8171 tiene un excelente comportamiento técnico, que permite ahorrar tiempo y consumo energético en el secado. El Barniz D8171 es tan fácil de usar que sin duda va a convertirse en el más deseado por los talleres.



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



Lo hacemos posible. Con PPG

**REAXI ORGANIZA CURSOS DE AEROGRAFÍA  
IMPARTIDOS POR FLORA BIOSCA**

## Aprendiendo a combinar técnica y creatividad

*La aerografía es una de las disciplinas más difíciles que puede realizar el taller de carrocería y pintura pero también una de las más gratificantes ya que una buena obra despierta la admiración de todos aquellos que la contemplan. Para que algunos de sus clientes se familiaricen con la aerografía, Reauxi ha organizado un ciclo de cursos que cuentan con una profesora de excepción, Flora Biosca.*



El curso se inició en el aula con una explicación teórica. Los alumnos también se familiarizaron con el aerógrafo.

Las instalaciones de **Reauxi** en Lliçà de Vall (Barcelona) acogen durante estos días una serie de cursos sobre aerografía. Titulados **Tratamiento del Diseño sobre Carrocerías**, en total se celebrarán tres cursos de 16 horas repartidas en dos días y cuyo calendario es el siguiente: **28 y 29 de abril, 5 y 6 de mayo y 26 y 27 de mayo**. Tuvimos ocasión de asistir al que se celebró durante los días 28 y 29 de abril y fuimos testigos de como, en un ambiente muy ameno, los cursillistas aprendieron y, de paso, mostraron su creatividad y vena artística.

### El temario

Los cursos, que cuentan con el apoyo de **Sata**, son impartidos por **Flora Biosca**, afamada aerógrafa y personalizadora de vehículos. En el primero de los cursos apreciamos como Biosca, de forma muy didáctica, explicó las técnicas de aerografía pero siempre al servicio de la parte creativa y artística.

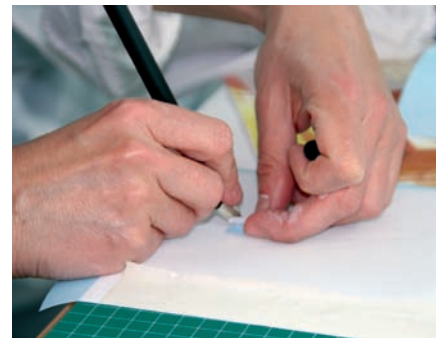
Partiendo del objetivo de saber trabajar con el aerógrafo, tanto la parte técnica como mecánica, y conocer sus funciones y posibilidades que ofrece, a lo largo de los dos días se trataron varios aspectos: se repasó la historia del aerógrafo, las diversas formas de traspasar un dibujo sobre el soporte a personalizar, se analizaron varios trabajos, sus técnicas y procedimientos empleados o el papel que juegan los programas de diseño como el Photoshop. Esta fue la parte teórica, minoritaria. Durante la mayor parte del curso, los alumnos estuvieron aerógrafo en mano, primero familiarizándose con su uso, posteriormente, realizando prácticas sobre las técnicas aprendidas y, con el paso de las horas, atreviéndose a hacer trabajos más creativos.

### Crónica del primer día

La mañana se inició con la presentación de los alumnos, que fueron: **Armando Bonet**, de **CRC Talleres Plancha Central** de Cabrera de Mar



Uno de los alumnos, enmascarando.



Detalle de la técnica de punteado, que permite recortar el dibujo con precisión.

(Barcelona); **Antonio Juárez**, ex-técnico (prejubilado) de **Glasureit**; **Javier Nieto**, del taller **Serviplancha** de Barcelona; **Federico Sáenz**, distribuidor de **Disopol**; **Sergio Silvestre**, técnico de **Glasureit** y **Blas Tejada**, del taller **CRC** de la Zona Franca de Barcelona.

Hechas las presentaciones de rigor, Flora Biosca, se los llevó al aula de formación y les explicó las características básicas del aerógrafo. Tras unos minutos de explicación, salieron del aula y les enseñó lo que ella denomina la "caja mágica", una especie de baúl que almacena la infinidad de materiales y objetos que pueden ser de utilidad a la hora de enmascarar: lija, cúter, portaminas, láminas de esponja, rollo de papel, etc.

Tras recordar a los alumnos que en la aerografía, antes de empezar, se debe pensar detalladamente cómo actuar y proceder, Flora les hizo pasar a la cabina de pintura para que empezaran a hacer sus primeras prácticas con el aerógrafo. Una vez rellenado de pintura, aprendieron a aplicarla y técnicas como la del difuminado, realizar volúmenes, máscaras o puntear las plantillas para que el dibujo sea recortado con precisión para su posterior reproducción.

Hechos los primeros pinitos, empezaron a

## Aceleramos el secado



DESDE LA CHAPA DESNUDA AL BARNIZ, SOLUCIONES EFICACES.

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



Flora Biosca les enseñó sobre el capó varias técnicas para realizar volúmenes, líneas, difuminados, efectos, etc.



De izquierda a derecha, Federico Sáenz, Sergio Silvestre, Armando Bonet, Flora Biosca, Antonio Juárez, Javier Nieto y Blas Tejada.



Durante el curso también hubo tiempo para relajarse hojeando *Mundo Recambio y Taller*.



Alumno pintando sobre el capó que sirvió de banco de pruebas durante los dos días de curso.



El segundo día, los alumnos acabaron el trabajo propuesto por la profesora.

realizar un dibujo que Flora eligió como modelo para todos. Así, pusieron en práctica lo aprendido y daban un paso más: ahora debían pensar detalladamente cómo iniciar el trabajo y cómo ir desarrollándolo paso a paso, etc. En esta fase la profesora les enseñó a calcular las proporciones (debemos tener en cuenta que el dibujo tomado como modelo, de tamaño un folio, por ejemplo, se puede reproducir en todo un capó por lo que esta ampliación debe ser proporcional), qué procedimiento (ubicar, enmascarar, pintar, etc.) se debe llevar a cabo en cada dibujo de la ilustración, etc. Tras realizar una parte del trabajo, todos fuimos a reponer fuerzas.

Por la tarde, el curso se realizó fuera de la cabina. A lado de la misma, había un capó dispuesto sobre unos caballetes en el que los alumnos dieron rienda suelta a su creatividad, eso sí, de momento, solo a partir de estampar su nombre sobre dicho capó. Previamente, Flora Biosca les enseñó sobre el capó distintas técnicas para jugar con la luz, los volúmenes, las líneas, los claros y oscuros, las formas del propio capó, etc. Algunas de estas técnicas las pusieron en práctica posteriormente los alumnos que estamparon en el capó. Seguidamente, aplicaron sobre él con el aerógrafo distintos colores de pintura dibujando distintas formas para que el resultado final fuera cada una de ellas, una firma única.

## Segunda jornada

El segundo día de curso se inició de nuevo en el aula de formación. Flora y los cursillistas repasaron lo realizado la jornada anterior analizando como se llevaron a cabo las distintas técnicas aprendidas como el traspaso de un dibujo, los enmascarados, el pintado, etc. Flora también les mostró el proceso de un proyecto que pudieron ver físicamente y realizó una demostración sobre como usar programas informáticos de diseño como el Photoshop.

De vuelta a la cabina, en ella acabaron la ilustración iniciada el primer día. Al igual que el día anterior, también pasaron a la zona de demostración donde estaba el capó. Sobre él, Flora pintó sobre él a la vez que explicaba las técnicas y efectos aplicados. Posteriormente, pasó el testigo (el aerógrafo en este caso) a los alumnos, que prepararon máscaras y pintaron efectos en la zona más delicada de la pieza, la zona intermedia. ◀

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

## C.V. de Flora Biosca

Su admiración por las primeras líneas custom americanas y su pasión por el mundo del motor las ha canalizado a través de la aerografía. Flora Biosca, desde 1985, se dedica profesionalmente a la personalización y decoración de camiones. A lo largo de estos 25 años ha personalizado más de 500 vehículos procedentes de varios países de Europa y, como ella misma subraya, cada obra es única, es "*más que un trabajo*". Y es que Biosca entiende la personalización como una forma de expresar el alma de cada vehículo. Para conocer sus impresionantes trabajos y su creatividad, les recomendamos visitar su web: [www.florabiosca.com](http://www.florabiosca.com).

Actualmente, además de su actividad como aerógrafa y personalizadora, colabora y participa en distintos eventos del sector. Los cursos impartidos en Reauxi son un buen ejemplo de ello.



LA GAMA HYDROFAN DE LECHLER

# Ecología Made in Italy

El fabricante de pinturas italiano Lechler pone a disposición del taller de carrocería y pintura uno de los sistemas de pintura más respetuosos con el medio ambiente del mercado, el Hydrofan, un sistema de pintura bicapa al agua compuesto por 62 tintas bases.

La italiana **Lechler**, siempre a la vanguardia de soluciones de repintado para el automóvil, cuenta con una de las líneas más innovadoras del mercado, sobre todo a nivel de ecología y calidad del ambiente de trabajo. Estamos hablando de la línea **Hydrofan**, un completo sistema de pintura bicapa al agua que da respuesta a la normativa europea sobre emisiones de pintado a la atmósfera y que permite el pintado de automóviles, motocicletas y vehículos comerciales en acabados metalizado, perlado y pastel.

## Rendimiento y versatilidad

La gama Hydrofan se compone de **62 tintas bases** en formatos de 0,5 y 1 litro y se complementa con una amplia serie de productos al agua, diluyente, limpiador, antisiliconas, aparejo, etc.

Además de ofrecer una elevada calidad de trabajo para el operario del taller de carrocería y pintura, fruto de su carácter ecológico y de respeto por el medio ambiente, los productos Hydrofan también ofrecen un elevado rendimiento que permiten reducir los tiempos de trabajo así como una gran versatilidad de uso. Entre las principales características del sistema Hydrofan destacan que consiste en tintas listas al uso, se diluye con agua desmineralizada **HF900** y **HF920 (Show)**, permite confeccionar fácilmente los colores, es de fácil aplicación y rápido secado, resulta ideal para la reparación rápida y aporta un elevado poder de cubrición. Así mismo, y gracias a su polivalencia, el sistema Hydrofan está indicado tanto para pintados completos como parciales y permite corregir mediante lijado pequeños defectos. Además de reducir los consumos de material y minimizar los restos de pintura, no requiere ni aditivos, ni cata-

El sistema Hydrofan es de fácil empleo, basta con diluirlo con agua desmineralizada, y no necesita ni catalizadores ni aditivos.



El Hydrofan es un sistema de pintura bicapa al agua desarrollado por Lechler que cumple con las normas más estrictas sobre emisiones V.O.C.

## El Hydrobox

El sistema Hydrofan de Lechler se puede almacenar en el **Hydrobox**, una estructura de almacenaje que combina practicidad y diseño elegante.

El Hydrobox contiene todas las tintas bases del sistema, es transparente, de fácil y rápida apertura, y protege las bases Hydrofan del polvo al ser una estructura cerrada. Por otra parte, dispone de un sencillo sistema de clasificación que facilita el almacenamiento y el control del producto almacenado. El Hydrobox ocupa poco espacio, disfruta de una elevada capacidad de almacenamiento y de una estructura estática que no precisa agitación mecánica de las bases.



El Hydrobox permite almacenar de forma eficiente la gama Hydrofan gracias a su sencillo sistema de clasificación.

lizadores ni tener que adaptar las instalaciones. Por último, el sistema Hydrofan pone a disposición del profesional del taller de carrocería y pintura más de 50.000 fórmulas de color.

## El exclusivo Hydro-bottle

Otro de los rasgos distintivos de la gama Hydrofan es su exclusivo formato de envase **Hydro-bottle** que presenta

una empuñadura simple con tira antideslizamiento.

Este envase también cuenta con tapón autolimpiable y con un sistema **Quick-Dosis System** que proporciona una perfecta y rápida dosificación así como una gran precisión en las pesadas pequeñas. Otras ventajas de este exclusivo envase de Lechler es que apenas se derrocha producto, está fabricado con un material inerte PE-HD antiestático y se presenta embalado en una caja de poliestileno con protección térmica. ◀

www.lechler.it

DATOS TÉCNICOS PARA LA REPARACIÓN

# Ford Fusion

El Ford Fusion es un vehículo que atiende al concepto de monovolumen compacto. Comparte plataforma con su hermano Ford Fiesta, pero le diferencia de éste su forma cúbica y la mayor altura de su carrocería, que, entre otras cosas, proporciona una posición de conducción más elevada.



## Identificación

### VIN

El número de bastidor del Ford Fusion se encuentra troquelado sobre la torreta del pase de rueda delantero derecho. También se ubica en una placa situada en la parte inferior de la luna parabrisas.



Ubicación del VIN en la torreta de suspensión



Placa del fabricante

### Placa del fabricante

La placa del fabricante de este modelo es un adhesivo situado en el pilar central derecho, a la altura de la bisagra inferior de la puerta trasera. La placa del fabricante aporta una serie de códigos, a través de los cuales se puede obtener la información necesaria para la completa identificación del vehículo.

FORD	
J	e1*98/14*0194 ← 1
6	*WF0UXXGAJU3S15513* ← 2
K	1694 kg ← 3
A	2390 kg ← 4
FC	850 kg ← 5
32	850 kg ← 6
S	JU2 * * 2.34

- 1) Numero de homologación de tipo
- 2) Número de bastidor
- 3) Peso bruto del vehículo
- 4) Peso bruto del vehículo y remolque
- 5) Carga máxima del eje delantero
- 6) Carga máxima del eje trasero
- 7) Lado del volante
- 8) Código de motor
- 9) Código de la caja de cambios
- 10) Relación de desmultiplicación final
- 11) Códigos de la tapicería
- 12) Códigos de color de la carrocería
- 13) Códigos de nivel de emisiones
- 14) Tipo de vehículo



## Carrocería

### Estructura

El Ford Fusion comparte plataforma con el Ford Fiesta. En la fabricación de esta estructura se han empleado aceros de alta resistencia; combinados con las zonas de deformación programada, dotan a la carrocería de un habitáculo más robusto y rígido.



Estructura de la carrocería

### Frente



Frente híbrido

El frente del Ford Fusion está fabricado mediante la tecnología de hibridación de materiales. Ésta técnica consiste en la combinación de dos materiales de distinta naturaleza para la fabricación de un único componente, aprovechando las ventajas de cada uno.

En el caso del frente del Ford Fusion, los materiales combinados son la chapa de acero y un plástico termoplástico, concretamente poliamida >PA66GF30<. Las ventajas de esta pieza son: menor peso, mayor resistencia y rigidez y reducción de los tiempos de sustitución, dado que está unida únicamente mediante tornillos. En cambio, presenta el inconveniente de que su reparación está muy limitada, ya que, ante una deformación, no es posible separar ambos materiales. El frente se comercializa como elemento independiente o junto con la travesía del paragolpes delantero.



Sección del frente

### Travesía del paragolpes trasero

La configuración del paragolpes trasero es un tanto particular, ya que no dispone de travesía de refuerzo como tal; en su lugar, incorpora un absorbedor de plástico rígido >PP-M20<, que va fijado directamente al faldón mediante seis remaches. Este elemento, debido a su rigidez, no presenta una gran capacidad de absorción de energía en caso de choque, por lo que generalmente, ante un impacto medio sobre la zona trasera, se rompe, siendo necesaria su sustitución. Ésta viene facilitada por la comercialización independiente de la pieza.



Absorbedor del paragolpes trasero

### Puertas

Las puertas del Ford Fusion presentan una configuración similar a la del Fiesta. Disponen de un bastidor portaelementos, fabricado en plástico rígido, que soporta todos los accesorios mecánicos y eléctricos de la puerta.

Una vez desmontado el bastidor portaelementos, que va fijado con 14 tornillos, la puerta presenta un gran hueco, que permite el acceso del reparador para la práctica totalidad de la superficie del panel exterior. Los paneles de puerta también se comercializan de forma independiente.



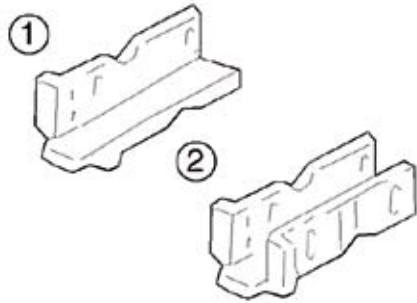
Bastidor portaelementos



Hueco de accesibilidad de la puerta

## Largueros

El fabricante permite realizar sustituciones por sección parcial tanto en el larguero delantero como en el trasero. En el larguero delantero es necesario adquirir la pieza completa y, después, seccionarla. En cambio, en el caso del larguero trasero, se puede adquirir la punta ya seccionada. Otra particularidad del larguero trasero es que varía su configuración de un lado a otro del vehículo, siendo en forma de U en el lado derecho y en forma de L en el lado izquierdo.



- 1) Larguero izquierdo
- 2) Larguero derecho

## Luna custodia



Luna lateral de custodia

La luna lateral de custodia de la aleta trasera es una luna fija pegada. Ésta incorpora una moldura plástica que no se comercializa como recambio independiente. Al desmontarla, habrá que prestar especial atención para no dañarla, puesto que supondría la sustitución de la luna completa.

## Aleta trasera

Las aletas traseras se suministran, como es habitual, como recambio independiente. Sin embargo, se comercializan sin



Aleta trasera

la chapa inferior, en la que está situada la ventanilla de aireación del maletero. En caso de que esta chapa resulte afectada, se puede adquirir aparte.

## Seguridad

### IPS



Sensor delantero de los airbags

El Fusion incorpora el Sistema de Protección Inteligente de Ford, ya conocido en otros modelos. Dispone de airbags frontales de dos tiempos para reducir la severidad de los impactos; los sensores que realizan la lectura del impacto

adaptan el inflado de los airbag al tipo e intensidad de la colisión frontal. Uno de los sensores está situado en el frente, debajo de la cerradura del capó delantero, por lo que puede resultar afectado en impactos frontales, siendo necesario proceder a su comprobación.

## Pretensores delanteros

Otra característica que presenta este vehículo en el sistema de seguridad es que los pretensores de los asientos delanteros son diferentes entre sí. El pretensor del asiento del conductor está incorporado en el propio carrete de enrolla-



Hebilla izquierda, sin pretensor



Hebilla derecha, con pretensor

miento del cinturón de seguridad, situado en el pilar central del lado izquierdo. El pretensor del asiento del acompañante se incluye en la hebilla de anclaje del cinturón.

## Asiento del acompañante plegable

Otra particularidad del Ford Fusión en cuanto a equipamiento es la posibilidad de plegar hacia delante el asiento del acompañante, con el fin de utilizarlo como mesa o ampliar la capacidad de carga.



Asiento del acompañante, plegado



www.concedecoche.com

**Con Micro**  
**Francisco Pérez Salinas,**  
**nuevo director de posventa de VAESA**



**“La red que sepa enfocarse en la posventa saldrá fortalecida”**



**CONTACTO**

Volkswagen Golf TSI,  
potencia económica



**TÉCNICA**

**Honda Insight,**  
**híbrido para todos**



**NOTICIAS**

Carlos Salas, director  
posventa de Nissan Iberia



**CONTACTO**

Llega el Yeti  
(el de Škoda)

FRANCISCO PÉREZ SALINAS NOS RECIBIÓ EL MISMO DÍA DE SU INCORPORACIÓN OFICIAL A LA POSVENTA DE VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA, S.A. (VOLKSWAGEN, AUDI, ŠKODA Y VOLKSWAGEN VEHÍCULOS COMERCIALES)

## “LA EFICIENCIA Y LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE GENERAN LEALTAD Y GARANTIZAN EL FUTURO”

Durante años se ha ocupado de la posventa de Seat nivel mundial, donde no tienen más que buenas palabras para su labor. Recién aterrizado en VAESA, pretende intensificar los criterios de calidad, eficiencia y satisfacción del cliente para que éste vuelva a la red y se garantice el futuro.



De izquierda a derecha: Rogelio Tornero Ribes, Responsable Parts Management; Jesus Espinel Cid, Responsable Atención Clientes; Pedro Juvé, Responsable Technical Assistance; Ángel Campo, Responsable Service Market; Francisco Pérez Salinas, Director Postventa Volkswagen-Audi España

**Como acaba de incorporarse, más que entresijos, queremos preguntarle sobre las líneas generales, si es distinta la posición de posventa en una sola marca que en tres (cuatro, si contamos con los Comerciales de Volkswagen) o si, al final, es todo una cuestión de calidad, eficiencia y percepción de las necesidades del cliente...**

**Francisco Pérez Salinas** Pues es una buena pregunta, porque es la que me hago yo mismo al llegar a esta posición. VAESA como empresa tiene marcas distintas, y por tanto, expectativas de clientes distintas; cada cliente opta por una marca y por un modelo, un tipo de vehículo, define el producto que tiene en mente: si quiere un vehículo que no tenemos, difícilmente podremos tenerle como cliente, pero una vez disponemos de la gama-producto para satisfacerle, viene la parte posventa para fidelizarle: en esencia se basa en dar un buen servicio, en reparar perfectamente el vehículo y a la primera, en definitiva, en dar una calidad que sea claramente percibida.

Dicho esto, ahora viene el cliente, que es nuestro objetivo principal; y ahí existen clarísimas diferencias: no es lo mismo el cliente de un vehículo comercial, que un taxista, que un propietario particular de cinco vehículos, que un flotista... Así que hay que tener todos esos matices en el foco para lograr nuestro objetivo más importante: la satisfacción del cliente, por muchas razones, pero sobretodo porque genera lealtad a la marca y a la red de concesionarios, lo que garantiza su futuro, algo muy importante en estos momentos de crisis.

**Justamente en momentos de crisis, ¿es clave la posventa para la red de concesionarios?**

**FPS** Fui director de otra marca en Argentina en el crack de 2001 (el mercado cayó un 50% y luego otro 50%). Cuando vienen las situaciones extremas, y ahora en España la situación es muy dura, con un impacto brutal en el desempleo, con pérdida de confianza en el futuro, merma de compras etc., la red de concesionarios sufre

mucho. Pero aquella red que sepa sobrevivir enfocarse también en la posventa saldrá fortalecida; parece un tópico, pero sé que es así. De hecho, el mercado volverá; en Argentina, al cabo de 5 años, el mercado duplicó el volumen conseguido en el mejor año.

La posventa es un mercado más estable y permite sobrevivir (aunque aquí hasta la posventa está experimentando dificultades). Hay datos públicos de que en la cuenta de resultados de un concesionario, el peso específico ha subido mucho. Ya no es *La Cenicienta*.

Mi objetivo es ser más eficiente, satisfacer al cliente y tener una red de concesionarios y servicios oficiales lo más fuerte y de mayor calidad posible.

**La situación contextual, tan dura, ¿provoca que las acciones en posventa de las marcas sean más agresivas y extremas para atraer al cliente?**

**FPS** Creo que las crisis son positivas para la evolución. Hay espacio para la mejora: pode-



## LA POSVENTA DE VAESA

**Equipo:** 150 personas  
**Francisco Pérez:** Dirección posventa VAESA  
**Rogelio Tornero:** Recambios  
**Pere Juvé:** Asistencia técnica  
**Ángel Campo:** Organización y Servicio  
**Jesús Espinel:** Asistencia a clientes  
**Lourdes de la Sota:** Servicio VW  
**Salvador Aliaga:** Servicio Audi  
**Teodoro Martínez:** Servicio VW VWCC  
**Alberto Blanco:** Servicio Škoda

### Red:

**VW:** 274 concesionarios  
**Audi:** 218 concesionarios  
**VW VWCC:** 131 concesionarios  
**Škoda:** 134 concesionarios

**Formación:** 6 centros de formación regionales (Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla, Bilbao, La Coruña) 8.000 alumnos en 2009 y una cifra parecida prevista para 2010.  
Tipos de formación: presencial y on-line.



mos identificar mejor al cliente, dirigirnos con más facilidad y más directamente a él, determinar cuáles son las causas de la reparación, medir su satisfacción. Es verdad que los conductores alargarán todo lo que puedan la visita al taller, pero hay intervenciones que no se pueden retrasar. Y las organizaciones (los fabricantes, los importadores, los concesionarios) debemos ser más eficientes; estamos viendo los esfuerzos para estar más cerca del cliente y hacer ofertas que sean más atractivas.

Muchos operadores del canal independiente han estado viviendo de las operaciones más sencillas y en nuestro canal, además, hemos tenido operaciones de mayor tecnología o dificultad de reparación. Cuando la presión viene, es para todos; nos encontramos en el camino y, efectivamente, no voy a decir que no: sí hay ofertas más agresivas. En cualquier caso, creo que todos podemos ser más eficientes de cara al cliente. Nosotros tenemos que seguir mante-

niendo la fidelidad del cliente y vamos a luchar por incrementarla, eso sin ninguna duda.

**Pensando en el recambio, los talleres independientes también son clientes, ¿qué se está haciendo para fidelizarles desde posventa?**

**FPS** Nuestro principal cliente es la red oficial; pero ésta tiene que generar rentabilidad y, por tanto, tiene que cuidar a sus clientes. El taller independiente es cliente de nuestros concesionarios. Hay unos canales de distribución de recambios bastante potentes y les están dando muy buen servicio, lo que es una parte muy importante del negocio y ayudan a que los volúmenes de venta de recambios se mantengan.

**¿Cuál sería el mejor escenario legal (pensando en el nuevo Reglamento europeo) para la posventa de VAESA?**

**FPS** Creo que hay una gran confusión y un gran interrogante en el horizonte. Habrá que esperar a que cristalice el texto para actuar. Mientras, lo que tengo claro es que los clientes son nuestra

prioridad y queremos que vuelvan a la red de concesionarios y servicios oficiales de VAESA.

**Además de las herramientas ya conocidas como programas de localización de recambios, campañas, etc. ¿se está pensando en crear nuevos tipos de servicio que seduzcan al cliente?**

**FPS** No se está pensando en nuevos formatos de servicio; debemos ser más eficientes en lo que somos, generando una gran confianza. De hecho (y lo sé por los flotistas) hay clientes en renting que exigen que las reparaciones sean en los talleres de la marca: por seguridad, porque llevas a tu familia dentro, porque crees que el fabricante es el que mejor conoce el vehículo y quieres que sea él el que lo cuida... pues debemos aprovechar esa confianza y extenderla.

**Porque creen que, sin lugar a dudas, la red oficial es la que mejor conoce el vehículo y la que mejor puede repararla...**

**FPS** Es que estamos orgullosos de la formación que damos, del utillaje, de las instalaciones:

## TELEVISIÓN INTERACTIVA MÓVIL: PIONEROS EN FORMACIÓN EN EUROPA



Probando en directo los avances online en materia de formación.

**Volkswagen-Audi España, S.A.** ha puesto en marcha este año la televisión interactiva móvil, un nuevo sistema gracias al cual la formación continuada se puede recibir a través del teléfono móvil. Esta experiencia, pionera en Europa, ha comenzado con cinco cursos diferentes, dirigidos a toda la red de postventa y también a formación interna especialmente útil para puestos de trabajo en los que se viaja. El objetivo de esta iniciativa es dar la máxima flexibilidad y accesibilidad a la formación.

El sistema es muy sencillo de utilizar, y es válido para la gran mayoría de móviles del mercado. Tan sólo hay que llamar a un número de teléfono que devuelve la llamada con la conexión en directo a la iTV, o bien descargar en el móvil el módulo elegido desde la plataforma de formación del ordenador, y mantenerlo en memoria de manera que se puede consultar en cualquier momento.

Se emiten videos en formatos comprimidos pero manteniendo una calidad de imagen adecuada. Los módulos formativos se componen de la parte teórica del curso, con la figura de un tutor para aclarar dudas, y de los cuestionarios finales para ser evaluado. Además se incluyen concursos a base de preguntas para aumentar la motivación de los alumnos.

### **iTV, la TeleVisión interactiva**

La iTV se puso en marcha en España a mediados de 2005. Desde entonces y gracias a este sistema de televisión a través de una plataforma informática, VAESA ofrece un amplio abanico de diferentes oportunidades de formación y aprendizaje para su Red de Servicios Oficiales, de las marcas Audi, Volkswagen, Škoda y VW Vehículos Comerciales. Desde su implantación, se han emitido hasta 95 cursos diferentes al año, 15 de los cuales han sido de producción propia, con una media de participación por encima del 85% del total de la red. Estos cursos recogen temáticas que van desde los temas más comerciales de postventa como el montaje de accesorios, o la gestión de garantías, hasta el uso de ciertos sistemas informáticos o los más sofisticados y avanzados sistemas tecnológicos del automóvil.

El sistema consiste en una aplicación informática en una plataforma de Internet, a través de la cual los empleados de los servicios oficiales y talleres de la red de concesionarios tienen acceso a una completa programación de cursos especializados sobre temas de su interés. Los cursos se emiten vía satélite desde Alemania y se adaptan a nuestro mercado desde VAESA para después difundirlos. Cada emisión está disponible durante tres semanas online, y transcurrido ese tiempo se pueden solicitar a la marca.

Este sistema permite un acceso muy rápido a la información, además de consultas especializadas de los servicios oficiales de postventa a un grupo de Formación On-Line. Por su parte, los servicios oficiales pueden disfrutar de esta formación sin necesidad de que sus empleados se trasladen de su lugar de trabajo. Con este proyecto se pretende acercar la marca a los talleres a través de las nuevas tecnologías, mejorando al mismo tiempo la calidad y el servicio.

tenemos seis centros de formación en España, 8.000 profesionales en formación, tenemos hasta formación interactiva (hemos lanzado la formación por teléfono y combinamos las metodologías a la acción formativa), on line. Y el Grupo Volkswagen examina y certifica la formación de sus equipos humanos de posventa y que cumplen unos estándares de conocimiento de tecnologías muy numerosos. Participamos en concursos internacionales, los motivamos... Nuestros equipos humanos son más eficientes y rápidos a la hora de atender al cliente, diagnosticar y reparar que los que no han tenido esa formación, a pesar de que el canal multimarca haya evolucionado a lo largo de los años. La formación y el conocimiento es un gran valor añadido.

Y tenemos programas informáticos y equipos de diagnóstico muy desarrollados (lo que es muy importante de cara a la Euro V, que entrará en vigor en 2011 y obligará a los reparadores a conectarse a un servidor central para acceder a los datos de la UCE), programas comerciales de recambios, de asesoría de servicio para apoyar esa eficiencia.

También he de decir que somos tremendamente exigentes: les auditamos, hacemos tests, pero premiamos aquellos los que lo hacen mejor y para ello hacemos encuestas para medir la satisfacción del cliente.

### **Se forma a la red, pero ¿cuántos reparadores externos a la red forman?**

**FPS** La formación es abierta, por ley; pero no se solicita apenas. No sé cómo se formarán y si se certifican los conocimientos (en carrocería sí hay más métodos de certificación de conocimientos).


### **Y en estos momentos tan duros, ¿se ha levantado el pie del acelerador en la exigencia?**

**FPS** Es sería un error. Precisamente tenemos que dar un valor añadido de conocimiento de producto superior, de mejor trato, etc. Si no, qué más da ir a la red o no. Debemos defender la calidad y la diferenciación.

### **Y la red, ¿lo ha sabido entender?**

**FPS** Tenemos una relación fluida y saben que el factor diferencial es la clave en la crisis. Entre otras marcas y entre ellos mismos, ya que en una misma plaza conviven más de un concesionario.

### **¿Mensaje a lanzar a la posventa?**

**FPS** La batalla está en atender, satisfacer y garantizarle la reparación a la primera al cliente, con el material de calidad que corresponde. Quien lo consiga seguirá y quien no, desaparecerá. Y que el cliente es el centro del proceso de la reparación, nos debemos focalizar en él y tener un ejército de profesionales que sean capaces de satisfacerle y darle un servicio de calidad. Ese será nuestro objetivo en los próximos años. 

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

EL CONCEPTO IMA DE ASISTENCIA INTEGRADA DEL MOTOR, AL DETALLE

## HONDA INSIGHT, EL HÍBRIDO MÁS ASEQUIBLE

Con un precio prácticamente equivalente al de un compacto convencional, unos 20.000 euros, el Honda Insight se presenta con un sistema de propulsión híbrida que permite gastar sólo 4,4 litros de gasolina cada cien kilómetros en ciclo combinado y emitir 101 gramos de CO<sub>2</sub> por kilómetro recorrido. Su secreto el concepto IMA (Integrated Motor Assist) made in Honda.



El Insight es un compacto de cinco puertas que obtiene bajos niveles de consumo y emisiones gracias a la tecnología híbrida IMA de Honda.

Delante van situados los motores térmico y eléctrico. Detrás, la batería de alta potencia.



► La tecnología híbrida del **Insight** es la que **Honda** denomina **IMA**, acrónimo de las siglas de **Integrated Motor Assist** (Asistencia Integrada del Motor) y que también aplica al Civic Hybrid. Esta concepción híbrida se basa en la presencia de un motor de combustión que ejerce de fuente principal de energía y de un motor eléctrico ligero y compacto que le sirve de complemento. En el Insight, el concepto se cumple a raja tabla: un motor gasolina de 1.3 litros, 88 CV de potencia y 121 Nm de par máximo es el principal proveedor de potencia mientras que un motor eléctrico le ayuda a aumentar su rendimiento (en adelantamientos, subidas, etc.) y a reducir el consumo y las emisiones.



La batería de alta potencia se ubica debajo del maletero para bajar el centro de gravedad y así mejorar el comportamiento del Insight.

es mínima como sucede, por ejemplo, cuando se circula a baja velocidad. Así, el Insight se impulsa solo con el motor eléctrico y las válvulas permanecen inactivas. En aras de reducir al máximo la fricción, Honda también ha desplazado el cigüeñal y ha aplicado un pulido especial a los cilindros que crea una superficie más suave y un segundo anillo de pistón de baja fricción.

### Motor eléctrico y batería

Por lo que respecta al motor eléctrico, utiliza bobinas con devanado de alta densidad y electroimanes de alto rendimiento que le permiten alcanzar 14 CV (10 kW) y 78 Nm de par. Sin embargo, su gran virtud es su reducido tamaño, 35,7 milímetros (el del Civic Hybrid es de 61,5 mm) que posibilita que el sistema IMA sea más compacto y ligero.

El sistema de baterías ha recibido importantes mejoras en el Insight. Ahora, la batería de alta potencia está ubicada debajo del maletero para reducir el centro de gravedad. El sistema de refrigeración ha

sido optimizado. Basado en un motor ubicado al lado del módulo de la batería que extrae el aire hacia las tomas que se encuentran en la parte trasera del coche, dicha mejora conlleva importantes beneficios: el uso de la energía es más eficiente por lo que ésta se suministra al motor eléctrico con más frecuencia. La velocidad de recuperación de la batería es más alta permitiendo que se pueda utilizar la energía del frenado regenerativo para cargarse más rápidamente y, por lo tanto, suministrar energía al motor eléctrico con más regularidad.

### Funcionamiento híbrido

En el Honda Insight la batería que alimenta al motor eléctrico se carga con la energía regenerativa que se obtiene desde las posiciones de deceleración y frenado por lo que no necesita recargarse desde una fuente de alimentación externa.

El motor eléctrico asiste al motor de combustión proporcionándole empuje durante la aceleración sin que ello suponga aumentar significativamente el consumo. Así mismo, este sistema híbrido apaga el motor de combustión cuando el vehículo se detiene, en un semáforo o en una retención, por ejemplo.

El resultado es que el Insight se comporta como un gasolina pero obteniendo unos consumos y niveles de emisiones equivalentes a los de un diésel. Las cifras así lo demuestran: entrega **98 CV** en total, acelera de 0 a 100 km/h en 12,5 segundos y alcanza una velocidad punta de 182 km/h. En cuanto al consumo, gasta en ciclo combinado solo **4,4 litros cada 100 kilómetros** y las emisiones son sorprendentemente bajas, **101 gramos de CO<sub>2</sub> por kilómetro recorrido.** **C**

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

### El motor térmico

El motor de combustión interna o térmico del Insight, aunque se basa en el 1,3 litros del Civic Hybrid, se puede considerar de nueva factura. Respecto a este último, su menor fricción y un nuevo diseño del catalizador permiten reducir el consumo de combustible un 2%. En el Insight, durante la deceleración, cuando los cilindros están inactivos, éstos se sellan y se reducen las pérdidas de bombeo que provoca la aspiración del motor por lo que baja la resistencia para permitir que el motor opere de manera más eficiente y aumente la recuperación de la energía para recargar la batería. La tecnología que se utiliza para cerrar los cilindros recibe el nombre de VCM (*Variable Cylinder Management*) sirve también para cerrar los cuatro cilindros cuando la necesidad de par motor

## LA MARCA ALEMANA TAMBIÉN HA LANZADO UNA NUEVA EXTENSIÓN DE GARANTÍA

### ARROJO OBTIENE EL "AUDI SERVICE PREMIUM 2009"

Por tercer año consecutivo, **Arrojo**, concesionario exclusivo **Audi** de La Coruña y miembro del grupo **Pérez Rumbao** ha obtenido el primer premio del "**Audi Service Premium 2009**", galardón que reconoce, entre otros aspectos, la calidad de servicio, la atención al cliente y las instalaciones de las concesiones Audi. Arrojo también ha obtenido el primer puesto en el "**Audi Copa Horch**", un programa de motivación de **Audi Service** enfocado al equipo posventa de los concesionarios Audi (asesores, mecánicos, personal de cita previa, garantías, etc.). Los objetivos de este programa son tanto cualitativos como de negocio (consecución de horas, venta de accesorios, etc.). El alto nivel del concesionario coruñés Arrojo ha tenido como recompensa ser el elegido para representar a España en la **Final Internacional Audi Twin Cup 2009**, un concurso que en el que participan los mejores concesionarios de 35 países los cuales se ha impuesto en unas pruebas nacionales sobre conocimientos teóricos y prácticos. Siguiendo con la actualidad de la marca de los cuatro aros, desde el pasado



1 de abril, todos sus modelos se benefician de una **extensión de la garantía**. A un precio muy competitivo, los futuros propietarios de un Audi pueden solicitar ampliar la garantía habitual de dos años sin límite de kilometraje mediante varias fórmulas y combinaciones en función del tiempo o del kilometraje. Así, esta garantía se puede extender hasta los tres, cuatro o cinco años o en límites de kilometraje que van de los 30.000 a los 150.000 kilómetros. La extensión de la garantía es aplicable a cualquier modelo, versión y tipo de motorización. A modo de ejemplo, en un Audi A3, pagando 95 euros se adquiere un año extra de garantía con un límite de 30.000 kilómetros. La garantía cubre todas las averías imprevistas dentro de los años y kilometrajes contratados y la extensión de la misma la puede ejecutar cualquier comprador, ya sea un particular o una empresa. Así mismo, se puede contratar independientemente de la fórmula de pago: al contado, financiado, leasing, renting, etc. **C**

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



**Garatge Sala**, de Figueres (Girona), ha sido elegido **Mejor Concesionario de Posventa del Grupo Fiat de su zona**. **Alberto de Aza**, Director de "**Customer Service**" (servicio al cliente) de **Fiat Group Automobles Spain** entregó a **Daniel Sala**, responsable de este concesionario oficial del Grupo Fiat, una placa conmemorativa de este reconocimiento. Para Aza: "*El*

*servicio, la tecnología y los estándares de atención a los clientes se han convertido en la fuente del éxito de este concesionario en la posventa del Grupo en 2009*". Desde Grupo Fiat afirman que su estrategia en el mercado posventa se basa en la orientación al cliente final a través de una respuesta personalizada y eficaz que otorgue al automovilista un mantenimiento o una reparación correcta centrada en la calidad de sus productos. **C**

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



Vicente Adrián,  
Director de SEAT  
España.

**Vicente Adrián** es, desde el pasado 1 de mayo, el nuevo **Director** de **SEAT España** reportando directamente a **Paul Sevin**, Director Comercial de SEAT. El hasta ahora Director, **Marçal Farreras**, ha abandonado la marca española. Vicente Adrián está licenciado en Derecho y posee un Master en **Business Administration** por el **Instituto de Empresa**. Desde 2007 ejercía de Director de Ventas y Marketing de **Opel España**. **C**

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

## PERMITE AMPLIAR LA DURACIÓN DE LA GARANTÍA

### MERCEDES-BENZ LANZA EL SERVICIO ADVANCE



**Mercedes-Benz España** ha lanzado para los clientes de sus turismos un nuevo servicio, el servicio **Garantía Advance** para ampliar en 12 o 24 meses la duración de la garantía contractual de dos años que se contrata con la adquisición del vehículo. Por tanto, con el servicio Advance el cliente puede disfrutar de su Mercedes en garantía hasta cuatro años, 48 meses.

Este servicio también es flexible ya que permite a los usuarios poder elegir una ampliación de un año con un máximo de 100.000 kilómetros o dos años y un total de 125.000 kilómetros. Así, el coste se ajusta a las necesidades reales de cada cliente. Esta ampliación de garantía se puede contratar en el momento de compra del vehículo nuevo o con posterioridad siempre y cuando el vehículo no supere los 20 meses de antigüedad o no haya recorrido más de 50.000 kilómetros.

Las averías que se produzcan durante el periodo de garantía que establece el servicio Advance se atenderán en cualquier taller de la red oficial Mercedes-Benz España y el cliente dispondrá de las mismas coberturas que ofrece la garantía convencional sin necesidad de realizar ningún trámite adicional.

A modo de ejemplo, el coste (IVA no incluido) de la ampliación de Garantía Advance para un Clase A 160 por un año y un máximo de 100.000 kilómetros recorridos es de 270 euros. Pagaremos 347 euros en el caso de un Clase C 220 CDI con las mismas condiciones. **C**

[www.mercedes-benz.es](http://www.mercedes-benz.es)



## EMPRESA CREADA PARA GESTIONAR LAS CONCESIONES DE VAESA

### NACE VOLKSWAGEN AUDI RETAIL SPAIN

Con el objetivo de mejorar la gestión de los concesionarios **Volkswagen, Audi, Skoda y Volkswagen Vehículos Comerciales, VAESA (Volkswagen-Audi España)** ha constituido la empresa **Volkswagen Audi Retail Spain**.

Afincada en Barcelona, nace con el propósito de impulsar la presencia e imagen de las cuatro marcas en las principales capitales, reforzando la exclusividad y la calidad en el servicio al cliente. Propiedad al cien por cien de Volkswagen-Audi España, la nueva compañía está formada por diez empresas que gestionan 29 concesiones ubicadas en nueve grandes capitales de España. Con una cifra de negocio prevista de 600 millones de euros, Volkswagen Audi Retail Spain emplea en todo el grupo de concesiones a 1.245 personas. Las ventas anuales de estos concesionarios alcanzaron las 19.600 unidades en 2009, lo que representa casi un 15% de las ventas de VAESA en España.

**Javier Pladevall**, hasta ahora Director de Ventas de Volkswagen en España, ha asumido la dirección general de Volkswagen Audi Retail Spain. Para Pladevall, el grupo de concesiones que forman esta nueva empresa ha de convertirse en un referente en el sector, en cuanto a imagen de marca y a orientación y satisfacción de sus clientes. Para ello, además de las importantes inversiones que se van a iniciar para la construcción de nuevas instalaciones y la ampliación de algunas de las ya existentes, se ha constituido una innovadora organización en la oficina central, claramente enfocada a dar soporte a las concesiones en la consecución de estos objetivos.

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



Javier Pladevall,  
Director General de  
Volkswagen Audi  
Retail Spain.

## NUEVA FÓRMULA DE FINANCIACIÓN PARA PYMES Y EMPRESAS DE LA MARCA FRANCESA

### LÍNEA ICO PEUGEOT

La marca del león ha lanzado un nuevo servicio de financiación para pymes y autónomos, la **Línea ICO Peugeot**. Como su propio nombre indica, se basa en las líneas ICO (Instituto de Crédito Oficial) y, por sus condiciones excepcionales, permite cubrir las necesidades de movilidad y financiación de los empresarios que se acojan a esta fórmula de financiación que se puede tramitar en cualquier concesionario **Peugeot**.

La Línea ICO Peugeot permite elegir el modelo más idóneo para cada empresario. Tanto los vehículos comerciales como los turismos se pueden financiar a través de esta línea de crédito. Para los primeros no existe límite de precio mientras que los turismos deben tener un precio inferior a 24.000 euros. La financiación puede ser bajo la fórmula clásica o mediante leasing en plazos de 36 o 60 meses. En la página web de Peugeot, [www.peugeot.es](http://www.peugeot.es), se puede consultar el ahorro de interés de esta línea de crédito en comparación con una financiación tradicional.

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



**Nissan Iberia** cuenta con nuevo **Director de Posventa**. Se trata de **Carlos Salas** y llega procedente de **Renault España Comercial** donde era el Director Regional de la Zona Centro. Salas toma el relevo de **Giustiniano Porcu**, que ha asumido el cargo homónimo de Director de Posventa de **Nissan Mexicana**. Ingeniero Industrial, Carlos Salas atesora una larga experiencia en el área de posventa, fue Director Regional de Posventa de Renault en Barcelona y Responsable de Soporte Red en Madrid también con la marca francesa así como Director de **Sodicam España**, filial de Renault dedicada a la comercialización de accesorios y componentes.

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



Carlos Salas,  
Director de Posventa  
de Nissan Iberia.

**Toyota España** ha llamado a revisión a los **Land Cruiser 150** de cinco puertas y acabados VXL y Limited matriculados entre agosto de 2009 y abril de 2010 deberán revisar su vehículo. En España solo deberán ser revisadas 239 unidades. La revisión, totalmente gratuita, se realiza en tan solo cuarenta minutos y consiste en reprogramar la unidad de control del VSC para aumentar la sensibilidad de activación del Control de Estabilidad. Para más información Toyota España proporciona el teléfono del Centro de Atención al Cliente que es el 902 337 000.

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

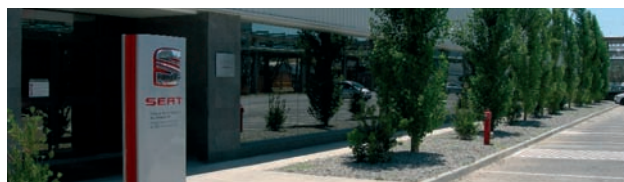


## APOYARÁ LAS REIVINDICACIONES DEL PRESIDENTE DE SEAT ANTE LAS ADMINISTRACIONES

### ANCOSAT, CON JAMES MUIR

La asociación que representa a la **Red de Empresarios de SEAT, ANCOSAT**, celebró recientemente una Asamblea General que reunió a más de doscientos representantes de la red de concesionarios de la marca española de todo el territorio nacional. En ella se acordó ofrecer el máximo apoyo a **James Muir**, el flamante Presidente de **SEAT España**, y sus reivindicaciones ante las administraciones públicas españolas.

Muir se ha comprometido a solicitar apoyo a las administraciones estatales y autonómicas españolas en tanto es la única marca de automoción nacional, cuenta con una indiscutible proyección europea y con un centro de producción que da empleo a miles de trabajadores. Además de prestarle su apoyo, ANCOSAT, a través de su Presidente, Jaume Roura, le ha trasladado a James Muir dos grandes demandas: estabilidad ya definitiva en los puestos de dirección de **SEAT** y un



aumento de la gama de vehículos que estimule la fidelización de clientes, el aumento de la capacidad de producción de la fábrica de Martorell y una mayor rentabilidad de la empresa.

ANCOSAT representa a un colectivo, el de la red Seat de España que gestiona más de 400 empresas que generan una ocupación directa de entre 8.000 y 9.000 trabajadores y que alcanzan los 100.000 puestos de trabajo sumando todas las implicaciones productivas de la actividad de la marca en toda España.

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

### Más turismo que todoterreno



▷ Llamándose Yeti podríamos pensar que estamos ante el "coche de las nieves" pero nada más lejos de la realidad, es un SUV que se sitúa más cerca de la categoría de turismo que de la de todoterreno. ¿Quiéren pruebas? Fijense en los neumáticos, exclusivos de turismo. Eso sí, por la altura disponible y por las prácticas protecciones en plástico negro en las esquinas y en los laterales puede usarse satisfactoriamente por pistas en buen estado. Škoda ha realizado un buen producto, el Yeti va realmente bien. El interior es cómodo, sufi-

cientemente habitable para cuatro personas y el maletero supera los 400 litros, 405 para ser exactos. La postura idónea de conducción se consigue fácilmente, ofrece buena visibilidad lateral y trasera y tanto el cambio como los mandos se accionan con facilidad y son precisos. Los acabados son típicos de la marca checa, austeros pero de calidad. En cuanto al comportamiento, es ágil y como el de un turismo convencional. Tuvimos ocasión de probar la versión 2.0 TDI Common Rail de 110 CV. Este propulsor se basta

para mover con soltura el Yeti. Además, entrega la potencia de forma progresiva y lineal y consume 5,3 litros cada 100 kilómetros en ciclo combinado. La aerodinámica y el peso contribuyen a que la cifra de consumo sea un poco más alta de lo habitual en este tipo de motores. Otras motorizaciones a elegir son las TSI gasolina de 105 y 160 CV y las TDI Common Rail de 140 y 170 CV. El Škoda Yeti se puede elegir en tres niveles de acabado: Active, Ambition y Experience. El básico nos parece algo justo de equipamiento ya que carece de airbags de cabeza, de control de velocidad y de ordenador de viaje aunque, como contrapartida, se accede a él a partir de un precio contenido, poco más de 17.000 euros. Con el acabado Experience el equipamiento es amplio y aún se puede enriquecer más gracias a una amplia lista de opciones. El Yeti también se puede elegir en tracción delantera o 4x4 por lo que la gama es muy amplia. [www.skoda.es](http://www.skoda.es)

## EL VOLKSWAGEN GOLF VI INCORPORA LA NOVEDOSA MECÁNICA 1.2 TSI

### Sorprendentemente enérgico



Si nos dicen que un compacto de casi 1.200 kilos y más de cuatro metros monta un motor 1.2 de gasolina pensaremos que será un "hiero" lento y pesado. Nada más lejos de la realidad con este **Volkswagen Golf** que monta un motor TSI gasolina de 1,2 litros y 105 CV de potencia. Ya la potencia es muy elevada para su cubicaje en lo que es un buen ejemplo del concepto **Downsizing** (poco cubicaje, poco peso, poco consumo, óptima potencia). Clave de esta relación cubicaje-potencia es el sistema de alimentación, compuesto por una inyección directa, un turbocompresor y un intercooler. Una vez en marcha, la acción del sistema de turbocompresión permite disponer la mayoría de la potencia en cualquier rango de revoluciones por lo que la respuesta del Golf ante el acelerador es inmediata. Sus 105 CV están más que aprovechados por lo que estamos ante una versión sorprendentemente ágil y enérgica. Como colofón, sus 1,2 litros se traducen en un consumo moderado de 5,7 litros cada 100 kilómetros en ciclo combinado. Al margen del motor, la nueva generación Golf es genuinamente Golf. Los acabados son de alta calidad mientras que la finura de conducción y el silencio de marcha, acentuadas con este motor son impresionantes (en los semáforos no distinguíamos si el coche estaba encendido o no). Fácil de conducir, su comportamiento es noble y su estabilidad, elevada. Además, a pesar de ser de los más cortos de su categoría, es espacioso, quizás un pelín estrecho, y cuenta con un maletero de 350 litros, acorde con su segmento. [www.volkswagen.es](http://www.volkswagen.es)



## REPARACIÓN DE CARROCERÍAS DE AUTOMÓVILES.

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

**¡nuevo!!**

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



## PINTADO DE AUTOMÓVILES.

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

**¡nuevo!!**

- ▶ 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.



## GESTIÓN Y LOGÍSTICA DEL MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS

[ color - 27 x 19 cm ]

**¡nuevo!!**

- ▶ Organización del taller y de los recursos humanos
- ▶ Distribución del trabajo
- ▶ Mantenimiento de grandes flotas
- ▶ Control del almacén
- ▶ Calidad y gestión ambiental



## 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...



## 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.



## 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.



## 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.



**\_ te ayudamos FP**

recursos on-line para profesores  
[www.cesvimap.com](http://www.cesvimap.com)



## 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.



## PREPARACIÓN DE SUPERFICIES

[ color - 27 x 19 cm ]

**¡nuevo!!**

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



## EMBELLECIMIENTO DE SUPERFICIES

[ 287 páginas - color - 27 x 19 cm ]

**¡nuevo!!**

- ▶ 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.



## PCPI: TÉCNICAS BÁSICAS DE PREPARACIÓN DE SUPERFICIES

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

**¡nuevo!!**

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

# 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**)

