

# 358

junio 2013

www.mryt.es

## Especial frenos



## Todo sobre el XXVI Congreso de ANCERA



## Federal-Mogul lo tiene todo bajo control

SUPLEMENTOS



mundo recambio y taller

# mryt

## Sistemas de frenado Bosch



Desde 1927 desarrollamos, fabricamos y distribuimos sistemas de frenos. Equipos, piezas y servicios: sólo es posible con Bosch

 **BOSCH**  
Innovación para tu vida

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

**ADEMÁS**

Nos fuimos al Contidrom con el **Continental TechShow**  
**Doga Parts** sumando fuerzas  
**Repuestos Ramiro** pisando fuerte  
**Navarro Hnos.** y su redondo 50 aniversario  
**AD Grupo Regueira** se anota otro éxito

Luces,  
dirección asistida,  
alternador,  
bomba de agua,  
aire acondicionado,  
limpiaparabrisas,  
radio,  
GPS,  
iPod...



## Todo cubierto

El sistema de transmisión por correa de accesorios (ABDS) controla todos los accesorios que convierten la conducción en una actividad segura y agradable.

Disfrute de una tranquilidad total con los completos kits Micro-V® de Gates, sinónimo de una asistencia de primer nivel, piezas de calidad equivalente al equipo original y la mejor cobertura de marcas del mercado de recambios.

Más información sobre los kits Micro-V® en  
[Gates.com/europe/Micro-V-kit](http://Gates.com/europe/Micro-V-kit)



**El especialista en transmisiones**



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 Vinyals  
ernest@ceiarsis.com

### Redacción

Manel Martínez  
manel@ceiarsis.com

### Colaboradores

Eugeni Gallego, Christian Machío

### Sección constructores

Ernest Vinyals, Yvonne Rubio

## PUBLICIDAD

Glòria Viñals  
gloria@ceiarsis.com

## MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Dani Ros  
daniel@ceiarsis.com

## SUSCRIPCIONES

Departamento propio  
suscripciones@ceiarsis.com

## PRODUCCIÓN

Impresión  
Gramagraf, S. C. C. L.

**PRECIO DE LA SUSCRIPCIÓN**  
**95 € (1 año)**

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. **CEIARSIS S.L.**

Muntaner 200, 6º 5ª · E-08036 Barcelona  
Tel: (+34) 93 439 55 64 · Fax: (+34) 93 430 68 53  
mryt@ceiarsis.com · www.ceiarsis.com

DIRECTORA GENERAL  
Pilar Grau  
GERENTE  
Glòria Viñals  
DIRECTOR ADJUNTO  
Ernest Vinyals

junio 2013

## Mucho más

Se suceden los aniversarios en el sector. Empezamos el pasado mes, y seguimos en estos días. Mucho que celebrar, y bueno. El hecho de poder dar cuenta de una trayectoria en un contexto tan embrollado como el que vivimos y en el que ha habido sonoros batacazos es, hoy más que nunca, una verdadera fiesta. Nos alegramos por las empresas que lo festejan, y en algunas hemos podido darles, de forma directa, la enhorabuena; encontrarán algunas de ellas en esta páginas.

Pero no solo son celebraciones las que concitan al sector.

Éste sigue su curso: salones fuera de nuestras fronteras que, pese a los tiempos que corren, se celebran y a algunos les supone ese plus de visibilidad y acceso a negocios del exterior (véase *Autopromotec*), o salones de la distribución, una aproximación a los clientes con un ámbito mucho más local, pero de suma eficacia comercial, que viene siendo una acción que viene siendo muy empleada por los distribuidores (y en esta edición contemplamos dos de ellas) exposición de productos, proyectos, programas por parte de las compañías que enseñan sus poderes y son toda una declaración de intenciones (y sobre ello, encontrarán interesantes ejemplos tanto en el contenido genérico como en el suplemento C&P de carrocería y pintura).

Y una de las reuniones más relevantes de la posventa de nuestro país también se encuentra en este número: se trata del *Congreso de ANCERA*. Su apuesta era una nueva imagen y un congreso distinto.

Nueva imagen, desde luego; y el congreso, aunque fuera distinto (si bien muchos de los asistentes siguen sin percibir esa diferencia, a tenor de lo que nos comentaron), al final repitió algunos dejes. Encontrarán el resumen y nuestra visión del asunto en el contenido de este número.

Todo ello, configurando un ejemplar que recoge el espíritu del verano y sus campañas entre las compañías del sector, que pretenden aprovechar al máximo el argumento de las vacaciones.

Esperamos que les sea interesante.



# sumario 358

Junio 2013

(a)

## Actualidad

### 06 NOTICIAS

Un mes más, resumimos lo más relevante del sector. Toda la actualidad, en [www.mryt.es](http://www.mryt.es)

### 10 FABRICANTES

**Ferodo explica su programa posventa**

En el Ferodo Braking Event internacional en Italia.

### 12 FABRICANTES

**Exhibición tecnológica**

Continental Tech Show, en Alemania.

### 14 FABRICANTES

**La ecoetiqueta Insa Turbo**

Avalada por la Universidad Miguel Hernández.

### 16 FABRICANTES

**Uno + uno, más que dos**

Visitamos DOGA Parts, para conocer sus planes.

### 18 DISTRIBUIDORES

**Repuestos Ramiro: primera Jornada Técnica**

En el recinto ferial de Úbeda.

### 20 DISTRIBUIDORES

**Espectacular 50 aniversario de Navarro Hnos.**

Una cena de gala en el Museo del Automóvil en Málaga.

### 22 DISTRIBUIDORES

**V Jornadas de puertas abiertas**

AD Grupo Regueira vuelven a cosechar un éxito.

### 24 DISTRIBUIDORES

**25 Aniversario de Grupauto**

Celebró su 25 aniversario en el Hotel Balneario Resort Las Arenas de Valencia.

### 25 DISTRIBUIDORES

**Comercial Dymanic's celebra su 50 aniversario**

Es el socio de Gerona de Grupo Serca Automoción.

### 26 DISTRIBUIDORES

**Cira presenta diversas soluciones para el sector posventa**

La patronal catalana organiza la 1ª Jornada Posventa en Catalunya.

### 27 DISTRIBUIDORES

**XXV Aniversario Rydesa**

Del Grupo CECAUTO.

### 28 DISTRIBUIDORES

**ANCERA, un XXVI Congreso muy interactivo**

En Valencia, a primeros de este mes.

### 40 EVENTOS

**Autopromotec 2013 se salda con buena nota**

La feria de equipos de taller y recambios de Bolonia, Italia.



12



16



22



10



18



24

(t)

## TEMA DEL MES

### 34 MERCADO

Con el freno de mano puesto  
Mercado de frenos para posventa.

## Suplementos



&P  
44

CON  
53



28

# MANN FILTER

## Somos uno



**Miguel**  
Departamento de desarrollo  
de MANN-FILTER

**Ángel**  
Jefe de Taller Multimarca



Porque no nos la jugamos y elegimos la calidad como única alternativa. Tú, como nosotros, conoces la importancia de utilizar filtros que ayuden a cuidar la vida del motor. Por eso, en los trabajos de mantenimiento dile a tus clientes que confíen en productos de garantía, como MANN-FILTER. Porque llevamos más de 70 años siendo líderes mundiales en preocuparnos por tu negocio, **somos uno.**

Un evento con los clientes para fomentar la interacción y la convivencia

## Gran Premio Karting Ad Siro 2013



Los días 24 y 25 de Mayo **AD Siro Automoción**, socio de **AD Parts**, organizó el primer Gran Premio AD Siro para sus clientes.

150 talleres de la provincia de Jaén se desplazaron hasta Almería para disfrutar de un fin de semana de relax, emoción y convivencia.

La actividad principal se desarrolló en un circuito de competición donde en primer lugar los participantes recibieron clases teóricas de conducción deportiva por parte de un piloto profesional para inmediatamente pasar a la acción.

Englobados en grupos de 10 pilotos la jornada del viernes sirvió para la primera toma de contacto con el circuito a bordo de un kart de competición. A continuación cada grupo realizó tandas de entrenamientos libres y cronometrados para la formación de las parrillas de salida.

Ya por la tarde y después de una excelente comida cada piloto tuvo que luchar en carrera para conseguir una de las primeras 4 posiciones de su grupo lo que le daría el pasaporte para las semifinales del sábado.

Por la noche el complejo Golf Almerimar acogió a los participantes para disfrutar de una estu-penda cena, comentar las anécdotas del día y descansar para el plato fuerte de la competición que se disputaría el sábado por la mañana.

En la mañana del día 25 se disputaron las 5 semifinales de las que saldrían los 12 pilotos que correrían la gran final.

Al término de la competición y después de la entrega de premio y una placa de recuerdo para cada participante el grupo se trasladó a Cabo de Gata para degustar una estu-penda comida a base de pescados y mariscos de la Costa de Almería para posteriormente regresar a Úbeda desde donde salieron los autobuses el día anterior a primera hora.

Sin duda una excelente experiencia que los participantes están deseosos de repetir.

### Campeones GRAN PREMIO AD SIRO 2013

1º - J. M. Ruiz de la Chica (Mengíbar)

2º - F. Martínez Ojeda (Arroyo del Ojanco)

3º - J. F. López Cuevas (Jabalquinto) ●

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

Socio de Grupo Serca Automoción

## Francisco Cerda Auto Recambios abre un nuevo punto de venta algemesi

**Francisco Cerda Auto Recambios** ha sido socio de **Grupo Serca Automoción** abrió un nuevo punto de venta, localizado en la avenida de San Ignacio de Loyola nº 7, Algemesi de la provincia de Valencia.

La tienda cuenta con un almacén 243m<sup>2</sup> distribuidos en 16m<sup>2</sup> de oficina y 227 m<sup>2</sup> de almacén.

Este punto de venta cuenta con tres trabajadores y cubre el área geográfica de la localidad valenciana.

Tras esta apertura, Francisco Cerda Auto Recambios cuenta con cuatro tiendas ubicadas en Alginet, L'Alcudia, Benifaio y Algemesi. ●



Nuevo catalogo 2013  
Pida su pendrive



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

**REPUESTOS ZHIREX, RECAMBIOS DE AUTOMOVIL DE ÚLTIMA GENERACIÓN  
CON LA TECNOLOGÍA MAS AVANZADA, ALMACENES EN TODAS LAS PROVINCIAS.**

**MADRID-BARCELONA-VALENCIA-SEVILLA-ALICANTE-MALAGA-MURCIA-CADIZ-BILBAO-LA CORUÑA-ASTURIAS-GRAN CANARIA-VIGO-GERONA-ZARAGOZA-GRANADA-CORDOBA-BADAJOS-JAEN-CASTELLÓN-VALLADOLID-LEON-HUELVA-CIUDAD REAL-LERIDA-ALBACETE-SALAMANCA-ORENSE-LOGROÑO-PALENCIA**

**ITALIA-PORTUGAL-INGLATERRA-FRANCIA-ESPAÑA-RUMANIA-RUSIA-MARRUECOS-ARGELIA-REP. DOMINICANA-CHILE-ECUADOR**

Se entregaron los diplomas a los talleres que han superado el Palnde Formación

## EMMS y GECORUSA: Noche de gala del taller de Automoción



El acto que organizaron **EMMS** y el grupo de distribución al que pertenecen, **GECORUSA**, con la colaboración de sus proveedores, del Gremio de Talleres de la provincia de Barcelona, del Patronato de Comercio y Turismo y del Ayuntamiento de Vilafranca del Penedès, organizó la **Noche de gala del taller**, con la participación de empresas del sector de las comarcas del Alt y Baix Penedès, Garraf, Anoia y Baix Llobregat y una asistencia de 286 personas. El evento sirvió para mostrar al mercado de la zona un reconocimiento a todas las empresas del sector de talleres de automoción que se esfuerzan en ofrecer un servicio cada día mejor por camino de la formación y de la calidad. Fue inaugurado por el alcalde de Vilafranca y contó también con la presencia de los responsables de los fabricantes, quienes presentaron sus planes de formación. Para finalizar el evento, el Presidente del Gremio de Talleres entregó los diplomas a los 80 profesionales que han realizado las jornadas de formación. En 2010, EMMS recogió la idea y propuesta de algunos talleres de la comarca del Penedès para realizar un **Plan de Formación para Talleres de Automoción**. EMMS y GECORUSA plantearon el proyecto al Gremio, con quién conjuntamente se diseñó un Plan de Formación muy completo y ambicioso con una duración de tres años; el Gremio nombró a EMMS, su Centro de Formación Homologado, por el que han pasado muchas empresas del sector de Vilafranca y comarca, y de toda la provincia de Barcelona. Una vez finalizado este ciclo y debido a la reducción de las ayudas y subvenciones aportadas por los organismos oficiales para financiar el coste de la formación, EMMS y GECORUSA han contactado con fabricantes de primer nivel de piezas de recambios y productos de automoción, que son los que disponen de temarios de formación que cumplen los requerimientos que demandan los talleres para su formación en diferentes ámbitos de técnica y gestión de sus negocios. EMMS es distribuidor de estos fabricantes, a los que les ha puesto un nombre: El Origen del Original. ●

<http://emms.concesionario-jd.es>

Nuevas instalaciones

## AD Grupo Regueira abrirá un nuevo almacén central en Arteixo, A Coruña



**AD Grupo Regueira** se halla en pleno proceso de construcción de una nave en el Polígono Industrial Sabón, en Arteixo, A Coruña que, como curiosidad, es el mismo en el que se encuentra la sede del grupo Inditex, primer grupo textil mundial, y de su filial más importante, Zara.

Las instalaciones de AD Grupo Regueira tienen casi 4.000 m<sup>2</sup> y 24 m de altura, y contarán con tres elevadores de palets y tres de cajas; están pensadas para ser el Almacén Central de todas las tiendas del conocido distribuidor gallego miembro de AD Parts.

Albergará 50.000 referencias cuya gestión, mediante códigos de barras, se pilotará desde la central del grupo que gestiona **Ramón Regueira** ya que desde allí, mediante la interconexión al software de gestión logística de central y tiendas, se elaborarán el pedido necesario que serán suministradas a cada una de las tiendas de una vez al día (Astorga y León) hasta seis veces al día.

Con las nuevas instalaciones se pretende agilizar aún más el suministro de producto, y así aumentar el servicio al cliente, para su total satisfacción, reduciendo tiempos y optimizando costes.

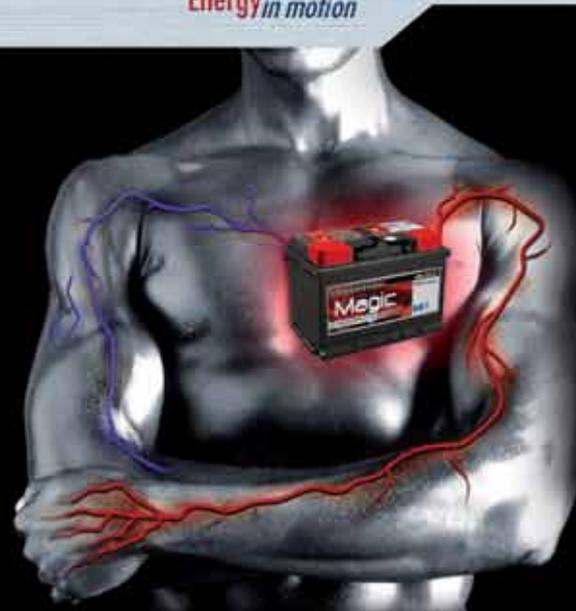
Se calcula que las nuevas instalaciones estarán operativas en octubre y se ha previsto que sean visitadas por los principales clientes del distribuidor. ●

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



**TAB** batteries

Energy in motion



## Potencia a tu medida.

**Tecnología punta.** El resultado de la investigación y la innovación continuas marcados por un solo objetivo: ofrecerte siempre las últimas novedades.

**Baterías de calidad.** La gama más amplia del mercado en baterías de arranque, semitracción, estacionarias, tracción, AGM (náutica y caravaning), motocicletas...

**Tu aliado en baterías.** Te ofrecemos una atención personalizada, tanto en fabricación a medida, como en cursos de formación.

*"Para baterías, BATERIAS TAB. Sin duda".*



**TAB, soluciones integrales... todos los accesorios para tus baterías.**

Cargadores, terminales, testers, cables de emergencia, densímetros, pinzas de arranque, cajas para baterías, compensadores de carga para 24 voltios...



Infórmate sobre nuestra amplia red de distribución. ¡Llama ahora!

**TAB** batteries

93 719 79 18

[www.tabspain.com](http://www.tabspain.com) • [info@tabspain.com](mailto:info@tabspain.com)

Facebook TabSpain • Twitter TABSpain

Promoviendo las marcas entre sus clientes

## Civiparts: fuelles de suspensión Alea y aceite de motor Wolf

Dentro de la estrategia de expansión de la gama de productos del distribuidor en el mercado español, **Civiparts** ha lanzado una nueva familia de fuelles de suspensión recientemente incorporado al catálogo de la marca **Alea** y el 10W30 MS de **Wolf** en la gama de aceites OfficialTech.

Los distribuidores tienen la exclusiva de **Alea**, una marca que presentaron durante la celebración de su IV Convención de ventas; si bien se han lanzado una serie de referencias iniciales, está previsto que se incorporen nuevas referencias y aplicaciones. Alea cuenta con más de 1.220 referencias disponibles en diversas familias de productos en áreas como suspensión y dirección, frenos y valvulería, productos eléctricos, transmisión, material para motor y embrague. En cuanto al nuevo aceite de motor OfficialTech 10W30 MS, con nivel ACEA E9-08 y aprobación Volvo VDS4, cumplen con las más elevadas exigencias de los fabricantes, por los cuales están autorizados. **Wolf** está entre la más avanzada línea de productos disponibles en el mercado para las recientes aplicaciones en vehículos EuroV y EuroVI, equipados con sistemas de pos-tratamiento de gases.

Civiparts es la división ibérica del distribuidor portugués de recambios del mismo nombre, especializado en VI e integrado como socio en

**Groupauto Union Ibérica** (perteneciente a Auto Sueco socio del Grupo para el negocio de recambios de turismo en el país vecino). España es uno de los países en los que está presente de forma directa, fuera de Portugal, junto con Angola, Cabo Verde y Marruecos. ●

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



Preparada para abastecer los mercados de España, Portugal y países del Magreb con sus nuevas baterías para carretillas elevadoras tanto de ácido como de gel.

## Tab Spain amplía su gama de productos con baterías para carretillas elevadoras

**TAB Spain**, especialista en soluciones de baterías, se ha propuesto potenciar al máximo su primera línea de baterías para carretillas elevadoras, **TAB Tracción**. Para este lanzamiento se ha abierto un nuevo almacén de 500m<sup>2</sup> completamente equipado con las herramientas especializadas y todo el material auxiliar necesario para dicho ensamblaje.

La línea de TAB Tracción engloba baterías de ácido abierto y gel, ambas con idénticas prestaciones y rendimiento. Pocas empresas realizan el trabajo efectuado por TAB de comercializar y distribuir baterías de gel para carretillas elevadoras en España. La demanda de este tipo de baterías gelificadas no iguala la demanda de las de ácido abierto, aunque su suministro es vital para las empresas del sector alimenticio o farmacéutico, que se enfrentan a un problema de escasez de suministro al impedir su normativa la utilización de las de ácido abierto.

Para poder mejorar los plazos de entrega del producto se incluirá el ensamblaje en España, lo que supone posicionarse como una de las pocas empresas que incluyen este procedimiento en nuestro país. Y es que así, los plazos de entrega del producto se reducen aproximadamente en un 90%, pasando de 4 ó 5 semanas a 3 ó 4 días de plazo medio.

TAB Spain ha realizado una inversión de aproximadamente 800.000 euros para poder contar con un stock inicial de 10.000 elementos de tracción y todo el material auxiliar para el ensamblaje de baterías completas en sus cofres. Esto permite a la compañía emprender un nuevo negocio que representa una gran oportunidad para atender las demandas de España, Portugal y los países de la zona del Magreb. ●

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



Desde el 15 de junio y hasta el 15 de julio de 2013, por la compra de 2 amortiguadores turismo de las marcas **SACHS** o **BOGE**, que realice en el distribuidor habitual de las marcas de **ZF Services**, y que este adherido a la campaña, conseguirá una fantástica y enorme TOALLA DE PLAYA (100x180 cm).

Además, para todos aquellos talleres que envíen una foto (al e-mail [info.zf-services.es@zf.com](mailto:info.zf-services.es@zf.com)) en la que se vea el poster de la campaña colocado en su taller, ZF Services le enviará un fresco y cómodo polo de manga corta. ●

[www.zf.com/es](http://www.zf.com/es)



**ATE**, la marca de frenos perteneciente al grupo **Continental**, quiere premiar a sus clientes lanzando una vez más su tradicional campaña de la cerveza pero en esta ocasión centrándose en nuestras fiestas, los sanfermines, regalando a sus clientes cerveza nacional.

La campaña, con inicio el 6 de junio, concluirá el 7 de julio, San Fermín, y va dirigida a los talleres y recambistas de la marca que según los pedidos que realicen en ese periodo obtendrán cerveza nacional que podrán a su vez regalar a sus clientes, en función de las compras que estos realicen. ●

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

**Valeo** realizó una jornada para dar a conocer datos sobre las alergias y sus riesgos para la seguridad, ya que el riesgo de sufrir un accidente se incrementa en un 30%, puesto que cuando se estornuda conduciendo se cierran los ojos (a una velocidad de 80Km/h se recorre una distancia de 25 metros con los ojos cerrados), realizando pruebas dinámicas de esta situación, además de explicar cómo se puede conseguir la máxima protección frente a los alérgenos en el vehículo con el nuevo Valeo ClimFilter SUPREME. Este es un filtro de habitáculo con polifenol para la neutralización de alérgenos y es el primero de estas características presentado en Europa; forma parte de la oferta en filtros de habitáculo de Valeo: COMFORT -filtro de partículas con 309 referencias- y PROTECT -filtros de carbón activado y 166 referencias- y que en su conjunto consigue una cobertura del 95% del parque español. Combina un medio filtrante de carbón activo por una cara recubierto por una capa adicional de polifenol en la cara opuesta. Tiene una cobertura del 23% del parque español y está disponible para turismo y vehículo industrial con una gama de 23 referencias. ●

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

**Michelin** presentó la **Campaña de Revisión de Neumáticos 2013** para España y Portugal. En esta edición, y en colaboración con **Repsol**, el objetivo es revisar gratuitamente la presión y el desgaste de los neumáticos de todos los turismos, 4x4 y vehículos comerciales ligeros que acudan a las estaciones de servicio de Repsol designadas en España y Portugal, independientemente de la marca de sus neumáticos, corrigiendo la presión, si fuese necesario. El conductor recibirá una hoja de revisión, junto con una tarjeta para revisar el desgaste por sí mismo. Se desarrollará a lo largo de cuatro fines de semana, entre los días 21 de junio y 13 de julio, en 52 estaciones de servicio Repsol de 18 provincias españolas y dos portuguesas. Con esta tercera edición de la campaña en España y quinta en Portugal, Michelin quiere sensibilizar a los conductores sobre la importancia de mantener una mayor seguridad en los desplazamientos por carretera, especialmente en estas fechas veraniegas. ●

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



Pronto disponible para la posventa

## UFI FILTERS: filtro de aceite para el motor Volkswagen 3.6 FSI 300 CV

Ya presente como proveedor de equipo original del módulo de gasoil para el nuevo Volkswagen Touareg, **UFI FILTERS** suministra ahora también el sistema completo de filtración de aceite para el potente propulsor 3.6 FSI de 300 CV, montado de serie en los nuevos modelos Touareg y Passat. La potencia y rendimiento de este nuevo propulsor no renuncian sin embargo a un especial cuidado por los consumos y emisiones, gracias también a la elección de los sistemas de filtración de UFI FILTERS que permiten a los motores trabajar con la máxima eficiencia.

El robusto módulo completo del filtro de aceite está construido en fundición de aluminio, especialmente diseñado para garantizar las máximas prestaciones del elemento filtrante. El cartucho filtrante es de tipo ecológico long-life construido en media filtrante de última generación que garantiza la máxima eficiencia de filtración de las partículas sólidas contaminantes presentes en el lubricante, una gran resistencia térmica y mecánica del cartucho filtrante, y una elevada durabilidad. En los próximos meses el cartucho de recambio estará disponible en la red de distribución Aftermarket para las marcas UFI FILTERS y SOFIMA FILTER. ●

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



Incluyendo amortiguadores para los vehículos europeos de marcas japonesas y coreanas.

## Wulf Gaertner Autoparts amplía su programa asiático de amortiguadores

**Wulf Gaertner Autoparts AG** ha ampliado su programa de amortiguadores de alto nivel tecnológico, incluyendo ahora amortiguadores para los vehículos europeos de marcas japonesas y coreanas. Es muy importante que los talleres utilicen repuestos de alta calidad que garanticen esta importante función. Los amortiguadores **MEYLE** aseguran una conducción agradable durante más tiempo, incluso en las situaciones más exigentes, ya sea durante la frenada y la aceleración, en las curvas o en calzadas complicadas. Se destacan, entre otras cosas, por la gran calidad de las piezas como las juntas de los pistones, los vástagos del émbolo perfectamente definidos y un comportamiento de amortiguación específico para cada vehículo probado al 100%. Los amortiguadores de la empresa de Hamburgo llevan la marca grabada, lo que posibilita su reconocimiento inmediato: la calidad MEYLE está aquí presente.

El desgaste de los amortiguadores solo se descubre cuando la seguridad de la conducción ya se ha visto afectada. Esta pieza influye además en todo el vehículo: unos amortiguadores en buen estado acortan la distancia de frenado, aseguran la estabilidad en las curvas y contribuyen a un correcto funcionamiento de los modernos sistemas de seguridad como el ABS, ESP y ASR.

Wulf Gaertner Autoparts también ofrece otros componentes compatibles, por ejemplo, juegos de accesorios como topes de rebote y protectores contra el polvo, o una amplia gama de resortes de suspensión y soportes de amortiguador. Por todo esto, los talleres siempre pueden contar con MEYLE a la hora de sustituir piezas de desgaste de la suspensión o la amortiguación. Todas las piezas de la marca están disponibles en España de la mano de la madrileña

**Meycar Automotive.** ●

 [www.meyle.com/ES/Emplazamientos/MEYCAR.html](http://www.meyle.com/ES/Emplazamientos/MEYCAR.html)



IRIDIUM  
NGK  
PLATINIUM  
SPARK  
PLUG  
IRIDIUM  
MAR10A-J  
PLATINIUM  
LASER  
NGK  
IRIDIUM  
MAR9B-JDS  
PLATINIUM V  
RACING  
IRIDIUM IX  
SPARK PLUG  
LMAR9AI-8  
RACING  
PLATINIUM  
COMPETICION  
IMR9C-9K  
BUJIAS  
NGK  
PLATINIUM  
RACING

# LA BUJIA

# N°

# EN EL MUNDO

**NGK es Equipo Original en:**  
Alfa Romeo · Aston Martin · Audi · Bentley · BMW  
Bugatti · Chrysler · Citroën · Daewoo · Daihatsu · Ferrari · Fiat · Ford · General Motors  
Honda · Hyundai · Isuzu · Jaguar · Kawasaki · Kia · KTM · Lancia · Land Rover · Lexus  
Mazda · Mercedes-Benz · Mitsubishi · Nissan · Opel · Peugeot · Porsche · Renault · Rolls Royce  
Saab · Seat · Škoda · Smart · Subaru · Suzuki · Toyota · Volkswagen · Volvo · Yamaha





## Fabricantes

**FERODO BRAKING EVENT, EN ITALIA, PARA DAR A CONOCER EN TODA SU EXTENSIÓN LO QUE LA MARCA DE FEDERAL-MOGUL PREPARA EN FRENADO**

# Ferodo explica su programa posventa

Federal-Mogul convocó a más de 130 periodistas de toda Europa para dar a conocer el potente programa de posventa de Ferodo la marca de frenos de la compañía, bajo el lema genérico "Bajo control".



El pasado 4 de junio tuvo lugar en Italia el evento **Ferodo Braking Event**. Con la presencia de **Olivier Legrand**, vicepresidente Europeo de posventa, **Holger Schaus**, director de ingeniería, **Silvano Veglia**, director europeo de fricción, **Isabelle Grumberg**, directora europea de comunicación, junto con el resto de miembros de la compañía, en marketing y comunicación como **Jim Burke**, vicepresidente mundial, y los miembros de marketing de los distintos países representados en el evento, entre los que la península ibérica estaba presente con seis medios de España y Portugal, comandados por **Pere Banús**, pudiendo visitar la factoría de frenos que la compañía posee en Mondovì, de la mano de **Marco Magdalena**, director de la planta.

### Un delicioso viaje

Con base en el edificio de *Lingotto*, en Turín, antiguamente la sede de la compañía automovilística FIAT, la directiva de Federal-Mogul nos brindó la oportunidad de pasear por el famoso circuito de pruebas en la parte superior del edificio, en el que se celebró el *brunch* de recepción, disfrutar del claustro del Santuario de *Vicoforte* a la hora del almuerzo, y su basílica *Regina Monte Regale*, con la cúpula oval más grande del mundo, a la hora de asistir a la conferencia, o cenar en el magnífico *Museo dell'Automobile* turinés donde asistimos a una original y muy cuidada puesta en escena de un espectáculo musical, de acrobacia, y humor.

### Las divisiones del negocio

Tal como comentaba Legrand, Federal-Mogul es una compañía global, con dos divisiones, Powertrain y Vehículo Component Solutions, ambas presentes en primer equipo y posventa, cuya cifra se ha incrementado en un 22% gracias, en parte, a la inclusión del negocio derivado de la incorporación de BERU una marca perfectamente compatible (como remarcaba) con Champion. Su oferta está especialmente dedicada a cada uno



Olivier Legrand, dando la bienvenida a la prensa europea. El circuito de pruebas de FIAT en Lingotto, Turín, en el antiguo edificio de la ex factoría de la marca italiana, fue el escenario elegido.



de los segmentos del mercado (*Premium, Mid Range, Entry*) a partir de las diversas marcas y que se acerca cada vez más a las necesidades particulares de los clientes (desde marzo se dispone de un nuevo emplazamiento en Estambul, y próximamente se va a abrir también en Rusia).

### Todo bajo control

Una vez comentados los aspectos generales de la compañía, se pasó a centrarse en Ferodo, una marca que ya cuenta con más de 100 años de historia, y que basa su estrategia de presentación en los diversos mercados en cinco pilares fundamentales:

- Expertos en frenado
- Pedigrí en primer equipo
- Gama y cobertura
- Calidad
- Apoyos a los actores de la posventa

### Expertos en frenado

Se habló de la evolución de los distintos tipos de materiales y de la elección de lo mejor para frenar el vehículo: los materiales empleados son, principalmente, de tres familias diferentes, clasificados como de acero ligero y semi-metálicos, que se utilizan principalmente en Europa, y orgánicos sin amianto (NAO), que se utilizan principalmente para los vehículos de los Estados Unidos.

En 2015, uno de cada cinco coches nuevos estarán equipados con frenos de estacionamiento eléctrico-EPB, las cuales requieren un nivel constante de fricción a cualquier temperatura y actualmente la marca ya está presente en Audi.

Se hablaba también de fading o rumorosidad, factor que es muy importante en lo que a vehículos híbridos respecta, y en ello es muy importante el papel de colaboración con los constructores para el



Jim Burke, director de comunicación de Federal-Mogul presentando la jornada informativa.



La directiva de la compañía se puso a disposición de los medios europeos para ampliar conceptos.



Silvano Veglia, director europeo de fricción de la compañía.



Isabelle Grumberg, directora europea de comunicación y marketing.



Holger Schaus, en su intervención.



Marco Magdalena, director de la planta de Mondovi que se pudo visitar.

desarrollo de los componentes como el Tesla, desarrollando además elementos en la gama Eco Friction, que supone alinearse con las futuras exigencias mediambientales.

## Pedigrí en primer equipo

Las ventajas de que los principales constructores de vehículos estén equipando sus modelos con los productos de la marca (se alcanza en 27% en cuota en Europa) implica facilitar la sincronización posventa, siendo uno de los más rápidos en incorporar los productos al mercado ya que están disponibles en unos 6 a 12 meses después del lanzamiento del vehículo.

## Calidad

Se remarca el hecho de que producen el 100% de las pastillas en sus instalaciones en líneas que son iguales para OE o IAM y bajo los mismos estándares; los laboratorios no solo desarrollan los productos sino que se producen los controles de verificación de la idoneidad de las piezas para la posventa en diversos parámetros: seguridad de frenado en la menor distancia posible, rumorosidad, durabilidad, (de discos y pastillas), feeling de pedal (el esfuerzo necesario para controlar el vehículo y frenarlo), distancia de frenada en mojado. Su objetivo es proporcionar calidad constantemente y consistentemente. Estos esfuerzos están protegidos mediante los nuevos embalajes antipiratería.

## Gama y Cobertura

Se mencionaron como desafíos de cobertura el incremento de la gama asiática y un mayor número de elementos por eje. La marca cubre el 99% en pastillas y un 98% en discos de los turismos europeos y vehículos comerciales ligeros. Así mismo, se dispone de los kits que facilitan la instalación a los talleres y se mencionaba que, dada su presencia en competición durante más de 80 años, se dispone de las referencias para deporte y tuning.

## Apoyos a la posventa

No solo se cuida el apartado de producto, sino que se procura disponer de todas las herramientas necesarias para apoyarlos en información, formación etc. en los mercados; así, se dota a las diversas filiales de documentación, guías de instalación, notas técnicas, etc., siendo destacable el nuevo desarrollo on-line para la formación denominada CAMPUS disponible 24h/365d, una plataforma interactiva en varios niveles al que se podrá acceder desde la nueva web, que estará ya en español este verano; disponen también de APP para identificar los elementos de fricción, disponible en 18 idiomas; su nueva web estará en español.

También se mencionaron las dinalizaciones como el roadshow, y pudimos conocer que el Necto/Moog estará de nuevo en la carretera a mitad del mes que viene.

Otra parte de los apoyos son las redes de talleres, y, pese a que en nuestro país se presentó en su día Punto de Asistencia Ferodo Necto, se está trabajando un nuevo concepto que englobaría las diferentes áreas de Federal-Mogul, bajo un mismo paraguas y dedicación modular por productos.

## Visita a la fábrica

Pudimos visitar la planta que la compañía tiene en Mondovi, casi toda destinada a vehículo comercial ligero y que cuya producción se destina en un 61% al primer equipo, en un 25% al recambio del canal constructor y en un 14% a la posventa; producen para todas las marcas y disponen de los certificados ISO 14000 de medio ambiente, o 16949 de sistemas de calidad de los constructores.

De todas las fases, es significativo el que se pueden realizar hasta 60 mezclas posibles para las pastillas en función de cada aplicación, fabricándose hasta 2000 referencias de pastillas para vehículo comercial ligero, turismos, motos y competición (de hecho, en el exterior del vehículo se hallaba el "muleto" del Audi GT3 racing" que compite en Monza). Cada mezcla está codificada y los opera-

rios disponen en un ordenador de los pesos de los distintos componentes ya que es una operación manual. La mezcla terminada se almacena en depósitos con aire acondicionado y los contenedores están codificados para garantizar la trazabilidad de la pastilla. Cuando es necesaria, la mezcla se deposita en moldes que se prensa en frío o en caliente y luego se cuece a alta presión, elaborándose 45.000 piezas por día, que son ensamblados en los soportes previamente tratados con la lámina adhesiva. Experimentan un proceso de calentamiento que reduce el tiempo de adaptación al vehículo, así como procesos de grinding y scorching. Su producción es de 0 ppm.

En la planta se producen pastillas para Bosch o TRW ya que son los suministradores del sistema completo en los constructores.

En la factoría se invierte continuamente como con los nuevos utillajes para las pastillas del eje trasero de Audi/Skoda que se producirán a partir del próximo septiembre.●

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



Como complemento a la información, un marco espléndido: el claustro del Santuario de Vicoforte, o el magnífico Museo dell'Automobile turinés.



EN EL TECHSHOW  
2013 ORGANIZADO  
POR CONTINENTAL

Continental está desarrollando sistemas de sensores y de cámaras para que la conducción automática pueda ser una realidad.



Continental  
TechShow 2013

# Exhibición tecnológica

Continental organizó las jornadas técnicas TechShow 2013 en las que explicó sus líneas de trabajo en materia de conducción automática, coche eléctrico, conectividad, neumáticos y movilidad sostenible.

Continental organizó tres días de jornadas técnicas en las que explicó las tecnologías en las que están trabajando sus departamentos de I+D+i y que, sin duda, marcarán el futuro del automóvil. Y es que nos explicaron (MRyT fue el único medio de la posventa de nuestro país) innovaciones que van a permitir y mejorar la conducción automática, el coche eléctrico, la conectividad o la movilidad ecológica.

Privilegiados. Así nos sentimos cuando **Continental** nos convocó a su **TechShow 2013**, unas jornadas técnicas a las que asisten periodistas de todo el mundo en la que técnicos del más alto nivel de la gigante alemana dan a conocer sus actuales líneas de actuación en el desarrollo de tecnologías que, sin duda, marcarán el futuro del automóvil. *Mundo Recambio y Taller y ElectroCar* fueron las únicas cabeceras de posventa españolas representadas en este espectacular evento que se celebró los días 4 y 5 de junio en el Contidrom, unas instalaciones de pruebas situadas al norte de Hannover. ¿Entienden ahora el por qué de nuestra sensación de privilegio?

En la presentación del TechShow 2013, **Elmar Degenhart**, presidente del comité ejecutivo de Continental, explicó las líneas de actuación en las que trabaja Continental: *"en tres de cada cuatro vehículos, nuestras soluciones ya están implementadas para mejorar la vida de los conductores en términos de seguridad, confort, limpieza y accesibilidad económica. Y queremos seguir en este camino"*. Aunque Continental tiene muchos frentes abiertos a nivel de I+D+i, podríamos delimitarlos en cinco grandes áreas: conducción automática, coche eléctrico, conectividad, movilidad "verde" y desarrollo de neumáticos de alto rendimiento.

## Conducción automática

Una de las prioridades de Continental es el desarrollo de soluciones que hagan la conducción más automática para, como afirmó **Alfred Eckert**, jefe de ingeniería avanzada de la división Chasis y Seguridad de Continental: *"el conductor tenga más libertad y pueda aprovechar el tiempo que pasa en el automóvil"*.

Desde un punto de vista tecnológico, la conducción automática pasa por una evolución de los sistemas de asistencia. A partir de 2016 ya habrá sistemas que podrán asistir al conductor en arrancar y parar a velocidades inferiores a 30 km/h pero, claro, este nivel de automatismo no librará al conductor de su responsabilidad de prestar atención a lo que está pasando en la carretera. En 2020 esta tecnología podría estar preparada para funcionar a velocidades de más de 30 km/h y no será, presumiblemente hasta 2025 cuando se pueda conseguir una conducción totalmente automática. Más de 1.300 técnicos de Continental están trabajando en la conducción automática y tiene previsto destinar en 2013 más de 100 millones de euros en esta línea de trabajo. Con BMW suscribió un acuerdo a principios de año para desarrollar tecnologías que permitan avanzar en este campo. Continental ha desarrollado y está desarrollan-



Continental cree en la "electrificación" paulatina del automóvil. En el TechShow 2013 mostró un prototipo con una arquitectura eléctrica de 48 voltios.

do sistemas de sensores y de cámaras, radares de larga distancia o arquitecturas eléctricas que nos acerquen a esta conducción automática.

## Ecología

Esta cuestión hace años que es prioritaria en el sector de la industria del automóvil. Al respecto Continental trabaja en mejorar y generalizar la **propulsión eléctrica** y en aportar soluciones para una **movilidad "verde"**.

Sobre lo primero, Continental trabaja en ir paso a paso en la paulatina "electrificación del automó-

vil". Lo explicó **José Ávila**, jefe de la división de propulsión y miembro del comité ejecutivo de Continental: "obviamente, hay un hueco grande entre los relativamente económicos sistemas start-stop de 12V y las caras soluciones híbridas de altos voltajes de entre 200 y 400 voltios". Continental aboga por ir desarrollando soluciones que permitan una "electrificación" a medida de la tecnología real en cada momento y cuya aplicación sea asumible en términos de costes. Ejemplo de ello es el vehículo de 48 voltios que presentó en el TechShow y con el que Continental expuso que el siguiente paso tecnológico en la electrificación de los vehículos será el paso de los 12 a los 48 V. La arquitectura de 48 V del prototipo presentado, que representa la siguiente fase de hibridación, presenta un alternador y motor de arranque de 48 voltios accionado por correa sustituye al alternador convencional, una baterías de ion-litio de 48 voltios suministrada por el especialista en baterías de Continental, **SK Continental Emotion**, y un convertidor de DC/DC que sirve de enlace con el sistema de 12 voltios.

La **movilidad "verde" o sostenible** se basa en que el automóvil del futuro ha de ser rápido, confortable y seguro pero también debe consumir menos, generar menos emisiones de CO2 (el objetivo es 0 emisiones), ser reciclable, construido con materiales acordes con el respeto del medioambiente. En este último aspecto Continental desarrolla sus componentes, módulos y sistemas en base al concepto *Engineering Green Value* (valor de ingeniería verde) que parte de tres principios básicos: conservación de los recursos, protección del clima y aumento de la eficiencia. La implantación de esta estrategia está dando resultados que se plasman en una mejora a la hora de evaluar el ciclo de vida de los vehículos.

## Conectividad

Continental tiene claro que la conectividad es el punto de partida, el vivero de futuras innovaciones en el automóvil. "Hoy, los nuevos vehículos incorporan cada vez más funciones ya basadas en la conectividad. En la implantación de nuevas e innovadoras funciones, estamos conectando componentes del vehículo con sistemas dentro de él a la misma vez que aumentamos la conexión del vehículo con el mundo" confirmó **Ralf Lenninger**, jefe del departamento de Estrategia y Desarrollo de la división Interior de Continental.

Lenninger también explicó que ya actualmente las tecnologías de trabajo en red de los vehículos ya colaboran en la mejora de la seguridad, del confort y en la reducción del consumo de combustible. Continental ya ha desarrollado unidades de control que intercomunican funciones de seguridad con la electrónica de la carrocería mediante buses de datos. Así, por ejemplo, un sensor de lluvia no solo activa los limpiaparabrisas sino que también asegura que el sistema de frenado se ajuste a estas condiciones de agua y humedad.

## Neumáticos

Como fabricante de neumáticos de referencia a nivel mundial, actividad por la que es más conocida, Continental también dio a conocer en su TechShow 2013 sus últimos avances al respecto. Actualmente su modelo de serie de más altas prestaciones es el **ContiSportContact 5 P**,



Los componentes, módulos y sistemas Continental están desarrollados en base al concepto *Engineering Green Value* que mejora la eficiencia del ciclo de vida del vehículo.



Como fabricante líder, Continental desarrolla neumáticos cada vez más prestacionales y eficientes. El ContiSportContact 5 P es un buen ejemplo de ello.

diseñado para ser montado tanto en el eje delantero como en el trasero. Disponible en 20 medidas a partir de llantas de 18 pulgadas, técnicamente recurre a soluciones desarrolladas en competición como el diseño del hombro externo con tecnología macro-block y panes de goma rígidos centrales que aseguran un óptimo agarre y un paso por curva a altas velocidades. La estructura del compuesto aporta un rápido calentamiento y una gran estabilidad a la banda de rodadura que está construida con polímeros reforzados con nano partículas que aportan agilidad y flexibilidad, claves para reducir la distancia de frenado, tanto en seco como en mojado. La tecnología de última generación aplicada a la banda de rodadura mejora notablemente el rendimiento. La capa (parte externa de la banda de rodadura) ha sido diseñada para asegurar un buen agarre en mojado y unas cortas distancias

de frenado mientras que la base (parte interna) reduce la resistencia a la rodadura, lo que permite mejorar el consumo. El ContiSportContact 5 P está especialmente pensado para vehículos deportivos de altas prestaciones y prueba de ello es su alto índice de velocidad, ZR.

En definitiva, el TechShow 2013 fue una excelente oportunidad que nos brindó Continental para conocer las tecnologías en las que está trabajando y, de paso, para conocer cuál es va a ser a corto y medio plazo la evolución del automóvil a nivel tecnológico. Como manifestó Elmar Degenhart en las jornadas: "nosotros sabemos con seguridad que los fabricantes de automóviles están trabajando en la década que viene. Juntos con ellos, estamos trabajando conjuntamente en el desarrollo de aquellas soluciones que harán posible el automóvil del mañana". Y fuimos testigos de que así es. ●

📍 [www.conti-online.com](http://www.conti-online.com)



## AVALA LA CALIDAD Y EFICIENCIA ECOLÓGICA DE SUS NEUMÁTICOS RECICLADOS

# La ecoetiqueta Insa Turbo

Los neumáticos renovados Insa Turbo son ejemplares a nivel medioambiental. Cada unidad fabricada supone un ahorro de 10,5 litros de petróleo y 32,8 kilos de emisiones de CO2 en comparación con la producción de un neumático nuevo. Además, los renovados ofrecen prestaciones similares a la vez que son un 60 por ciento más económicos. Todas estas virtudes se plasman en una nueva Ecoetiqueta informativa avalada por la Universidad Miguel Hernández.



La Ecoetiqueta de Insa Turbo informa sobre las virtudes ecológicas de sus neumáticos renovados en términos de ahorro energético y de emisiones de CO2.

**Insa Turbo**, empresa perteneciente a **Grupo Soledad** fabricante de neumáticos renovados, escogió el 5 de junio, Día Mundial del Medio Ambiente, para presentar la **Ecoetiqueta** con la que se comercializarán sus productos y en la que se informa sobre las bondades medioambientales y de rendimiento de los mismos. La jornada fue provechosa porque pudimos conocer el método de fabricación de los neumáticos renovados en su impresionante centro de producción de Aspe (Alicante) y visitar la **Universidad Miguel Hernández** de Elche, lugar donde Insa Turbo colabora en una **Cátedra para la Investigación y Formación sobre Neumáticos Reciclados**.

### Renovados, esos desconocidos

Muchos conductores no saben que pueden montar neumáticos renovados en sus vehículos y que éstos ofrecen ecología, ahorro y prestaciones. Conocimos sus ventajas en las instalaciones de Insa Turbo en Aspe. El director de la planta de producción, **Francisco Pavía**, nos guió por la planta y nos explicó interesantes cuestiones como, por ejemplo, que recogen 300.000 toneladas de neumáticos usados al año; que reciben 5.000 unidades de neumáticos de las que 3.000 ya se desechan directamente. De las 2.000 restantes, no todas se podrán renovar. Sin embargo, el neumático es íntegramente reciclable. Una parte de la planta de Insa Turbo separa el acero del caucho y fragmenta este último. El acero se utiliza para la fundición dando como resultado final cucharas o cuchillos. El caucho, por su parte, se aprovecha como combustible para las cementeras, suelo para los parques infantiles, etc. Pero pasemos al que nos interesa, el proceso de renovación de los neumáticos, que sigue varios pasos. A grandes rasgos, una vez se determina que el neumático es reciclable, se le elimina la goma de la banda de rodadura dejando solo la



De izquierda a derecha, Francisco Pavía, director de planta de Insa Turbo; Joaquín Pérez, director de marketing de Grupo Soledad; Vanesa Pérez, responsable de la red de talleres Ecological Drive y Pedro Antonio Pérez, miembro del departamento comercial de Insa Turbo.

estructura del neumático, que permanecerá inalterable (si era un neumático Michelin o Hankook siempre será un Michelin y un Hankook). Una vez raspada la goma se inicia el proceso de engomado en el que se utiliza goma de la misma calidad que la del original. Una vez engomado, mediante presión y temperatura, el caucho se transforma en goma dándole elasticidad, configurando el dibujo, etc.

La principal virtud de este proceso es que ahorra 10,5 litros de petróleo (un 45 por ciento) y 32,8 kilos de emisiones de CO2 (un 51,7 por ciento) a la atmósfera por cada neumático renovado. Para el conductor el ahorro económico también es evidente, pueden ser un 60 por ciento más económicos que los convencionales y proporcionan las mismas prestaciones de calidad y seguridad, avaladas por el Ministerio de Industria que les exige la misma norma de calidad que a los nuevos, la E9. Otra de sus virtudes es el silencio de marcha que proporcionan y del que podemos dar fe ya que los probamos en una ruta por la zona con un vehículo eléctrico. Así mismo, Insa Turbo ha ido ampliando su gama disponible. Su catálogo

actual supera las 260 referencias para turismo, 4x4 y vehículo industrial ligero y pesado. Todas ellas cumplen y superan las más estrictas normas de calidad, fiabilidad y seguridad y poseen certificaciones nacionales e internacionales como la mencionada E9, ISO 9001, INSA, Dot Us, Green Life, etc.

Todas estas virtudes están reconocidas por la Ecoetiqueta de Insa Turbo. Aunque no es obligatoria (sí requieren un etiquetado obligatorio en Europa los neumáticos nuevos desde el 1 de noviembre), el fabricante alicantino quiere informar a sus clientes de sus bondades medioambientales, bondades certificadas por la Universidad Miguel Hernández de Elche a través de la Cátedra para la Investigación y Formación sobre Neumáticos Reciclados. Hasta la Universidad nos desplazamos para que nos explicaran como se realizan los diversos tests a los que son sometidos los neumáticos renovados Insa Turbo: ensayos de carga y velocidad, resistencia a la rodadura, etc. En el marco de esta Cátedra también se está investigando sobre el uso de nuevos materiales, procesos de producción, etc. ●

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



Zona de raspado de la banda de rodadura. Los neumáticos renovados Insa Turbo cumplen la misma norma de calidad que los nuevos, la E9.

# M'START

LA SENCILLEZ EN EL LAVADO



Todo tiene un principio y por esa razón con el nuevo puente de lavado **M'START** hemos querido partir de lo esencial: sencillez en el diseño y facilidad de manejo pero con todo el atractivo, durabilidad y tecnología que se esperan de una máquina de lavado del siglo XXI.

Sin duda, el equipo ideal para iniciarse, del modo más rentable, en el negocio del lavado de vehículos.

**ISTOBAL**  
Automotive Cleaning Solutions



## VISITAMOS LA NUEVA SEDE DE DOGA PARTS, EN ESPARRAGUERA, BARCELONA Y CHARLAMOS CON SUS DIRECTIVOS

# Uno + uno, más que dos

La nueva estrategia posventa del Grupo DOGA ha supuesto disfrutar de la experiencia y trabajo de lo realizado por el equipo de Abrinsa y del peso específico, valor de marca y gama de DOGA.

**DOGA Parts** recoge lo mejor de la experiencia en el mercado de Abrinsa y DOGA, que arranca oficialmente en enero de este año y que, tras reorganizar los equipos en interno, adecuar las nuevas instalaciones con producto y trazar las líneas maestras, llevan operativos tres meses en el mercado. Quisimos que sus responsables nos contaran qué es y cómo se plantea la trayectoria la nueva empresa. **Jordi Llobet**, director general, **Carles Santacreu**, director del mercado ibérico, **Carlos García**, director de exportación y **Nacho Garcés**, director de marketing, nos lo explican.

### ¿Porqué la creación de Doga Parts?

**Nacho Garcés:** En el Grupo DOGA teníamos la división aftermarket de DOGA, y una división independiente dedicada 100% a la posventa, Abrinsa, con sus productos. Teníamos duplicados los equipos, las instalaciones y los puntos fuertes en ambas divisiones no se aprovechaban mutuamente; lo que hemos hecho es reordenar estos dos apartados en una empresa mucho más potente. Así, aprovechamos las sinergias de estar en el mismo Grupo (compartimos determinados departamentos con DOGA: Administración, Contabilidad, Informática, Marketing) y las ventajas de ambas: Abrinsa está presente en los Grupos de Distribución de España, Doga tiene un departamento de exportación, etc. Se le ha puesto el nombre DOGA Parts, porque Abrinsa solo se conocía en España, con una imagen de importador-distribuidor, mientras que DOGA tiene una presencia como fabricante en mercados internacionales durante más de 50 años. A nivel de producto: mantenemos todas las líneas de producto presentes en Abrinsa (elevelunas, electroventiladores –ambas con una parte de producción propia para primer equipo, más referencias de otros fabricantes para completar la gama, ya que en elevelunas, por ejemplo, tiene más de 2000 referencias; en el caso de elevelunas, nosotros suministramos a determinados fabricantes el motor y

ellos nos suministran el sistema completo para incluir en nuestro catálogo-) y en DOGA (escobillas limpiaparabrisas, recambios de sistemas limpiaparabrisas –producidas para primer equipo- sistemas lavaparabrisas, depósitos.

Los planes son ampliar a nuevas familias de producto, aunque no están definidas todavía.

### ¿Cuándo lo estarán? ¿Este año?

**Jordi Llobet:** Hace dos meses quizá nos planteábamos tenerlas más de inmediato, pero al abrirse a nivel mundial la venta de los elevelunas, hemos tenido que priorizar áreas de trabajo. Hay mucho debate interno: permanencia de las dos marcas o una (de momento están ambas, pero eso no está aún decidido al 100%); incorporación de nuevos productos que nos permitan seguir ofreciendo la mejor opción en servicio, calidad y gama a nuestros distribuidores, con el objetivo de que nuestro catálogo sea el “vade mecum” del cliente. los responsables comerciales de la división del Aftermarket a nivel global. Además, disponemos de filiales del Grupo en: Italia, Francia, Brasil, China, Estados Unidos – en las que podemos apoyarnos para hacer acciones comerciales de forma “local”, aunque estas últimas serán en una segunda fase; estamos valorando muchas cosas y debemos priorizar.

Lo que está en firme es nuestra próxima presencia en TecDoc (no estábamos ni como DOGA ni como Abrinsa) va a suponer situarnos en una posición privilegiada en el mercado, y que tendrá su consecución el cuarto trimestre de este año; ello supondrá poder negociar con Grupos internacionales. Esa nueva dimensión también nos dará la pauta de lo siguiente a realizar en cuanto a prioridades estratégicas.

Actualmente, como Abrinsa, estamos presentes en los mercados posventa multimarca de España, Francia, Gran Bretaña e Irlanda; como DOGA, en más de 50 países (a veces a través de distribuidores, filiales o mix de distribuidor y agente) el producto, en un 75% se distribuye en el mercado nacional, el restante 25% en los mercados exteriores,

aunque esto va a cambiar con esta nueva etapa, llegando a ser al revés. Lo que tenemos claro es que ahora tenemos un enorme potencial con los programas y queremos vender en todo el mundo. Los feed back de Automechanika Frankfurt, donde nos presentamos como DOGA Parts, es que convencemos a los profesionales con nuestros catálogos; no hay programas tan amplios (en elevelunas, por ejemplo) en toda Europa.

### Ese es el terreno de Carlos García...

**Carlos García:** Efectivamente; me incorporé hace cinco meses para dar a conocer este nuevo potencial, y desde entonces viajo por los países target que están principalmente en Europa (Francia, Gran Bretaña, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Suecia, etc.) y Norte de África (Marruecos, Argelia, Túnez). En todos estos países ya se han iniciado las comunicaciones para empezar a trabajar (algunos de nuestros clientes en esos países tienen una envergadura de suministro a nivel internacional por sí mismos y eso nos ayudará a estar presentes en muchos países) ampliando los productos con los que trabajan (algunos clientes de posventa de DOGA eran especialistas en nichos de mercado y ahora éste puede abrirse con todo el programa de automoción).

Si bien también tenemos presencia en países denominados BRIC, los recursos que tenemos hacen que nos centremos en la región EMEA; todo a la vez no lo podemos abarcar, y si tuviéramos que empezar por uno de ellos quizá sería Brasil, porque ya hay un embrión de posventa en las filiales y el mercado comprende el concepto, pero ya lo haremos.

### ¿Qué tal va el mercado ibérico?

**Carles Santacreu:** Es un terreno que controlaba mucho más Abrinsa. Desde DOGA, posventa era solo un 5% del negocio total de la compañía, con 4 personas. El producto estrella de DOGA, la escobilla, no está muy introducido en los Grupos; ahora la situación ha cambiado: queremos asentar los acuerdos que tenemos con los Grupos AD Parts, C.G.A., Dipart, Gecorusa, Serca, Agerauto con los elevelunas de Abrinsa y aprovechar las sinergias para introducir el resto de productos y, a posteriori, alcanzar acuerdos con otros grupos.

En el mercado portugués, nuestro objetivo es acabar de implantar el elevelunas, y con el representante que tenemos allí nos hemos planteado expandir el mercado, porque aún hay recorrido dada la gama que tenemos en elevelunas, electroventiladores y escobillas.

Es verdad que el mercado está complicado,



Durante la charla, de izquierda a derecha, Carles Santacreu, Nacho Garcés, Jordi Llobet y Carlos García.



Las oficinas cuentan con 300m2.

pero creemos que ahora es el momento de mostrar todo el potencial conjunto.

**C.G.:** La unificación de las dos estructuras es claramente un Win/Win, porque se aprovechan en exportación la gama de elevadoras que no se conocía fuera y que está sorprendiendo allá donde lo presentamos y en España las escobillas, que no estaban en los Grupos, y que ahora pueden introducirse.

**J.LI.:** El trabajo realizado durante 9 años en Abrinsa en cuanto a servicio, y atención al cliente se ve ampliada con la incorporación de una marca Premium como es DOGA y con una imagen de especialista en elevadoras y electroventiladores. Todo suma, y nuestro distribuidor se puede beneficiar de ello creciendo con nosotros.

#### ¿Y cómo están yendo los resultados?

**N.G.:** Hace solo unos meses que esto está en marcha, y estamos muy satisfechos de los resultados.

**J.LI.:** Operativos en el mercado solo tres meses; hemos cambiado precios, descuentos, tratamiento de distribuidores (lo que sirve para un cliente puede que no sea válido para otro), hemos creado los catálogos, hemos interpretado y leído bien lo que el mercado espera de nosotros, hemos trabajado a una velocidad muy alta ya que este es un mercado que requiere una gran agilidad y ello se ha retroalimentado con nuestras sensaciones de cómo se ha recibido en el mercado, que son excelentes, y por ello la implicación de las 14 personas del equipo interno es enorme, aportando horas, esfuerzo, etc. Este año nuestro objetivo no es tanto una cifra (resultando evidente que todo este esfuerzo el Grupo Doga no lo ha hecho para crecer solo un 20 o un 30%, aunque no sepa decir si duplicaremos o triplicaremos la cifra) como el hecho de transmitir el mensaje al mercado de quiénes somos y de que podemos conseguir, tanto el cliente como nosotros, ganar dinero con nuestros productos, si las cosas se hacen bien; y en ello estamos, y el Grupo Doga apoya nuestra andadura.

#### ¿Qué cifras de suministro se están mejorando?

**J.LI.:** En el mercado nacional se están suministrando todos los pedidos en el mismo día hasta las 17h (urgentes y normales), con un ratio mínimo del 92-94% de los pedidos cumplimentados. No se cierra a mediodía manteniendo un horario ininterrumpido desde las 8h hasta las 18h. Y esa es la experiencia del trabajo de Abrinsa.

**C.G.:** En el mercado internacional es algo distinto, pero siempre con el objetivo del servicio; en determinados países (como Francia) nos apoyamos en la presencia de nuestras filiales (para urgencias). Dependiendo de los pedidos, los elevadoras los podemos suministrar en una o dos semanas (nuestros clientes realizan su propio estocaje) y con DOGA estamos acortando los tiempos de espera en productos como vehículo industrial, auto-

## DOGA PARTS

Se trata de la sociedad única tras la integración de la división aftermarket de DOGA y de la empresa Abrinsa, propiedad de DOGA.

Su equipo consta de 14 profesionales en las instalaciones más 16 representantes.

Operativa desde primeros de finales del pasado año, tiene como premisa principal ser referente en el mercado posventa en los productos que fabrica y distribuye, que se puede consultar en su catálogo on line, continuamente actualizado, y que en el último trimestre de este año estará en TecDoc:

- Escobillas limpiaparabrisas DOGA - Gamas Óptima Pro, Óptima, Duravisión, Óptima Flex para turismo, camión y comerciales ligeros.

- Elevadoras- Más de 1900 referencias en tecnología electrónica (Comfort), eléctricos y manuales, y sistemas de cable, tijera, guía simple, y guía doble para turismo, camión y comerciales ligeros.

- Sistemas limpiaparabrisas- Motores, brazos, equipos lavaparabrisas, escobillas, transmisiones para todo tipo de aplicaciones.

- Depósitos- expansión, recuperador, líquido de frenos y aceite por inyección y soplado para turismo, camión y comerciales ligeros.

- Electroventiladores y turbinas- más de 1000 referencia diseñados para cada aplicación para turismo, camión y comerciales ligeros.

Las nuevas instalaciones, a las que se trasladaron desde el pasado septiembre, cuentan con 4000m<sup>2</sup> de almacenes y 300 de oficinas, y manejan más de 8000 referencias.



buses, teniendo en cuenta que hay producto muy específico para maquinaria de minería, off road, etc. que suministramos bajo demanda.

#### ¿Cuáles son los apoyos al distribuidor relacionados con el marketing? ¿estarán presentes en las ferias del distribuidor, por ejemplo?

**N.G.:** El concepto de feria se está redibujando; ya han dejado de ser una plataforma de negocio, es muy difícil calcular el retorno, es más un evento social, excepto Automechanika Frankfurt que sigue siendo muy interesante para contactar y hacer negocio internacionalmente, y está marcada en nuestro calendario; quizá nos planteemos la asistencia a ferias de la misma Automechanika en otras partes del mundo.

Este año iremos a EquipAuto, para presentar la nueva empresa, pero veremos que haremos con nuestra presencia allí en el futuro; hay que pensar en otras fórmulas y están apareciendo las ferias de los clientes, a las que asisten los instaladores de nuestra marca, los prescriptores; entendemos que hay que estar cerca de él, teniendo en cuenta que ahí sí pueden cuantificarse resultados; aunque no tengamos mucha experiencia (con Doga, en alguna ocasión), estamos abiertos a ello.

Sobre Motortec A.I., hace muchos años que, como DOGA, no se acudía. Hemos estado en las dos últimas ediciones como visitantes y no entra en nuestros planes, aunque se haya notado el soporte de la marca "Automechanika" y se esté trabajando con más ganas.

El presupuesto que supondría asistir a este tipo de

ferias se puede invertir en acciones concretas con el distribuidor y sus talleres, sacando más provecho. Hay que evaluar los esfuerzos para que tengan un retorno.

**C.S.:** Ya hemos estado participando en alguna acción de este tipo, y creemos en este formato. Aunque haya una multitud muy grande de eventos y haya que modular esfuerzos.

#### ¿Qué otros apoyos se les va a dar a los distribuidores y talleres?

**N.G.:** Tratamos de facilitar la vida del taller: todos los elevadoras llevan instrucciones de montaje; la nueva gama de escobillas llevan un código QR para que el reparador acceda a un vídeo de montaje.

**J.LI.:** Tenemos catálogo online permanentemente actualizado y en el tema de elevadoras (y lo estamos extrapolando a los otros productos) somos los únicos en disponer de un SAT telefónico (un servicio muy valorado), con un profesional que asesora al instalador (que ya se tenía en Abrinsa desde hace 2 años).

#### ¿Qué se va a hacer en cuanto a formación?

**N.G.:** Está claro que es un apartado importante, y lo sabemos por nuestra experiencia profesional, es una forma de que el taller demande la marca, pero aún no hemos podido entrar en este tema. Requiere recursos, y en cuanto vayan llegando los resultados, se podrán hacer más cosas.

**C.S.:** Quizá en las ferias de distribuidor sea un buen momento para realizar estas tareas. Estamos a la escucha del mercado. ●

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



La capacidad de almacenes es de 4000m<sup>2</sup> para sus productos actuales, aunque se plantean ampliar a más familias.



# Distribuidores

EL PROVEEDOR SOCIO DE GROUPAUTO UNION INTERNACIONAL LAS CELEBRÓ EN ÚBEDA, CON UNA EXCELENTE ACOGIDA ENTRE LOS TALLERES

## Repuestos Ramiro: Primera jornada técnica



Con 20 proveedores de primera línea que mostraron sus productos en el Recinto Ferial de la ciudad, en una estrategia de largo plazo, ya que se seguirá celebrando hasta 2017, año del 60 aniversario del distribuidor.



Dos carpas equipadas con elementos audiovisuales para la formación ofrecida por los proveedores.

Casi 700 talleres se acercaron al recinto ferial de Úbeda respondiendo a la llamada de **Miguel Ángel Ramiro**, gerente de **Repuestos Ramiro**, socio de **Groupauto Union Ibérica**, siendo atendidos por diversos miembros de su equipo. La idea giraba en torno a una serie de ponencias que, desde las 16h hasta las 22h (y se fue más allá, ya que la última, Garrett, se impartía bien entrada la noche) los proveedores, turnándose en sesiones de media hora en las dos salas habilitadas en el recinto, ofrecían a los talleres profusa información técnica acerca de los diversos productos, en intervalos pautados, conferencias con la asistencia confirmada con antelación, que se iba anunciando por megafonía.

No es una acción puntual. El evento es el primero de una serie que se irán celebrando en los diversos puntos donde el distribuidor tiene sus enclaves, congregando a los talleres de la zona en un plan a cinco años que terminará en 2017 en Jaén, sede central de Repuestos Ramiro, coincidiendo con el 60 aniversario en activo del distribuidor.

Las jornadas fueron inauguradas por el alcalde de la localidad, **José Robles** (un entendido del sector, ya que es poseedor de un **Bosch Car Service**, lo que hizo las delicias de los proveedores a la hora de visitar los diversos stands), y los stands acogían compañías de la talla de **MANN+HUMMEL IBÉRICA**, **Delphi**, **bilstein group (Blue Print)**, **Hella**, **Valeo**, **SKF**, **R-H**, **KYB**, **Philips**, **Webasto Diavia**, **Bosch**, **ZF Trading**, entre otros, y los conceptos de taller del Grupo al que pertenece, especialmente **InterTaller** (un concepto que se presentaba oficialmente a los clientes y que se va a desarrollar desde la red comercial del distribuidor, al igual que se ha hecho con **EuroTaller**).

Durante la primera jornada, fueron casi 100 reparadores los que acudían al recinto ferial de

Úbeda, pudiendo tomar un refrigerio en cualquier momento en el emplazamiento para ello situado en el centro; finalizada la jornada, se ofreció a los asistentes una barbacoa en las mismas instalaciones, junto con una divertida dinamización en la que unos actores caracterizados como lugareños medievales explicaban el origen de la expresión "estar por los cerros de Úbeda". El segundo y último día se contó con la asistencia de más de 500 talleres que tuvieron tiempo de interactuar con los proveedores hasta mediodía, momento en el que una paella multitudinaria cerró la actividad.

Durante las jornadas, a los clientes que visitaron los stands, informándose de los diversos productos y novedades y sellaban un "pasaporte", se les daba opción a un 3% de descuento adicional en sus compras. ●

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



Fueron casi 700 los talleres que acudieron a lo largo de los dos días.

Dos carpas equipadas con elementos audiovisuales para la formación ofrecida por los proveedores.



Los talleres que visitaron la muestra podían optar, sellando un **"pasaporte"** que les daba opción a un descuento del 3%.



**Delphi**, con la presencia de su directora comercial **Ágata Calvo**, contaba con un vehículo en el que realizar Demos.



El equipo de **Repuestos Ramiro**, todos debidamente uniformados, atendieron a sus clientes. El distribuidor disponía de un stand central.



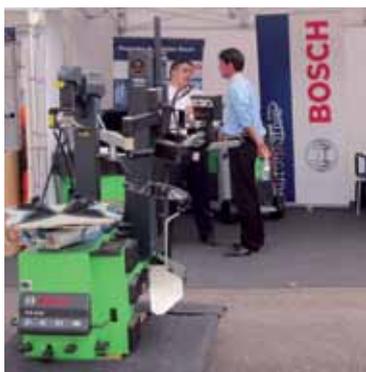
**Hella**, muy activos durante toda la feria, contaron con la animación de su **Helper**.



**InterTaller**, concepto de red del grupo al que pertenece Repuestos Ramiro, promovido en la muestra con éxito por **Dulce Naz**.



**MANN+HUMMEL** IBÉRICA, presente para estar cerca de sus clientes.



Cómo no, **Bosch** estuvo presente en las Jornadas.



**Wolf** mostraba el armario específico para sus lubricantes.



**Valeo**, atendió numerosos talleres.



**KYB**, en las Jornadas.



Interés por los productos **SKF**.



**R-H**, el equipo atendió numerosas visitas.



**Webasto Diavia**, con su concepto de Taller Autorizado.



**ZF Services**, con sus productos en las Jornadas.

EN EL MUSEO AUTOMOVILÍSTICO DE MÁLAGA,  
EL PASADO 30 DE MAYO

# Espectacular 50 Aniversario de Navarro Hnos.

Este es el año de las bodas de oro con el sector de los fundadores de la prestigiosa y reconocida distribuidora de recambios, destacada, además, en el sector de dos ruedas. Una efemérides así no podía más que celebrarse por todo lo alto.



El museo Automovilístico de Málaga, marco de la celebración, engalanado para el evento.

**Navarro Hnos.** nació el 19 de marzo de 1963, cuando (tras los inicios desde Las Herrerías, Cuevas de Almanzora y los primeros pasos en el comercio en Vera, ambas localidades en Almería) los hermanos **Antonio** y **Baltasar** Navarro abrieron la primera tienda en Málaga, en la *calle Carretería* en la que ya se contaba con el apoyo de **María Dolores Gázquez**, esposa de Baltasar.

## La historia de una empresa familiar multiespecialista

Una expansión progresiva en toda Andalucía, con apertura de distintos puntos, siempre con la mirada puesta en el futuro, pero sin dar pasos seguros en un cimentado presente, la compañía fue creciendo e incorporando a la siguiente generación, las tres hijas de Baltasar, **María José**, **Manoli** y **María Dolores**, ocupando los cargos directivos y centrándose en las diversas líneas de negocio del Grupo, junto con el esposo de ésta última, **Sergio Morales**, como director comercial.

Un momento clave fue 1999, cuando se inauguró la actual sede central del Grupo, en el *Polígono San Luis de Málaga*, con espacio para los procesos administrativos, almacenes y muelles para los repartos, exposición y aula de formación, sin dejar de expansionarse, abriendo seis nuevos centros en los últimos cinco años.

Actualmente, el Grupo (perteneciente a la estructura de **Grupauto Internacional** de la mano de **Grupauto Union Ibérica**, y al grupo de compra de recambios de moto, boutique y

bicicleta Motogrupa Europa) cuenta con 20.000 m<sup>2</sup> de instalaciones, con una mejorada eficiencia logística y un preparado call-center para sus clientes, más de 40.000 referencias en stock, más de 200 empleados y más de 70 vehículos de reparto, y son multiespecialistas en diez líneas de producto: Motocicletas, scooters, recambios y boutique de motos, bicicletas, lubricantes, recambios del automóvil, equipamiento de taller y pinturas y carrocería, defendiendo los abanderamientos de taller **EuroTaller** e **InterTaller**, habiendo recibido, el pasado año, el prestigioso *Premio Familia-Empresa* por parte del *Instituto Internacional San Telmo*.

## Celebrando

Fue el pasado 30 de mayo cuando se quiso festejar por todo lo alto esta brillante trayectoria. Para hacer boca, un almuerzo de cortesía en el restaurante *La Reserva del Olivo* a los proveedores y demás profesionales desplazados a Málaga para el evento, por parte de la directiva de Navarro Hnos. al final del cual, Baltasar Navarro, en nombre de toda la familia, recibía unos recuerdos conmemorativos de la efemérides por parte del director general de *Grupauto Union Ibérica*, **Juan Carlos Pérez Castellanos**, de **Juan Carlos Torrens**, director general de *SKF Ibérica*, y de **Narcís Sardá**, director de la división refinish de *Akzo Nobel-Sikkens*. Ya por la tarde, la gran celebración por todo lo alto en el *Museo Automovilístico de Málaga* donde se



Antes del evento en sí, la familia Navarro ofreció un almuerzo de cortesía a algunos invitados desplazados a Málaga para la ocasión. En él se entregaron algunos recuerdos de la efemérides.

reunía a un multitudinario pero escogido grupo de profesionales entre los que se contaba con diversas autoridades locales, miembros de su equipo humano, proveedores, clientes y demás compañías vinculadas a la empresa (entre los que nuestra editorial tuvo el honor y placer de contarse). El espacio, espectacular, recoge modelos retro de la larga trayectoria de la historia de la automoción, que, con motivo de la celebración, se hallaba engalanada con logotipos y banderolas de Navarro Hermanos, además de dotarse a determinados modelos de una explicación en la que figuraban los logotipos de los proveedores.

## El evento

Las salas contaban con pantallas para el audiovisual que se iba mostrando con imágenes de los momentos más relevantes de la empresa, y una vez iniciado el acto en el escenario central, **Carlos Sedano**, director del programa *Motor en la Onda Andalucía*, en *Onda Cero Radio*, quien se confesaba vinculado a la empresa por diversos lazos en su trayectoria vital, introducía un vídeo de la compañía grabado para la ocasión. **Baltasar Navarro**, fue el primero en intervenir, hablando de la trayectoria, de su ciudad de acogida y del futuro de la empresa gracias a la siguiente generación familiar que la sustentan (mencionaba a la tercera generación –presente en la sala- como posibilidad de continuidad) y agradeciendo a proveedores (los mejores, basados en la mayor calidad) y clientes (todos nos importan y por todos trabajamos) su confianza.

**Sergio Morales** se centraba en el futuro a partir de lo realizado en el presente de la compañía, las estrategias y los proyectos, con el apoyo de un audiovisual: la apertura de seis nuevos centros en momentos difíciles, proyectos de servicio y atención a los clientes desde la mejora interna de la eficiencia (logística-proceso de automatización de los stocks y ubicaciones de almacenamiento y preparación de pedidos, optimización del reparto); habló también de valores añadidos como planes de formación para clientes y equipo propio (2000 horas de formación en 2012, en contenidos técnicos y de gestión, además de las primeras titulaciones en *manipulador de gases fluorados* gracias a la homologación de la Junta de Andalucía) mencionaba los dispositivos informáticos de última generación a disposición de los comerciales para gestionar todos los aspectos con los clientes, además de valores añadidos como software de gestión para realizar presupuestos, etc.

“No nos conformamos con *llegar a 2013*”, decía, “queremos *llegar a 2063, cumplir los 100 años*”.

**María José Navarro** intervenía y hacía subir a toda la familia para hacerle entrega a Antonio y Baltasar de una pintura conmemorativa de la sede central, con unas palabras en las que se apelaba al orgullo y al ejemplo de estos dos empresarios.

Una vez finalizadas las intervenciones, se desarrolló el cóctel, y los invitados pudieron departir con los miembros de la familia y visitar las salas, además, más recuerdos por parte de los proveedores se hacían llegar a manos de Baltasar: El equipo de *Exide*, o *Amolux* entregaban sus recuerdos.

Con el fin de fijar en la memoria el evento, se editaba un catálogo corporativo a disposición de todos los asistentes. ●

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



Un aspecto de la sala, preparado con equipos audiovisuales en diversos puntos.



Por el PhotoCall pasaron los invitados para tener la imagen de recuerdo con los anfitriones.



Baltasar Navarro, entrevistado en las televisiones locales.



Para conmemorar la ocasión, diversos proveedores entregaron sus recuerdos a Baltasar. Es el caso de *Exide* (en la imagen), o de *Amolux*.



La intervención de María José Navarro sirvió para agradecer a los impulsores del proyecto su labor de tantos años: “sois un ejemplo”, decía.



Baltasar Navarro y su esposa, María Dolores Gázquez, impulsores, junto con Antonio Navarro, del proyecto Navarro Hnos.



En sus palabras, muy emotivas, Baltasar Navarro habló de sus inicios, de su familia, de los proveedores y de una cierta forma de hacer negocios, basada en la transparencia y la honradez.



Sergio Morales explicaba al numeroso pero selecto grupo de invitados la realidad de la compañía, junto con los proyectos y aspiraciones.



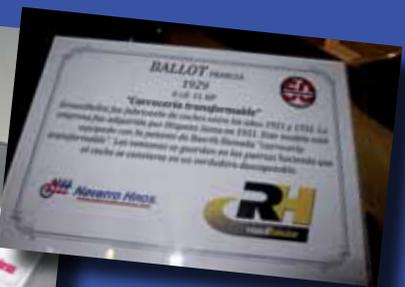
La familia al completo; el cuadro, conmemorativo de la efemérides, recoge la sede central del distribuidor.



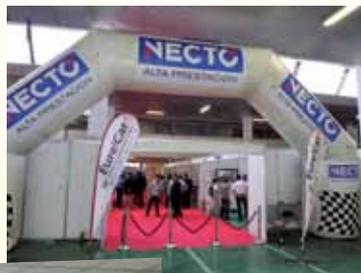
Juan Carlos Pérez Castellanos, director general de Groupauto Union Ibérica, entrevistado para la televisión local.



La tercera generación familiar, en la celebración.



El museo, con sus colecciones de bellísimos autos retro por épocas, tenían a diversos modelos “patrocinados” por los proveedores.



**UN NUEVO ÉXITO PARA AD GRUPO REGUEIRA, MIEMBRO DE AD PARTS**

# V Jornadas



Se celebraron en la sede central de Lugo, y contaron con un gran éxito de participación de los talleres y la implicación de los proveedores, que se volcaron por llegar al prescriptor de producto.

**AD Grupo Regueira** celebró, una vez más, sus **Jornadas de Puertas Abiertas**. En esta quinta edición y durante dos días, el sábado 15 y el domingo 16 de junio, los principales proveedores del Grupo, que son a su vez los principales fabricantes de componentes de

automoción, se desplazaron a su sede, en Lugo. Entre los más de 50 stands, estuvieron representadas marcas tan conocidas como **Valeo**, **Girling-TRW** (distribuida en exclusiva por los miembros del grupo **AD Parts**) **MANN-FILTER**, **Walker**, **Fonos** o **Monroe**.

Se trata de un evento que ha logrado posicionarse entre los más importantes del noroeste de España. Un salón que cuenta con gran aceptación por parte de los profesionales de la posventa y que, en esta ocasión, repitió sus excelentes resultados del año anterior.



El proyecto de formación **Eure!Car**, del Grupo AD, con espacio propio en la feria.



**Gates**, apoyando a su distribuidor en este evento.



**Federal-Mogul** y sus marcas, muy activos a lo largo de la feria con numerosos puntos de presencia en las Jornadas y sorteos.



**Goodyear** contó además con un globo aerostático.



**Bosch** intensificó el apoyo al distribuidor, trayendo maquinaria además del recambio.



Cómo no, **MANN+HUMMEL IBÉRICA** cerca de los talleres.



**Continental**, con ofertas específicas y promoviendo su patrocinio a la selección española de fútbol.



Notable el esfuerzo de **Texa** en su participación de este año.



**Grup Eina** ofrecía información sobre el programa **Millennium**.



# de puertas abiertas

Las Jornadas disponían de actividades lúdicas, sorteos tanto por parte del distribuidor (bicicletas, lotes de producto), como por parte de los fabricantes (por ejemplo, el fabuloso equipo de sonido de Sony, a partir de la marca Necto), además de ofertas comerciales específicas de la feria (tanto del distribuidor como de los proveedores), y se ofrecía a los asistentes la posibilidad de almorzar con estupendos productos locales.

## Un salón de éxito

Se contó con la participación de unos 2.000 talleres y concesionarios que acudieron a Lugo a conocer más de cerca la oferta de los proveedores y de la propia compañía de distribución. Este año, con unos stands mejorados respecto a la anterior edición, que supuso incrementar la satisfacción de los proveedores, hubo par-

ticipantes que acudían al evento por primera vez, y entre ellos, fue muy destacable la presencia de compañías como **Ravaglioli** o **Texa** que realizaron un importante despliegue, así como el incremento de participación de **Bosch**, que completó su presencia en recambio, de anteriores ediciones, con la oferta de maquinaria.

Se recogieron muy buenas sensaciones, específicamente en lo que a operaciones comerciales de maquinaria se refiere (se realizaron numerosas demostraciones de su funcionamiento), aunque el apartado del recambio se promovía intensamente, siendo la acción de compañías como **Continental**, **Goodyear**, **Federal-Mogul**, destacable por sus dinimizaciones.

El apartado de pintura también se mostraba en la feria con stands de las marcas de pintura y demos de producto (**3M**, muy activos

en ese terreno), y las herramientas o la carrocería tenían sus espacios de la mano de los fabricantes.

## Charlas técnicas

Es un aspecto a comentar que se dio a conocer la red de talleres **Bosch Car Service**, junto con las sinergias de los **Módulos Técnicos Bosch** para el taller y la formación que el distribuidor ofrece, y que se pueden homologar mediante cursos "puente".

**Grup Eina** realizó numerosas charlas presentando el programa **Millennium** a los talleres, además de las charlas técnicas de los fabricantes sobre determinados aspectos de sus productos.

La siguiente edición de la feria se realizará en 2015. ●

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



Las tres marcas del Grupo PPG, en las Jornadas.



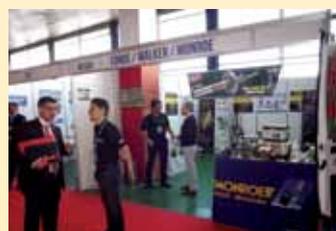
3M, muy activa en cuanto a demos de producto.



Ravaglioli, por primera vez en el evento, realizó un despliegue de equipos.



GKN, acudió a Lugo.



Las marcas de Tenneco, en Lugo.



SKF, con su stand en las Jornadas.



Girling, marca que distribuyen en exclusiva los socios de AD Parts.



Productos de carrocería, de la mano de Phira.



Los equipos infrarrojos de Infraquick, en la feria.



Las bombas de agua de Airtex, en la muestra.



**EL GRUPO DE DISTRIBUCIÓN VALENCIANO QUISO CELEBRAR EL EVENTO CON LO MÁS REPRESENTATIVO DE LA POSVENTA**



Enrique Almendros (hijo), Francisco Almendros y el fundador, Enrique Almendros, en la jornada de celebración del 25 aniversario de GrupAuto.

El grupo de distribución GrupAuto, dirigido por la familia Almendros, celebró su 25 aniversario en activo en el sector posventa en el espectacular Hotel Balneario Resort Las Arenas de Valencia.

## 25 Aniversario de GrupAuto



Enrique Almendros, dirigiéndose a los invitados.



Los empleados de GrupAuto Valencia, posando en el FotoCall junto a su directiva.



Los directivos de ContiTech, Manel Real y Catherine Chatellard, posando con los directivos de GrupAuto, en el momento de hacerles entrega del recuerdo que conmemoraba la efemérides.

Durante la celebración, el grupo concitó a más de 150 profesionales entre los que se encontraban proveedores, el equipo de sus almacenes reguladores, socios, un gran número de responsables de sus puntos de venta, además de diversos profesionales vinculados a la empresa.

### Agradecimientos

Durante el acto de aniversario, la compañía, en boca de su fundador, **Enrique Almendros**, quiso agradecer la labor de todos "en su día a día entregando lo mejor de sí mismos"; así, con sus proveedores, se procedió a la entrega de reconocimientos a Airtex, recogido por **Jorge Santiago**, Continental, recogido por **Jesús Castillo**, Contitech, recogido por **Manel Real** y **Catherine Chatellard**, DAISA, recogido por **María Noche** y **José Antonio López**, Schaeffler Group, recogido por **Carlos Sanrigoberto**, NGK, recogido por **Josep M<sup>a</sup> Freixes**, Tenneco, recogido por **Emilio Orta**, UFI, recogido por **Eduard Martí**, Johnson Controls, recogido por **Carlos Lorente**.

Se hizo un especial reconocimiento a **Emilio Orta** (padre), por su larguísima relación profesional y de amistad; éste, en su intervención, mencionó la labor de Enrique Almendros, funda-

dor de la compañía con quien le unen lazos que datan de más de 40 años, desde los orígenes de M. Fonos, la compañía de catalizadores ahora bajo el paraguas de Tenneco, quien recibió un recuerdo específico.

También hubo menciones a los asociados *Frenos Mislata*, *Recambios Marchuet*, *Recanvis Oliver* y *Recambios Vives*, con la entrega de un recuerdo, además de agradecer con un obsequio la labor de los puntos de venta del Grupo.

En los agradecimientos, hubo una entrega de un recordatorio a los responsables de cada uno de los puntos de los almacenes reguladores, y un homenaje a **María José Morán Mora**, por su dedicación durante toda la trayectoria como empleada de Grupauto.

Por parte de los proveedores, también hubo reconocimientos al Grupo: Jesús Castillo, Manel Real y Catherine Chatellard, y Eduard Martí quisieron hacerles llegar un recuerdo del evento.

Y los empleados del Grupo tuvieron un bonito detalle con la familia que dirige la empresa de distribución, haciéndoles entrega de un cuadro en el que se podía ver a Enrique Almendros y sus hijos Enrique y Francisco.

La velada, amenizada por el popular humorista y showman Jordi LP, duró hasta bien entrada la noche en la terraza del elegante hotel.

### Grupauto, hoy

La empresa tiene su área de influencia en el arco mediterráneo, con más de cien puntos de venta de sus asociados y con cuatro almacenes reguladores (Valencia, Paterna, Alicante y Albacete) que disponen de más de 10.000 m<sup>2</sup> de almacenaje para garantizar un servicio, rápido, eficaz y profesional, además de proporcionar una fidelización especial a sus clientes con el abanderamiento de talleres, basado en el concepto tradicional, para ofrecer al conductor el mejor servicio al mejor precio. Además, GrupAuto dispone de una nueva conexión intranet entre sus asociados y almacenes correspondientes, donde se facilita stock, albaranes, precios y datos a tiempo real, incluso realizar pedidos de forma on-line. ●

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



Amenizó el evento el conocido humorista Jordi LP.

**EL SOCIO DE GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN CONCITÓ A NUMEROSOS PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES DE SU MISMO GRUPO, CLIENTES Y DEMÁS AMIGOS A SU FIESTA**



Los proveedores, con el distribuidor.



# Comercial Dinamic's celebra su 50 aniversario



Al evento acudieron más de 80 talleres, proveedores y compañeros de grupo.



Miriam Pereferrer, gerente de Comercial Dinamic's en sus palabras de agradecimiento a los asistentes.



Para conmemorar la efemérides, Telfer entregaba una placa al equipo de Dinamic's.

Comercial Dinamic's cumple este año 50 años en activo. Y lo celebró el pasado 17 de mayo en Girona.

La compañía de distribución **Comercial Dinamic's** fue creada en 1963 por **Joaquim Lloret i Romans** en el corazón de Girona y en este tiempo ha experimentado tres traslados, dos en el centro de la ciudad y una tercera, ya en la nave actual, en 2003, fecha en la que se produjo la jubilación de su fundador y la incorporación del nuevo equipo directivo al frente del cual está **Miriam Pereferrer**, como gerente, y su socio **Daniel Lloret**, siendo miembro activo de **Grupo Serca Automoción**. Durante la celebración de su aniversario, se concitaban más de 180 personas en el conocido restaurante **Siloc** de Girona entre los que se encontraban proveedores, compañeros de Grupo, más de 80 talleres, y demás amigos. La velada, en la que la gerente de la empresa tuvo palabras de agradecimiento a todos los presen-

tes, se desarrolló con gran camaradería; los miembros de Serca Recambios Sentís y Telfer entregaban a la directiva de Dinamic's una placa conmemorativa y, para finalizar, se contó con un sorteo en el que diversos proveedores facilitaron estupendos regalos: **TAB Batteries Spain** regaló una tablet Samsung, que recayó en **Óscar Vilardell**, de **Garatge Park Lloret**, **Auxol** regaló un pack de seis vueltas en Ferrari en el circuito de Montmeló y la entrada a un simulador de F1, que recayó en **Lluís Rubio** de **Nautica Tossa**, y que fueron entregados por el comercial de **Dinamic's Toni Muñoz**; el último regalo consistió en una TV de 40" por gentileza de **Road House**, que recayó en **Carlos Muñoz** de **Garage Andreu** y que fue entregado por el comercial de Dinamic's **Josep Riquelme**. ●

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



Al final de la celebración, se celebró un sorteo con premios muy jugosos.



# Distribuidores

## LA PATRONAL CATALANA DE LA DISTRIBUCIÓN ORGANIZÓ LA 1ª JORNADA POSVENTA EN CATALUNYA CONVOCADA POR CIRA

# CIRA presenta diversas soluciones para el sector posventa

Cerca de 60 profesionales de la distribución de las diferentes provincias catalanas, proveedores y entidades, acudían a convocatoria de la entidad, integrada en la nacional ANCERA.

Organizada el 23 de mayo, a partir de diversas ponencias, se dieron a conocer multitud de opciones para las pymes de la posventa con el fin de apoyarse en el camino hacia una evolución empresarial adaptada a los nuevos tiempos.

En primer lugar, se presentaba la nueva web en la que los socios pueden acceder a una plataforma de servicios y que, como novedad, se han incorporado los nombres de los integrantes de la patronal catalana. Aspectos empresariales como regulaciones laborales en convenios, metodologías de gestión del absentismo laboral, etc. fueron temas que dos profesionales de la UPM expusieron ante el auditorio.

### Formación: re-evolucionado

**Francesc Creus**, de Autotecnic explicaba la nueva perspectiva que el apoyo técnico debe tener para que el taller pueda evolucionar; hablaba de olvidar los modelos clásicos de formación para llegar a orientar los esfuerzos de los actores del sector para que los talleres dispongan de una metodología homogénea con la que sean capaces de ejecutar de manera eficaz los procesos de diagnóstico asistidos por profesionales.

### Vigilancia, morosidad y apoyo a las ventas

**Francesc Lozano**, de Inform-Risk relató las acciones que su compañía ejecuta (que lleva colaborando desde hace tres años con la patronal en la base de datos sectorial de morosidad) en el día a día. Habló de su tarea de vigilancia consultando para los clientes de la empresa hasta 12 bases de datos de morosidad (RAL, ASNEF, XPERIAN, IBERINFORM, AXESOR, etc.) entregando informes con los que los clientes pueden medir el riesgo comercial. La compañía, que tiene oficinas en Madrid, Bilbao y también en Italia, ha creado una aplicación para ayudar a



José Luís Gata presentaba datos sobre el sector posventa en España y Catalunya y habló de los productos de Audatex.

generar ventas a partir del networking, marketing digital y apoyos a la exportación.

### Gestión eficiente del comercio electrónico

**Juan Ramón Cervantes** de ISI Condal presentaba i2i, una herramienta en la que se ha integrado TecDoc, pensada para el comercio electrónico entre distribuidor y taller, reduciendo los costes de la comunicación entre ellos a partir de internet, pero útil a ambos, ya que aparte del mero comercio, significativo para el distribuidor, al taller le puede ser útil para elaborar presupuestos o realizar las garantías con los mismos datos y tiempos que manejan las redes marquiastas en sus programas. Los socios de CIRA tiene a su disposición un paquete de licencias, gracias a los acuerdos de la patronal con la compañía.

### Proyecto TIP: ayudas a la gestión

**Manuel Báez** y **Javier Ribas**, de RPB presentaron unos servicios de ayuda a aspectos del día a día (determinar qué stock se necesita para no generar obsoletos, análisis de tipología de clientes para invertir más esfuerzos en los que proporcionan mayor retorno económico, minimizar errores de pedidos, racionalizar repartos); el argumento era que, como modo de incrementar los beneficios en una época en la que la venta es difícil, es 6 veces más fácil conseguir 1 Euro de ahorro que 1 euro de venta.

### Audatex y sus herramientas

**José Luís Gata**, de Audatex expuso multitud de datos sectoriales para situar la realidad en la que los operadores del mercado deben trabajar, como que el 60% de las reparaciones en España se realizan en vehículos de más de 7 años, y que en un 37% se realizan en los concesionarios y el resto en



Numerosos re-cambistas de toda Catalunya en la sala.



el canal IAM, además que el sector facturador es el que paga un 40% de las intervenciones a nivel nacional. También explicaba que en el taller solo el 85% de las horas son facturables, por lo que se necesita ser muy eficiente para conseguir rentabilidad. Estuvo ofreciendo datos de Catalunya (un 15% de la cifra de reparación nacional, cuya caída en el número de intervenciones es ligeramente menor que la media nacional, apuntando que (estudiando parque, kilometrajes, etc.) en Barcelona y Valencia el volumen de talleres es excesivo.

Mencionó y estuvo mostrando su programa *ire*, recientemente presentado para estandarizar y homogeneizar procesos, contando con sus esfuerzos en 3D. A petición del propio presidente de CIRA, habló del *AudaVIN*, un programa en el que el número de bastidor supone para los usuarios una ventaja competitiva.

### El mercado del recambio, objetivo de las aseguradoras

**Miguel Ángel Cuerno**, presidente de la patronal nacional de la distribución especificó la labor actualizada de CAPA (en la que ya se han iniciado acciones policiales), la necesidad de que el sector IAM se alinee con AECA-ITV, CONEPA y CETRAA (solicitó públicamente el apoyo de SERNAUTO) o los nuevos sistemas que se están intentando promover en el mercado que, en opinión de la patronal, suponen que las aseguradoras tomen el control del mercado del recambio "sacando de él a determinados fabricantes o distribuidores", tal como dijo. ●

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



CONVENCIÓN RYDESA, DE GRUPO CECAUTO

# XXV Aniversario



Organizada en Santander, se dieron cita en Santander 150 talleres de Cantabria, determinados proveedores y la directiva del grupo, en un encuentro que sirvió para celebrar su XXV aniversario.

El pasado 30 de mayo **Rydesa**, la compañía de distribución miembro de **Grupo Cecauro**, convocaba a la convención de su XXV aniversario a 150 talleres de toda Cantabria y 14 proveedores: **Continental Aftermarket (ATE)**, **UFI Filters**, **Cevam**, **Oran**, **Barlo & Bearing** (Technox), **BSF**, **Dynamic**, **ZF Services** (Sachs, Lemförder), **Tiresur** (GT Radial), **Doga Parts** (Abrinsa), **Fare** y **MetalLube**.

### La convención

Tras una visita por las instalaciones de la compañía, después del almuerzo ofrecido en el *Restaurante El Llar*, ya en la sala del *Hotel Chiqui*, **José A. García**, jefe de productos de compañía de distribución abrió las intervenciones, seguido de **Jesús Lucas**, de CECAUTO.

Le seguían los proveedores: **Eduardo Martí**, de UFI Filters, **Javier Portillo**, de Barlo & Bearing, **Manuel Garrido** de Tiresur, **Javier de la Puerta** de Orán, **Juan Miguel Martínez** de MetalLube, **Jorge Gamboa** de ZF Services y **Jesús Castillo** de Continental, que dieron a conocer los puntos fuertes y productos relevantes de cada una de las compañías, en su relación con el distribuidor, para que los reparadores asistentes tuvieran información de forma directa.

Tras las mismas, el gerente de la compañía **Guillermo Pomposo** cerraba la convención.

### Agradecimientos y entrega de galardones

Uno de los momentos especiales en el evento fue la entrega de diversos reconocimientos: *UFI Filters* recibió la placa al mejor proveedor, y *Talleres Blanco Hinojedo* y *Automóviles La Canal* al mejor taller por su trayectoria y fidelidad; CECAUTO hizo entrega de la insignia de oro y brillantes a los reparadores *Talleres Hnos. Urquijo*, *Mecano Motor*, *Talleres Ruesga*, y *Talleres Javier Sánchez*.

Un momento destacado fue el de la entrega a los directivos de Rydesa, **Guillermo Pomposo**, **José A. García** y **Sergio Tejedor** de una placa personalizada por su trayectoria y labor profesional por parte de los trabajadores de la compañía, en conmemoración del aniversario.

*UFI*, *CECAUTO* y *Vivasa* también entregaron entrega a Rydesa reconocimientos por su confianza y profesionalidad en su relación profesional.

Así mismo, Rydesa hizo entrega de una placa conmemorativa a **Emilio Alsina** trabajador ya jubilado de la empresa.

Tras los reconocimientos, se ofrecía una cena cuya velada fue amenizada por un conocido monoliguista cántabro. ●



## RYDESA, UNA EMPRESA EN EXPANSIÓN

**RYDESA** comienza su andadura profesional el día 18 de febrero de 1988, con un pequeño local de 120m<sup>2</sup>; en aquel tiempo centra su actividad en la venta exclusiva a tiendas, ya que Guillermo Pomposo, el actual gerente de la empresa, era representante de afamadas firmas del sector; se pretendía dar cobertura a las faltas de las tiendas y optimizar el servicio a los mismos.

Fue en 1998 cuando determinadas grandes compañías del sector empiezan a prescindir de los representantes y funcionan con delegados, con lo que **RYDESA** decide cambiar el sistema y vender a talleres.

Desde entonces, el crecimiento de la compañía se incrementó año tras año, llegando a la actualidad, con una plantilla de 20 personas y 2.400 m<sup>2</sup> de almacenes, entre Santander y Torrelavega.



CON 131 RECAMBISTAS DE LOS 213 CONGRESISTAS, HA SIDO UNO DE LOS MÁS NUMEROSOS EN CUANTO A ASISTENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN



# Ancera, un XXVI congreso muy interactivo

“ANCERA en vivo” fue el lema que se había decidido para este XXVI Congreso, que se celebraba el 5 y 6 de junio en Valencia, en el marco del espectacular Hotel Balneario Las Arenas.

Ejerciendo como anfitrión **Enrique Almendros**, de *Grupauto*, en una mesa en la que se alineaban **Miguel Ángel Cuerno** Presidente de *ANCERA*, **Vicente Lafuente** presidente de *FEMEVAL* y **José Monsonís** Secretario de Industria de la Comunidad Valencia, se daba pistoletazo de salida a un congreso que pretendía “debatir sobre cosas muy sensibles”, tal como especificaba su presidente quien, tuvo unas palabras para los distribuidores que celebran su cincuenta aniversario, dirigiéndose a **Baltasar**

**Navarro**, de *Navarro Hnos.* junto a su director comercial, **Sergio Morales**, presentes en la sala.

Fue un Congreso con mucha participación, muy intenso en cuanto a temas a tratar, que supuso mostrar a la audiencia los múltiples frentes en los que trabaja la asociación. Quizá, como puntualización, echamos de menos, en cuanto a las propuestas planteadas en la sala, una votación para guiar al Comité en las acciones a realizar; también (y no es la primera vez que lo comentamos) el



El elegido para este año fue un marco realmente agradable.



El presidente de ANCERA, presentando el evento.

de DGT) se clasificarían entrando en un acuerdo con ANCERA para beneficiarse de parte de ellos.

También intervino **Francesc Lozano**, de *Inform Risk Juridic*, para dar a conocer su actividad y el acuerdo por el que los socios de ANCERA pueden beneficiarse de la base de datos que permite catalogar a los clientes por su solvencia y riesgo, ayudando a gestionar el riesgo y a reducir la morosidad, a unos precios especiales.

### El Estudio sobre la imagen de ANCERA

**Roberto Aldea** y **Antonio López**, miembros del Comité de ANCERA, expusieron un estudio elaborado por *GiPA* en el que se preguntaban distintos aspectos de la asociación a su masa crítica de asociados, siendo valorados por éstos. Fundamentalmente, el estudio habla de la necesidad de dar a conocer mejor la asociación, de explicar más qué asociaciones penden de ella y qué trabajo realizan, y los aspectos que se han ido trabajando como la piratería, la problemática con las marcas constructoras y sus recambios, etc. aunque sí se reconocía como voz única para afrontar muchos problemas.

*"Es tedioso, pero interesante a la hora de hacer autocrítica y generar debate"*, decía Roberto Aldea.

De hecho, una de las novedades era la imagen corporativa de la asociación, que se ha visto renovada y que sigue creciendo (en 2012 consiguió 250 nuevos socios), y que va

a renovar su perfil corporativo, defendiendo la marca "Somos ANCERA".

### Técnicos y Expertos

La siguiente fase del Congreso trataba de crear debate entre técnicos de diversos temas y expertos presentes en la sala.

- Sobre *Antipiratería*, **David Sanchez** de Miac, **Agustí Valls** del bufete de CAPA y **Francesc Sese** de ETAI debatían sobre los perjuicios creados a la venta legal, los peligros de las denuncias que pueden imputar a más de un actor aguas arriba y las diferentes acciones que se están llevando a cabo; en todo el ámbito nacional: 28 expedientes abiertos, 11 denuncias 13 detenidos y 9 investigaciones iniciadas destacándose la implicación de la policía.

- En cuanto a *Información Técnica* **Jorge Aceves** y **Jorge Peiro** de Carsmarobe, **Albert Badia** de Vivid, **Juan Carlos Cervantes** de TecDoc y **Juan Menéndez** de Jumasa estuvieron mostrando diversos aspectos de un tema que va a ser fundamental y que se está debatiendo en Europa; no solo se trata de mera información técnica sino de presentar soluciones a la reparación como guías en todo el proceso de intervención.

- Las *ITV* también formaron parte del contenido temático con **Núria Álvarez**, de CONEPA y **Luís Ursúa** de CETRAA,

fijar conclusiones a la hora de finalizar el evento, con un compromiso temporal a reportar en las informaciones posteriores de la patronal, y quizá debería haberse proporcionado documentación previa para que los asistentes tuvieran material informativo, en lugar de emplear tiempo de las ponencias para dar a conocer los acuerdos. En cualquier caso, un congreso.

### Algunos acuerdos de ANCERA

Antes del programa del Congreso en sí, intervinieron **Juan Albizu** de IEA, vinculado a la DGT quien mencionaba que los datos obtenidos por *Autolnfor* (quien gestiona los datos



# Distribuidores



**ANCERA**  
en vivo

XXVI  
CONGRESO  
NACIONAL  
2013  
VALENCIA  
6 DE JUNIO




El Comité de ANCERA.



Juan Albizu, IEA, acuerdo con ANCERA para acceder a los datos de la DGT.

**Adalberto Dorta** de Repuestos Doral; vendido al gran público como un proceso "liberalizador" lo que implica que tenga una buena aceptación, el proyecto de ley actualmente en elaboración tendrá la participación de los talleres para poder hacer oír su voz si se levanta la incompatibilidad entre venta de vehículos e inspecciones. La problemática de la credibilidad entre juez y parte (reparador y supervisor), el pastel que supone que las intervenciones relacionadas con las ITV supongan un total de un 15 o hasta un 25% de la actividad del taller o la necesidad de realizar los mantenimientos e inspecciones con precisión, fueron aspectos que se mencionaron sobre el tema.

- Las **aseguradoras y su intervención** en el sector posventa tuvo a **Juan Menéndez** de Jumasa y **Rafael Lorza** de InPart en un animado debate en el que intervinieron muchos congresistas. Se presentaba el proyecto InPart como un programa que dotaría al sector de transparencia y que está bien visto por las compañías aseguradoras que pagan 2500 millones de euros al año de primas y un 50% son en concepto de recambios; se cuestionaron los criterios de introducción en InPart, los PVP que aparecen en este programa, aunque según su responsable, el programa solo gestiona la información.

- El **Manual de reformas en ITV** lo trataron **Guillermo Rodríguez**, asesor legal, **Jorge Martín** de la asociación de Car audio

AEICAM y **Jaime González** de Misutonida "accesorios somos todos" se vino a decir sobre el tema de los cambios de elementos en los vehículos y los problemas para ser aceptados por las ITV, ya que en los manuales se recogen solo determinados aspectos. ANCERA consiguió que se pudieran realizar modificaciones a favor del sector en el documento que se está elaborando (que debería incluir como anexo una parte gráfica, menos farragosa y más clarificadora), así como la aprobación de la idoneidad de determinados elementos con un certificado de recambio. En el nuevo documento la DGT pretende ilegalizar el detector de radares (tal como lo es el inhibidor), pero se están siguiendo conversaciones con la directora de la DGT **María Seguí** ya que los indicadores siguen apareciendo en los GPS.

## ¡Esto no es una crisis!

El "motivador" del congreso (ya que viene

## Intervenciones en la sala





Uno de los congresos con mayor asistencia de Distribuidores.

poniéndose de moda que haya una intervención en este estilo en las reuniones sectoriales) era **Fernando Sánchez Salinero** consultor estratégico y especialista en construcción, desarrollo y comunicación de proyectos, autor del libro *"¡No es una crisis! Es un cambio estructural"* cuyos ejemplares se entregaban junto con la documentación del congreso y que se "enfundó" (literalmente) el mono de trabajo con la leyenda "Yo amo a las PYME" para dar nuevos enfoques con los que encarar la situación e instalar a las empresas en el SXXI.

Su argumento venía a aportar luz sobre la situación contextual que las empresas están atravesando, dando explicaciones de cómo se generó la situación y abandonando la palabra crisis por el modismo *cambio estructural*, que genera incógnitas que pueden ser leídas como amenaza u oportunidad: dar respuestas distintas a las situaciones, extrayendo factores positivos y creativos a realidades que antes no existían. Una de sus soluciones se basaba en la actitud positiva, en saber vivir en la incertidumbre, en ser el mejor, diferenciarse y ser competitivo en precio y darlo a conocer; hay que hacer que brillen las habilidades empresariales que hacen único el negocio, saliendo de la zona de confort y dándolo a conocer.

### ANCERA somos todos

El Comité, aunque liderado por su presidente, quiso lanzar a la sala una serie de cuestiones para que los congresistas dieran su opinión; si bien no se llegaba a conclusión alguna, se podía conocer un poco más qué es lo que se debate en las reuniones del



La mesa de expertos analizaba determinados temas que debían ser debatidos por los técnicos presentes en la sala, y que suscitaron algunas intervenciones.



Antonio López Terres, y Roberto Aldea, presentando la encuesta sobre la asociación realizada por GiPA.



Francesc Lozano de Inform Risk, con su acuerdo para acceder a la base de datos que permite clasificar a los clientes en función de su solvencia.

Comité, tomando contacto con el sentir de los asistentes. Una de las preguntas era si *Oscaro* o los *Desguaces* podían entrar en ANCERA, a lo que la sala respondía (muy activamente) con diversos comentarios (presentándose factores de amenaza -venta de varias líneas de recambio: mayor y menos,

remanufacturación, chatarrería- y a favor de su pertenencia); otra pregunta suponía la persecución o no de los boxes o los talleres ilegales a lo que se entendió que si un cliente paga, no se le puede dejar de vender y que no es labor de ANCERA perseguir a estos talleres, ya que las asociaciones ya están tratan-



# Distribuidores



**ancera**  
en vivo

XXVI  
CONGRESO  
NACIONAL  
2013  
VALENCIA  
6 DE JUNIO



La insignia de oro de ANCERA este año se le entregó a Jesús Dolz, segunda generación de Industrias Dolz, fabricante castellanense.



Fernando Sánchez Salinero, el coach que quiso explicar que estamos en un cambio estructural y hay que adaptarse a la situación, sabiendo aprovechar las nuevas oportunidades, con actitud y creatividad.



Reconocimientos a los profesionales de la distribución valencianos.

do con los organismos pertinentes. Las aseguradoras y sus prácticas (un clásico en los congresos de ANCERA) fue otro de los temas tratados, volviéndose al tema InPart (que había encendido muchas alarmas, de tal forma que la empresa perteneciente a Audatex ofrecía a ANCERA una reunión para dar a conocer el proyecto con más detenimiento. El último tema tratado fue el de los elevadores y las homologaciones, dándose a conocer los esfuerzos que se realizan por perseguir la entrada de elementos peligrosos para los talleres por su falta de garantía de la seguridad necesaria.

## Reconocimientos

Ya en la cena, hora de los reconocimientos. Enrique Almendros, por parte de ACERAUTO, la patronal de recambios de Valencia, quiso reconocer la labor en el sector a Pepe Ballester, que según decía, pasaba a ser pensionista (que no jubilado), que lo hizo extensivo a los compañeros pensionistas cómo él. El presidente de FEMEVAL, entregaba una placa a Salvador Alborch, quien agradecía el reconocimiento mencionando haber nacido como una empresa con deuda para pasar a la actual realidad de ser una compañía que da trabajo a muchas familias.



La labor entusiasta de Raúl Calleja, ex director de Motortec A.I., reconocida por ANCERA; y Raúl lo agradeció de una forma muy original.



Un momento entrañable fue el anunciado reconocimiento al ex director de Motortec Automechanika Ibérica, Raúl Calleja en nombre de la distribución y del sector posventa por su intenso trabajo para impulsar la feria, su entusiasmo y su implicación. El presidente de ANCERA entregaba la placa y Calleja agradecía el hecho mencionando el honor que le había supuesto dirigir la "fiesta del Sector" habiéndose sentido parte de la "familia". Definió al sector como dinámico y compact. "somos 'feriantes', nuestra estrategia ha sido 'reenamoraros', pero esta 'fiesta' está por encima de las personas y ahora está en manos de Alberto Díaz a quien debéis exigir lo mejor", decía. Se definió de pueblo y tocó una "jota de despedida" con una dulzaina, y letra de su invención.

El momento estrella llegaba cuando el presidente de la patronal nacional de la distribución de recambios llamaba a Jesús Dolz padre para entregarle la insignia de oro de ANCERA. Dolz dio las gracias, recordando los años pasados, pero recordando que en 2014 la compañía cumple 80 años, y en todo ese tiempo ha cambiado en su estructura y proyección pero no en lo fundamental: ser una compañía española y familiar. ●

www.ancera.org

## TRIANGULAR DE FUTBOL



Ya viene siendo una tradición que los diversos actores de la posventa "midan sus fuerzas" en el campo, con un partido de fútbol; en esta ocasión, el escenario era el estadio de Mestalla, campo de 1º división del Valencia C.F., donde se celebró el torneo triangular de fútbol entre fabricantes (y prensa), distribuidores y talleres, curiosamente, la tarde en la que se presentaba a la afición valenciana el nuevo entrenador **Miroslav Djukic**.

El primero de los partidillos se celebraba con un equipo con miembros de los distribuidores y la prensa (con camiseta en la que lucía las barras rojas y amarillas) contra los distribuidores (de blanco), en el que éstos se impusieron por 3 goles a 1.

El segundo de los partidos enfrentaba a un combinado de talleres de la zona, muy jóvenes, frente a los proveedores, en el que los proveedores perdieron por 3 goles a 2.

El último ha supuesto la rotunda victoria de los distribuidores frente a los talleres por 2 goles a cero; y es que, en sus rotaciones, tenían nuevos "fichajes" aportados por Recambios Colon.



**Nos preocupamos  
por tu futuro**

UN OBJETIVO COMÚN  
DIFERENCIACIÓN  
RENTABILIDAD  
FORMACIÓN  
IMAGEN  
PERSONALIZACIÓN  
INNOVACIÓN



Mucho más que  
un grupo de compras  
**dipart.es**

Vía Dos Castillas 15, 1ºA, 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid). Tel.: 91 351 83 86



## Componentes de fricción e hidráulica

# Con el freno de mano puesto

Los conductores van menos al taller y retrasan las operaciones de mantenimiento. Como consecuencia, han descendido las ventas de componentes de freno.

El mercado posventa de componentes frenado ha acusado la caída de la actividad de los talleres y las ventas cayeron en el último ejercicio 2012. Sin embargo, la caída no fue muy acusada por dos motivos: el año anterior ya fue flojo y al ser componentes de seguridad, el conductor prioriza el control del sistema de frenado sobre otros sistemas. Sigue, por tanto, su travesía por el desierto.

Los proveedores de referencia lo tienen claro, el **mercado de reposición de componentes de frenado** está estancado. La caída de la actividad de los talleres, un 8,6 por ciento en 2012 con un acumulado desde 2005 de más de un 21 por ciento, tiene como consecuencia un **descenso de las ventas de recambios** y los de frenado no son ajenos a ello aunque, todo hay que decirlo, se ven menos afectados que otros por ser componentes de seguridad. Primero se cambia lo imprescindible y luego, todo lo demás.

### Balance 2012

A la hora de pasar balance al ejercicio 2012, dos fabricantes se expresan en términos similares: "debido a la situación económica, tanto en España como en Portugal, se ha producido un descenso del consumo que también afecta a las operaciones de mantenimiento del vehículo y esto se ha visto reflejado en el ejercicio 2012" opina uno. El otro, explica: "el mercado ha seguido viéndose afectado por la situación económica durante 2012. Se ha reducido aún

más el uso del vehículo, han aumentado las inmobilizaciones y abandonos de vehículos lo que ha provocado que el consumo haya descendido ligeramente durante el último año, a pesar de que el parque haya seguido envejeciendo". Al hilo de este último apunte, la mayoría de fuentes consultadas considera que el envejecimiento del parque no está compensando aún la caída del poder adquisitivo de buena parte de la sociedad que ha provocado que hasta el **40 por ciento de los conductores retrase las revisiones de su vehículo** según un estudio de Coches.net. Otra consecuencia de la situación económica actual es la reducción de stocks por parte de la distribución, síntoma inequívoco del estancamiento de las ventas.

Con todo, los **componentes de frenado** no son los que se están viendo más afectados por la caída general de actividad en la posventa. Su **influencia directa en la seguridad** hace que sea una prioridad su revisión y mantenimiento una vez que los conductores se deciden a acudir al taller. Un fabricante consultado lo

confirma: "los productos de frenado, por su componente de seguridad, hasta ahora se han visto menos afectados por la situación actual que otros productos, que han sufrido una caída de la demanda mucho mayor durante 2012. Aunque existe la posibilidad por parte del usuario de intentar alargar más el mantenimiento de los ejes traseros -mercado de hidráulica- que el de los delanteros, la evolución del mercado de ambos tipos de componentes -fricción e hidráulica- está siendo pareja, con un descenso respecto al año anterior pero en menor medida que otros componentes de automoción". Algunos componentes incluso están al alza como explica otro fabricante: "en la fricción, el recambio acaba siendo imprescindible pero a la hidráulica no le ocurre lo mismo porque ni su diagnóstico ni su desgaste son tan evidentes. Un producto que está aumentando sus ventas son las zapatas para freno de estacionamiento. Muchos de los nuevos modelos de alta gama incorporan desde hace años dispositivos de este tipo lo cual hace que ahora se incremente su demanda".

# MOOG

NO SOLO VENDEMOS PIEZAS.



**Con MOOG, le aportamos tranquilidad en cada caja.**

En cada paso en la producción, en los tests y en el montaje, nos aseguramos de que sus piezas de suspensión y dirección alcancen, e incluso superen, la calidad de los fabricantes de equipo original. MOOG le garantiza reparaciones rápidas, completas y seguras tanto para turismos como para vehículos industriales. **Es fácil confiar en MOOG.**

 **FEDERAL  
MOGUL**

HÁGALO FÁCIL, HÁGALO **MOOG**

MOOG® es una marca de Federal-Mogul Corporation.

 [www.fmecat.eu](http://www.fmecat.eu)

# Informe Componentes de fricción e hidráulica

## Marcas a elegir

El mercado de componentes de frenado es uno de los más concurridos de la posventa. Muchas son las marcas propuestas, incluidas las propias de los distribuidores, aunque las que siguen marcando la pauta son las tradicionales: **Road House, Bosch, Necto, Brembo, Ate, Textar**, etc.

A continuación les describimos algunas de las propuestas más relevantes de este mercado.

La de **Bosch** es una de las punteras, por oferta, calidad e innovación. El programa de frenado **Bosch** supera las 9.000 referencias entre discos, pastillas, kits de freno, zapatas, tambores, cilindros de rueda y principales, reguladores de presión, latiguillos, servofrenos, pinzas, unidades de control, grupos hidráulicos y sensores de ABS y ESP, líquido de frenos, juegos de reparación y cables de freno. Con ellas, obviamente, cubre las necesidades de más del 90 por ciento del parque circulante de turismos y vehículo industrial. Sus sistemas electrónicos ligados al sistema de frenado como el ABS y el ESP son sus componentes estrella. Para el día a día, algunas de sus propuestas más destacadas son los forros de freno de disco, que destacan por su alta estabilidad del coeficiente de fricción; los discos de freno que, con la pinza **Zero-Offset**, se caracterizan por su poder de autolimpieza y su menor corrosión; los kits Pro y Super Pro, que permiten ahorrar tiempo al taller a la vez que proporcionan una reparación fiable al incluir los elementos necesarios para el montaje o el freno de tambor Bosch RAI, que cuenta con una nueva unidad de reajuste automática y el ajuste con las zapatas ha sido mejorado.

**Brembo España**, sucursal española del fabricante italiano Brembo, opera en en la posventa patria con las marcas **Brembo, Villar, Urpa, Textar, Mintex** y **Don**. La gama Brembo consta de más de 6.200 referencias en pastillas, discos, tambores, zapatas, los kits Brembo Max, hidráulica, kits de freno de disco y de tambor, indicadores y accesorios para pastillas y líquido de frenos. Más de un centenar de estas referencias tienen como destino los vehículos industriales. La marca Villar supera las 5.600 referencias repartidas entre pastillas, discos, tambores, zapatas, hidráulica, kits de freno de disco y de tambor para turismos y vehículos industriales ligeros. El catálogo Textar reúne más de 4.000 referencias (unas 300 para vehículo industrial pesado) entre pastillas, discos, kits de freno de tambor y de disco, indicadores, líquido de frenos y pastillas y forros para vehículos industriales. Mintex propone más de 2.800 referencias entre pastillas, discos y kits de freno de tambor y de disco mientras que la oferta de Don consiste en más de 200 referencias en forros de freno para vehículo industrial. El secreto de esta impresionante oferta es la constante actualización de las gamas de todas las marcas. Prueba de ello es que entre finales de 2012 y principios de 2013 ha incorporado más de 2.000 referencias en sus diferentes catálogos. A finales de 2012 la gama Brembo estrenó nuevos embalajes que incluyen un código QR a través del cual se accede a un vídeo que muestra el proceso de montaje.

Desde Galdácano (Bizkaia), **BSF Automoción** fabrica y distribuye varios componentes de frenado: mordazas, hidráulica, latiguillos, tambores, Super-kits, Top-kits, pastillas, discos y el Super-pad. **BSF** es la marca comercial de esta gama cuyo destino son los turismos y los vehículos comerciales ligeros. Dentro de esta oferta, el Top-kit se erige como el producto "estrella". Con este kit de freno premontado BSF dispone de una de las gamas más amplias del mercado. También merece mención especial el Super-pad, un kit compuesto por un juego de discos (dos unidades) y un juego de pastillas (cuatro unidades) que permite realizar la reparación completa del disco garantizando la idoneidad de todas las piezas a montar.

**Continental Automotive Spain**, a través de su marca **Ate**, pone a disposición de la reposición nacional una extensa gama de frenado que abarca componentes de fricción y de hidráulica. Entre los primeros podemos elegir entre discos, pastillas, zapatas, tambores, kits o los discos PowerDisc. La línea de hidráulica incluye pinzas, servofrenos, cilindros, latiguillos, cables de freno de mano y válvulas de reducción de la fuerza de frenado. La gama se completa con líquido de frenos, componentes electrónicos como sensores de velocidad de rueda y una amplia gama de herramientas. En total, unas 9.000 referencias que satisfacen prácticamente todas las demandas del parque circulante español de turismos y vehículo industrial. Dentro de la gama Ate, marcan la pauta, por prestaciones, los discos **PowerDisc** y las pastillas **Ate Ceramic**. Los primeros se caracterizan por su ranura multifuncional sin fin que evacúa los gases y la suciedad y reduce el efecto fading. Son discos de freno de altas prestaciones que combinados con las pastillas **Ate Ceramic**, proporcionan una elevada capacidad de frenada. Las **Ate Ceramic**, además de colaborar en estas altas prestaciones, se benefician de una tecnología de fibras en su composición que alarga su vida útil al reducirse el desgaste y reduce la generación de polvo.

La estadounidense **Delphi Automotive** se presenta con un gama de componentes de frenado que supera las 9.000 referencias lo que le permite alcanzar el 98,5 por ciento de cobertura de los parques europeo, asiático y alemán. La ampliación de la gama **Delphi** es constante y este 2013 ya ha lanzado 25 nuevas referencias (cuatro discos, seis zapatas, siete accesorios y ocho elementos hidráulicos). Fabricados con calidad equivalente a la del equipo original es precisamente la calidad la seña de identidad de esta gama y se plasma en la fabricación de las pastillas, proceso en el que se emplean más de veinte materiales de fricción para garantizar la correspondencia más exacta con las de primer montaje. Precisamente las pastilla de freno son las protagonistas de la gama de frenado Delphi por sus prestaciones, resultado de características técnicas como la presencia de ranuras que permiten que las pastillas se doble sin que el material de fricción se agriete o de biseles para reducir el ruido al frenar y contribuir a su asentamiento. Así mismo, una placa trasera



Componentes electrónicos como los ABS (en la imagen) son los más destacados dentro de la gama de frenado Bosch que también incluye pastillas, discos, tambores, etc.



La gama Brembo supera las 6.200 referencias de las que más de un centenar son para vehículo industrial. La actualización de su gama es constante.



Freno de tambor BSF. En la oferta del fabricante vizcaíno también destacan los kits de freno premontado Top-kit y los kits de discos y pastillas Super-pad.



Pastilla de freno Ate original. Con esta línea, la marca de Continental alcanza el 98 por ciento de cobertura del parque europeo de vehículos.



SEGURIDAD DE VANGUARDIA



I+D • LOGÍSTICA • SEGURIDAD • TECNOLOGÍA

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

# Informe Componentes de fricción e hidráulica

fabricada en acero y con un revestimiento de epoxi en polvo minimiza la corrosión y una capa subyacente, fabricada con la misma tecnología que la de equipo original, amortigua la vibración para reducir los ruidos, evitar la delaminación y reducir la transferencia de calor al líquido de frenos.

**Eurofren Systems** es el nombre del fabricante y distribuidor de las marcas de frenado **Road House**, **Remsa** y **Woking**. A través de este trío de marcas proporciona al mercado de reposición de turismos pastillas de freno, avisadores de desgaste, discos, kits de pastillas y discos, zapatas, tambores, kits de zapatas y cilindros de rueda premontados. Además, para el segmento del vehículo industrial pone a disposición pastillas, avisadores de desgaste, discos y forros. La oferta cubre prácticamente todas las necesidades de sendos parques (99 y 95 por ciento) al disponer de 4.000 referencias para turismo y más de 400 para vehículo industrial. Un dato que demuestra la dimensión de esta firma española, es el primer productor de pastillas para el aftermarket europeo al superar los 25 millones de pastillas de freno fabricadas al año. Esta capacidad de producción va acompañada de un alto nivel de calidad. Por ejemplo, las pastilla de freno Road House se benefician de la tecnología HPT (*High Pressure Treatment*) proceso que consiste en someter a la superficie de la pastilla a un intercambio de calor de 650°C y a una presión de un TM para asegurar que la superficie del material de fricción está totalmente "curada" tras pasar varias horas en los hornos. Este proceso proporciona una mejor adaptación de la superficie de la pastilla a la del disco, incrementa la seguridad al evitar la cristalización de la superficie durante toda la vida útil de la pastilla y reduce la emisión de gases y polvo de fricción, especialmente en la fase de asentamiento de la pastilla al disco.

En la localidad barcelonesa de Mojà **Exclusivas BCN** tiene su cuartel general desde donde importa y distribuye a nivel nacional las marcas MDR y Aisin. Especialista en recambio para vehículos japoneses y coreano, con la marca **MDR** pone a disposición de este parque específico una completa gama de pastillas, discos, zapatas, bombas, bombines y latiguillos. Esta última línea de producto es novedosa ya que se ha incorporado al programa de frenado el pasado mes de mayo. Toda esta oferta se dirige a turismos, 4x4 y vehículos industriales ligeros de origen asiático y dentro de ella los grandes protagonistas son los discos de freno. Fabricados en Asia, todos los componentes están homologados bajo la normativa europea.

**Federal Mogul** es la firma fabricante de dos de las marcas de referencia de este mercado, **Necto** y **Ferodo**. Recientemente presentó el programa posventa de Ferodo y pudimos conocer que las pastillas de equipo original y de posventa se fabrican bajo los mismos estándares de seguridad y la cobertura de la gama Ferodo es prácticamente total, cubre el 99 por ciento de las necesidades del parque circulante europeo de turismos y vehículos comerciales

ligeros en pastillas y el 98 por ciento en discos. También merece especial mención su gama de kits, amplia y que facilita las labores de montaje y desmontaje en los talleres. La línea de pastillas Ferodo marca la pauta en calidad y prestaciones: exhaustivamente testadas y desarrolladas con materiales de primera calidad, proporcionan una reducida distancia de frenado, buenas sensaciones en el pedal, una gran duración y un bajo nivel de rumorosidad. Además de una gama de productos de frenado de primer nivel, Federal Mogul ofrece a los talleres otros servicios como formación (su máxima expresión es la plataforma on line Campus con información y documentación técnica disponible las 24 horas los 365 días del año) y una app disponible en 18 idiomas (en español a partir del verano) que permite identificar los elementos de fricción Ferodo.

Otro fabricante destacado es **Galfer**. El catálogo de esta firma de Granollers (Barcelona) incluye pastillas, discos, kits, mordazas, pinzas, latiguillos y racorería y accesorios. Toda la oferta **Galfer** tiene un marcado carácter deportivo. Buen ejemplo de ello son las líneas *Sport* y *Racing* de pastillas aunque también pone a disposición una línea *Standard* que sobresalen por su bajo desgaste y nivel de ruido, rendimiento sobre mojado y alta cobertura del parque de turismos. Las *Sport* están fabricadas con un compuesto desarrollado para la conducción deportiva lo que se traduce en una frenada más potente, progresiva y sin efecto *Fade* mientras que la línea *Racing* está pensada para los vehículos de competición gracias a los avanzados compuestos empleados como, por ejemplo, el compuesto orgánico semimetálico con gran contenido en carbono. La estructura de la oferta en discos es similar al contar con las líneas *Standard*, *Sport*, *R-Sport* y *X-treme*. Los *Standard* son de calidad equivalente al original y los deportivos ofrecen prestaciones incluso superiores. Las mordazas Galfer se presentan con guarniciones idénticas a las suministradas en equipo original y son fáciles y rápidas de sustituir, sobre todo, si se opta por los kits de mordazas completos y premontados. Por su parte, la deportividad de las pinzas de freno las hacen ideales para su montaje en vehículos de altas prestaciones disponiendo de variantes de cuatro pistones y seis pistones monoblock.

La extensa cartera de productos del grupo de distribución **Grupauto** incluye la gama **Ate** de frenado, una gama que se caracteriza por la calidad *Made in Germany* y por una amplia oferta dirigida principalmente a turismo que abarca pastillas, discos, zapatas, hidráulica, tambores, kits, cables, testigos, servofrenos, latiguillos, sensores ABS, etc. (más información en Continental Automotive Spain).

La alemanas **Hella** y **TMD Friction** han estado de actualidad en este mercado de reposición tras confirmarse hace unos días la creación de la joint-venture **Hella Pagid Brake Systems**, participada al 50 por ciento por ambas firmas y dedicada al desarrollo y distribución de sistemas de freno.



Las más de 9.000 referencias en componentes de frenado Delphi le permiten obtener una cobertura prácticamente total. Todas están fabricadas con calidad equivalente a la de primer equipo.



Gama de frenado Road House. Su fabricante, Eurofren Systems, es el primer productor posventa europeo de pastillas al fabricar más de 25 millones de unidades al año.



Componentes de frenado MDR específicos para vehículo asiático. Exclusivas BCN es el importador y distribuidor de esta marca en España.

## Páginas web de interés

[www.adparts.com](http://www.adparts.com)  
[www.adr98.com](http://www.adr98.com)  
[www.arcabat.com](http://www.arcabat.com)  
[www.aurilis.fr](http://www.aurilis.fr)  
[www.bilsteingroup.com](http://www.bilsteingroup.com)  
[www.bosch-automotive.es](http://www.bosch-automotive.es)  
[www.bpw.es](http://www.bpw.es)  
[www.brembo.com](http://www.brembo.com)  
[www.bsf.es](http://www.bsf.es)  
[www.cecauto.com](http://www.cecauto.com)  
[www.cojali.com](http://www.cojali.com)  
[www.davasa.es](http://www.davasa.es)  
[www.delphi.com/am](http://www.delphi.com/am)  
[www.dieseltechnic.com](http://www.dieseltechnic.com)  
[www.dipart.es](http://www.dipart.es)  
[www.direaso.es](http://www.direaso.es)  
[www.dryasa.com](http://www.dryasa.com)  
[www.ebcfrenos.com](http://www.ebcfrenos.com)  
[www.esmafri.es](http://www.esmafri.es)  
[www.europart.es](http://www.europart.es)  
[www.exclusivasben.com](http://www.exclusivasben.com)  
[www.federalmogul.com](http://www.federalmogul.com)  
[www.frenos-ate.es](http://www.frenos-ate.es)  
[www.frenos-carpe.es](http://www.frenos-carpe.es)  
[www.frenosvillar.com](http://www.frenosvillar.com)  
[www.frenoszimmermann.com](http://www.frenoszimmermann.com)  
[www.frenzar.com](http://www.frenzar.com)  
[www.galfer.es](http://www.galfer.es)  
[www.galferusa.com](http://www.galferusa.com)  
[www.gecorusa.com](http://www.gecorusa.com)  
[www.groupautounion.com](http://www.groupautounion.com)  
[www.grovisa.com](http://www.grovisa.com)  
[www.grunosur.com](http://www.grunosur.com)  
[www.grupauto.es](http://www.grupauto.es)  
[www.haldex.com](http://www.haldex.com)  
[www.hella.es](http://www.hella.es)  
[www.holyauto.com](http://www.holyauto.com)  
[www.honeywell-frictionmaterials.com](http://www.honeywell-frictionmaterials.com)  
[www.icerbrakes.com](http://www.icerbrakes.com)  
[www.impormovil.es](http://www.impormovil.es)  
[www.italrecambios.es](http://www.italrecambios.es)  
[www.jbs.com.es](http://www.jbs.com.es)  
[www.knorr-bremse.es](http://www.knorr-bremse.es)  
[www.magnetimarelli-checkstar.es](http://www.magnetimarelli-checkstar.es)  
[www.meycar.es](http://www.meycar.es)  
[www.meyle.com](http://www.meyle.com)  
[www.myferodo.com](http://www.myferodo.com)  
[www.radsa.es](http://www.radsa.es)  
[www.recambiosraf.com](http://www.recambiosraf.com)  
[www.remsa.com](http://www.remsa.com)  
[www.roadhouse.es](http://www.roadhouse.es)  
[www.rsturia.com](http://www.rsturia.com)  
[www.serca.es](http://www.serca.es)  
[www.stopiberica.es](http://www.stopiberica.es)  
[www.valeoservice.com](http://www.valeoservice.com)  
[www.wabco-auto.com/es/home](http://www.wabco-auto.com/es/home)  
[www.wokingbrakes.com](http://www.wokingbrakes.com)  
[www.zelusl.com](http://www.zelusl.com)

La marca creada para comercializar estos productos es **Hella Pagid** y en España se aprovechará la red de distribución de Hella para poner a disposición de la posventa una gama que roza las 4.400 referencias que cubren las necesidades del 98 por ciento del parque circulante en pastillas, discos, zapatas y tambores así como cilindros, líquido de frenos, limpiadores, avisadores, etc.

Desde Pamplona, **Icer Brakes** es un fabricante de material de fricción de referencia en Europa. Para el automóvil pone a disposición la amplia gama de pastillas de freno **Icer** que supera las 1.400 referencias lo que le permite alcanzar el 99 por ciento de cobertura del parque de turismos y el 99 por ciento del parque de vehículos comerciales. La calidad es una de las prioridades de Icer Brakes y se plasma en el hecho de que toda la gama cumple, obviamente, con el reglamento R-90 y se beneficia de tecnologías como la NRS, un soporte metálico que mejora el anclaje al material de fricción y reduce las vibraciones o el proceso de escorchado, que optimiza el acoplamiento del disco a la pastilla. Este fabricante navarro más de 200 materiales distintos en el proceso de fabricación de sus pastillas que ofrecen también un óptimo silencio de marcha gracias a que en el proceso de prensado se ha implantado un innovador sistema integral de prensado que trabaja a altas presiones.

Los discos de freno **Bradi**, fabricados por la italiana Brembo, llegan a España de manos de **Magneti Marelli Aftermarket**. La delegación española de este proveedor también italiano ofrece esta familia de discos de freno que roza el centenar de referencias para las aplicaciones más importantes y cuya calidad es su principal seña de identidad.

**Meycar Automotive** es el distribuidor en exclusiva en España de la gama de componentes de Wulf Gaertner Autoparts, fabricante de la marca **Meyle**. Su oferta en componentes de frenado ha sido recientemente ampliada con el lanzamiento de la nueva *Meyle Asia Line*, una línea de repuestos de frenado de alta calidad para vehículos de marcas japonesas y coreanas. Este lanzamiento le permite aumentar en más de cien referencias la oferta para el parque de vehículos asiáticos, oferta que supera las 400 referencias en discos y las 300 en pastillas para modelos de Toyota, Suzuki, Lexus, Honda, Hyundai, Kia, etc. La oferta total de Meyle roza ya las 3.000 referencias y la calidad es su seña de identidad. Un ejemplo del tipo de producto que suministra es el disco de freno Meyle *Platinum Disk* el cual ha sido sometido a tests de corrosión cuyos resultados han sido mejores que los de los discos que se montan en origen.

Acabamos con **Valeo Service España**. La oferta de frenado **Valeo** cubre el 98 por ciento del parque europeo de vehículos y dentro de ella sobresale la gama Premium compuesta por pastillas, discos, kits de freno trasero y premontados, mordazas y piezas hidráulicas de alta calidad. ●



Pastillas de freno Galfer, fabricante de componentes de frenado para coche, moto y bicicleta. La mayoría de sus productos tienen un marcado carácter deportivo.



Hella Pagid es la marca con la que operará en el mercado posventa la nueva joint-venture Hella Pagid Brake Systems. Su propuesta, casi 4.400 referencias en todo tipo de componentes.



Nuevos componentes de frenado Meyle para vehículos japoneses y coreanos. Es lo último de esta marca alemana que llega a España de manos de Meycar Automotive.



**1.512 EMPRESAS EXPOSITORAS Y 102.536 VISITANTES CONFIRMAN EL ÉXITO DE LA MANIFESTACIÓN**



Margheritta Balletta, Michel Morlat y Emmanuele Vicentini, responsables de la feria, ante el cartel de AutopromotecEDU, la iniciativa por la formación.

# Autopromotec 2013 se salda con buena nota

La feria internacional del sector de los equipos y de la posventa de la automoción, a la que acudimos personalmente, confirmó en su última edición de este año ser un punto de referencia como feria europea e inscrita en las últimas tendencias.

**Autopromotec 2013** demostró tener un buen nivel de forma, y estar en la onda de los nuevos soportes de comunicación, como la creación de la APP en la que los expositores pueden registrar los visitantes usando smartphones o tablets, además de que los visitantes podían acceder a contenidos especiales.

Nuestra visita directa se resume en las siguientes líneas, aunque sus responsables ya trabajan en la siguiente edición, que tendrá nuevo formato, ya que durante ésta se producía la competición *Autopromotec Graphic Design Contest* para desarrollar una nueva imagen a presentar en 2015.

## Cifras de éxito

De hecho, los datos positivos en términos de expositores, de área cubierta y de visitantes dados a conocer por los organizadores demuestran el éxito de la feria: 1.512 expositores, de los cuales el 39% eran extranjeros provenientes de 52 países, en un área expositiva total de 156.000 metros cuadrados, 20.000 de estos en una zona al aire libre. Los visitantes que han participado a los cinco días de la manifestación han sido 102.536, 83.594 de estos italianos y 18.942 de fuera de Italia; entre ellos, varios miembros de la distribución española, de **Cecauro** y **AD Parts** (éstos últimos en el stand de la estructura italiana). Las cifras de Autopromotec 2013, en estos momentos complejos de la industria es el resultado de una intensa actividad llevada a cabo en Italia y en los países estratégicos en todo el mundo para promover la feria, gracias a Unioncamere Emilia Romagna y ICE-Instituto de Comercio Exterior, que invitaron a las delegaciones de compradores de Rusia y Polonia, así como en el Líbano, México, Estados Unidos, Irán, Sudáfrica África, Indonesia, Vietnam y Corea del Sur.



Diagnostic Hub, un espacio especial en la feria, con lo mejor de cada casa en el apartado de diagnóstico.



Un momento de las conferencias de AutopromotecEDU.

Se tuvo la presencia de delegaciones de países estratégicos como Argentina, Brasil y Turquía, seguidos por los organizadores con el fin de tener la asistencia de un mayor número de países que son cruciales para el sector del automóvil.

## AutopromotecEDU

En el marco de esta iniciativa, se organizó una interesante conferencia titulada *"La excelencia en el reciclaje de materiales y el ciclo de refabricación indus-*



Los distribuidores españoles, acudieron a la feria. En la imagen, Antonio Mendo (segundo por la izquierda) y Miguel Menéndez (primero por la derecha) de **CECAUTO**, visitando el stand de **Brain Bee**, posan junto a Javier Marín (segundo por la derecha) y Santiago Malbrán (primero por la izquierda).



Dino Maggiore, de Magneti Marelli, en las conferencias AutopromotecEDU.

*trial"*; la conferencia ofreció un panorama general sobre las perspectivas del estado actual y futuro de la industria del remanufacturado, con varias presentaciones interesantes. El congreso, al que asistieron varias figuras de autoridad en la industria, fue el primer caso de Italia a centrarse principalmente en el mundo de los componentes remanufacturados.

**Fernand J. Weiland**, el presidente de APRA Europa (Asociación de recicladores Automotive Parts), explicó que aunque el mercado europeo de



“Esquema” de la conferencia, realizada “in situ”.



El esfuerzo internacional ha sido notable en esta edición, en el número de visitantes, y en el de expositores, incrementa. En la imagen, el pabellón británico.



La distribución tenía sus representantes en la feria: **Groupauto Union** y **AD Italia**, tuvieron sendos stands. Directivos de **AD Parts** también visitaban Autopromotec.

remanufacturado aún no ha igualado su homólogo estadounidense, se está expandiendo de forma muy significativa. Gracias a una demanda cada vez mayor, ofrece interesantes oportunidades de negocio: los componentes remanufacturados son menos costosos que otros nuevos y más respetuosos con el medio ambiente, por lo que son la mejor opción para el turismo y el mantenimiento del vehículo industrial, garantizando el mismo rendimiento que las nuevas piezas de repuesto. Según **Stefano Carloni**, presidente de AIRP (Asociación Italiana de Tiro Recauchutado), la cultura de los objetos de un solo uso está siendo sustituido por una nueva conciencia de la necesidad de utilizar los recursos de manera responsable. En este contexto, la industria de remanufacturado tiene un papel crucial que desempeñar, sobre todo durante la actual crisis económica, siendo

## UNA SELECCIÓN DE LA OFERTA

Pudimos visitar distintos stands en los que los fabricantes exponían sus productos y servicios:



Significativa la presencia de **Akzo Nobel Coatings Italia**, que mostraban el concurso Play&Spray que también se ha presentado en España para apoyar la presentación del nuevo Autowave 2.0 de Sikkens.



**Brain Bee** se distribuyó en tres áreas: clima, gas y autodiagnóstico; presentaron la nueva línea de estaciones de aire acondicionado Multigas y el interesante proyecto ClimaCert a través del cual impartirá unos cursos de climatización obligatorios en Italia tras obtener la licencia de la autoridad competente. Las líneas de diagnóstico B-Touch y F-Touch también tuvieron un gran protagonismo.



**Continental** expuso sus últimas novedades en neumáticos para turismo, 4x4, vehículo industrial e incluso motocicleta. La gigante alemana participó en una jornada técnica para talleres en la que describió su sensor de medición de la presión de los neumáticos TPMS.



**Eurorepar**, el concepto de red de reparación multimarca de **Citroën**, quiso presentarse en la feria promoviendo su servicio de mantenimiento light service.



**Berton** aprovechó Autopromotec para establecer contactos en Italia con posibles distribuidores de su gama de equipos de diagnóstico, encabezada por avanzadas soluciones como la herramienta de comprobación del conector OBDII, la TDU-Tablet o el software de diagnóstico BertonData.



**Clean Filters**, jugando en casa.



**Dayco**, con todos sus productos de alta calidad, no se perdió la feria.



**Federal-Mogul** tuvo presencia en la feria con un trailer-stand en el exterior.

una oportunidad estratégica para el mercado de los neumáticos, ya que ofrece a los consumidores la posibilidad de comprar los neumáticos recauchutados que son respetuosos del medio ambiente, seguro y menos costoso.

La conferencia terminó con presentaciones de **Rossella Risso** y **Marco Franza**, de Fiat. Ambos ponentes explicaron los motivos que han llevado a su compañía a crear e invertir en componentes remanufacturados. Estos incluyen la satisfacción del cliente, la salvaguardia del medio ambiente y la reducción de TCO (Total Cost of Ownership), y también una campaña para aumentar la cuota de mercado de la empresa, ampliar su oferta de productos y fortalecer la cadena de distribución.

En el mismo marco, tuvo lugar la charla “La industria del automóvil en Turquía, los datos y las ten-

dencias: las perspectivas de crecimiento nacional e internacional”, a cargo de **Paolo Beltrami**, director de Onemedit, una red internacional de servicios y de consultoría para la internacionalización, centrada en los datos económicos y demográficos del país que representa en la actualidad socio comercial más importante de Italia en el Mediterráneo. El número de vehículos en circulación es cada vez mayor, pero aún limitado y sólo hay 2.500 talleres. El gobierno local apoya la creación de centros de investigación y desarrollo, con un enfoque especial en la promoción de tecnologías de eficiencia energética. La presentación de estos datos fue seguido por testimonios de Turkish OE y los fabricantes de piezas de repuesto y los distribuidores, que hablaron de un mercado muy animado y dinámico que proporcionará oportunidades para las empresas de automoción.



**Industrias Dolz** presentó sus novedades en producto al mercado Italiano. Este país constituye uno de los principales mercados para la empresa de Castellón en Europa, en el que distribuye sus dos marcas **DOLZ** y **GGT**. La distribución es llevada a cabo desde el almacén que la empresa SKF Logistic Services tiene en Airasca, localidad próxima a Turin donde cuentan con un stock permanente del que distribuye el producto a cualquier lugar del país. Dolz es proveedor de la mayoría de grupos importantes en Italia contando con Roberto Menotti como director comercial.



El **Grupo PPG**, con sus tres marcas, **PPG**, **ICI Autocolor** y **MaxMeyer**, en la feria aunque fuera de una forma corporativa, con un atractivo reclamo.



En el siempre impresionante stand de **Bosch**: las estaciones de carga y aire acondicionado ACS 511 y 611 Service, una hot-line de asistencia telefónica, la renovación de la gama de analizadores de gases BEA, el equipo de acceso a la diagnosis KTS 525, etc. También expuso las equilibradoras Sicam y Beissbarth entre otras primicias.



**Varta**, la marca de **Johnson Controls** mostró su amplia gama de baterías para vehículos equipados con el sistema de arranque Start-Stop.



La delegación en Italia de **Launch** desplegó un arsenal de equipos de diagnosis y de taller. Algunos ya los pudimos ver en Madrid como la cuarta generación del X-431, el equipo básico y más asequible de Launch, el exitoso X-431 Pad o la máquina para la limpieza del circuito de lubricación de las transmisiones automáticas CAT-501+. Así mismo, aprovechó el certamen para celebrar un meeting en el que reconoció a sus tres mejores distribuidores 2012 en Italia.



**Denso**, junto con **CTR**, tal como ya vimos en Motortec A.I., expuso todo su potencial posventa.



**Magneti Marelli Aftermarket Parts and Services** presentó, en un stand de 200 metros cuadrados, el nuevo equipo de diagnosis Tester Flex de la imagen que integra la función de osciloscopio. Otra novedad fue el catálogo on line Data Surf para mejorar la gestión de los recambios de la marca italiana. También difundió el concepto de taller Checkstar o la estación de aire acondicionado Clima-Tech Plus Next.



**Meyle**, un fabricante alemán con presencia también en la feria italiana para dar a conocer sus productos.



**Frigair**, en la feria italiana dando a conocer sus productos.



**Pirelli**, fabricante italiano de neumáticos, mostrando todo su potencial.

Tras la charla, se ofrecía la conferencia titulada "Entendiendo el mercado de posventa del automóvil en EE.UU. (una visión general de las tendencias, las tendencias y las oportunidades para los fabricantes europeos)", que se centró en las características y tendencias, y tuvo ponencias de los representantes de varias asociaciones importantes tales como la Asociación Automotive Aftermarket Industry (AAIA), con más de 23.000 miembros, incluyendo equipos

de automoción y fabricantes de repuestos y distribuidores, y la Asociación de la Industria del neumático (TIA), con 7.000 miembros, entre los minoristas y los distribuidores de neumáticos.

### IAAM13

IAAM13 se centraba en proporcionar a las empresas y profesionales que operan en el servicio posventa una anticipación de las tendencias y

novedades del sector de la posventa en Europa y varios países estratégicos como BRIC (Brasil, Rusia, India y China), ofreciéndoles la oportunidad de encontrar nuevos canales internacionales por sus actividades de ventas y marketing. Debido a la presencia de los constructores de automóviles, se deberá responder a las necesidades de crecimiento de las estructuras del mercado de accesorios en la próxima década,

## Exponedores presentaban sus productos y servicios:



**Istobal** presentaba un nuevo sistema de secado en un stand exterior espectacular.



**Lampa** se presentaban en la feria que en nuestro país está disponible de la mano de **FASEBA**, Segorbe, (Castellón). Otra de las marcas de estos fabricantes italianos, **Nordrive**, presentaba una nuevas barras portaobjetos para turismos y vehículo industrial. Llegan a España de manos de **Enganches Aragón**.



En el terreno de la carrocería y pintura, se hallaban presentes, **Mipa** fabricantes de pintura.



**Sata** con su SATAJet 4000B, los vasos RPS o el Clean RCS compact (en nuestro país de la mano de Reauxi).



**Tecnomotor** mostraba el TPM-02, un comprobador de sensores y baterías que permite almacenar la información de los tests en el PC así como imprimirla. La malagueña de Alhaurín de la Torre Lambda Automotive es el importador en España de este fabricante italiano.



**Tenneco** difundió sus tecnologías sobre control de emisiones en el concepto de RoadShow que ya vimos en la feria de la posventa de Madrid este pasado marzo.



**Valeo** quiso estar presente en la muestra italiana.



Mauro Pirola y Eduardo Martí, director de ventas en Italia y director de posventa de la división de automoción de **UFI Filters**. El fabricante de filtros italianos presentó nuevas tecnologías y referencias para vehículo industrial y un módulo completo de filtro de aceite para el motor 3.6 FSI 300 HP de Volkswagen.



**Tesa** mostraba el Axone 4 Mini como la estrella del stand. Bruno Vianello e Isidre Sánchez nos adelantaron que no estará disponible en España hasta septiembre y lo presentarán como se merece. La participación del fabricante italiano fue superlativa al presentar también la última versión del interface Navigator TXT, mejoras en sus equipos de análisis de gases, nuevas Apps para sus soluciones de diagnóstico o las estaciones de aire acondicionado Konfort con el servicio NanoService de diagnóstico integrada. Para promover la visita, un "transformer" animaba el stand.

mediante la creación de nuevas redes de distribución de piezas de repuesto y equipos. La experiencia europea, junto con el alto valor tecnológico de sus productos, representan un alto valor añadido para satisfacer las necesidades de esos países.

Para hacer frente a estas cuestiones, hubo una serie de exposiciones de representantes de estas áreas y expertos en el mercado de accesorios,

con **Joseph Frank**, ex director del mercado de componentes en CLEPA, como moderador.

"Con los resultados obtenidos en Autopromotec 2013", declaraba el presidente de BolognaFiere, **Duccio Campagnoli** "se confirma la futura asociación entre BolognaFiere y Promotec como apoyo decisivo al made in Italy y al mercado italiano de automóviles. Se confirma, en particular, el papel cada vez más consolidado de

BolognaFiere como plataforma internacional y lugar de encuentro para los operadores de Asia, Europa y América, como lo demuestra el crecimiento de los operadores extranjeros presentes en Autopromotec 2013".

La próxima edición de Autopromotec, en el centro de exposiciones de Bolonia, está prevista del 20 hasta el 24 de Mayo de 2015. ●

www.autopromotec.it



Suplemento especializado de **myt**

44

Noticias

48

Actualidad:

III Congreso Certified First

52

Actualidad:

Ibis 2013

NOTICIAS

SE HAN INCREMENTADO LAS VENTAJAS DE SU CERTIFICACIÓN GARANTÍA DE POR VIDA, QUE ADEMÁS SE PRESENTA CON VISUAL.

## CERTIFICACIÓN ACTUALIZADA VIDA PARA LA RED FIVE STAR

Una de las novedades en esta certificación es que la inspección anual de la reparación de pintura deja de ser obligatoria para los clientes de los talleres, con el fin de renovar la garantía, a pesar de que sigue siendo muy recomendable pasarla. Un taller que ofrece la Certificación Garantía de por Vida es la elección obvia tanto para los propietarios particulares como para flotistas, compañías de alquiler y leasing o aseguradoras. Todos ellos quieren que la reparación de pintura se realice siguiendo los estándares de reparación más elevados y que esté garantizada.

La Certificación Garantía de por Vida, que ya es obligatoria para los talleres Five Star, cumple estos requisitos. La garantía es válida durante la vida útil restante del vehículo y proporciona al propietario la confianza de que la reparación de pintura es de gran calidad y será duradera. Además, cuenta con el respaldo de los productos y técnicas de aplicación de DuPont Refinish, que se caracterizan por su avanzada tecnología y eficacia demostrada.

Francesc Altés, director de DuPont Refinish España, comenta al respecto: "Lanzamos la Certificación Garantía de por Vida porque estamos convencidos de que nuestros sistemas de pintura se aplican correctamente y las reparaciones de pintura durarán tanto como el propio vehículo. Hemos actualizado el programa y gracias a las opiniones de los clientes, recibidas a través de una nueva página web específica, hemos ampliado las ventajas para los talleres que realizan las reparaciones de pintura siguiendo los requisitos de la Certificación Garantía de por Vida".

Como parte de la nueva propuesta de esta certificación, DuPont Refinish ha desarrollado una página web diseñada específicamente para recoger las opiniones de los propietarios particulares. La página sobre el Índice de Satisfacción de los Clientes les permitirá dejar sus comentarios y valoraciones, de forma fácil y rápida, sobre las diferentes fases del proceso de reparación, desde la atención recibida durante la recepción del vehículo en el taller hasta la propia reparación o la entrega del vehículo. Estas valoraciones serán de gran utilidad para los talleres, que mensualmente reciben un informe que les permite conocer la valoración de su actuación. De este modo, cualquier aspecto negativo también



Garantía de por Vida  
Certificado de calidad

queda puesto de relieve de inmediato y los talleres pueden abordarlo con diligencia y decisión, garantizando una buena retención de los clientes y una mejor visibilidad entre los flotistas, las empresas de alquiler y leasing o las compañías aseguradoras.

Cada reparación tendrá un Código de Reparación único que aparecerá en la factura. Este código facilitará la administración de la reparación y permitirá relacionar las valoraciones de los clientes con la reparación en cuestión. Así, los talleres podrán hacer un seguimiento con el propietario del vehículo, con el fin de construir relaciones duraderas con sus clientes.

Además de estas modificaciones en la Certificación Garantía de por Vida, DuPont Refinish también ha actualizado la identidad visual de todo el programa, que incluye un nuevo logotipo y el eslogan "Garantía de por Vida - Su garantía de calidad". El nuevo diseño inconfundible, que refleja el concepto "de por vida" mediante el uso del símbolo infinito, asegura a los talleres que ofrecen la Garantía de por Vida tener la máxima visibilidad en su mercado.

Altés añade: "La Garantía de por Vida es una de las piedras angulares de la oferta de DuPont Refinish. Había llegado el momento de cambiar de imagen, para hacerla más acorde con el contenido actualizado del programa. Estamos seguros de que la identidad visual, junto con el contenido renovado y la simplicidad del programa, contribuirá a que la Garantía de por Vida siga siendo un factor clave en el sector". El material promocional de la Certificación Garantía de por Vida, disponible para los talleres, incluye: el certificado, el rótulo externo, un manual para el taller que incluye el concepto de marketing y una lista de preguntas frecuentes, así como un nuevo y práctico folleto desplegable sobre el proceso de reparación Garantía de por Vida, que incluye detalles de la garantía, el certificado de reparación y el Código de Reparación Personal. Por último, los propietarios del taller podrán ofrecer a los clientes un llavero con un diseño especial de la Garantía de por Vida para recordarles sobre la garantía que cubre el trabajo de repintado realizado en el taller. ◀

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

PARA TENER A MANO LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO

## WORKY, EL NUEVO CARRO DE ROSAUTO, DE LA MANO DE REAUXI



El nuevo carro porta utensilios Worky de la marca Rosauto está diseñado para guardar las herramientas ordenadamente y tener siempre a mano las herramientas de trabajo siempre listas para usar gracias a su conexión a la red eléctrica y al aire comprimido. En nuestro país, se encuentra disponible de la mano de la conocida firma Reauxi.

Está compuesto por una serie de separadores para alojar los utensilios eléctricos y neumáticos, un panel de cuadrícula para colgar varias herramientas manuales y un cajón con cerradura. Por la parte lateral está provisto de dos estantes pequeños, de una toma de aire con regulador de presión y de un conector para la alimentación. Una robusta estructura y unas ruedas estables independientes son adecuados para soportar el constante movimiento cargado con todas las herramientas y con el mínimo esfuerzo.

Worky esta equipado con:

- Una serie de separadores con soportes regulables para las herramientas con su propio cable de alimentación separado entre sí. La seguridad del operador está garantizada por un interruptor de circuito con diferencial.
- Un panel frontal con rejilla para colgar herramientas.
- Un cajón práctico con cerradura.
- Superficie de apoyo con tapete de goma.
- Tres soportes laterales para varias herramientas.
- Toma eléctrica lateral para acopladores rápidos.
- Una entrada de aire con regulador de presión y manómetro para aplicaciones especiales.
- Cuatro ruedas robustas y giratorias, con dos frenos. ◀

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

Your best practice evolving!



**¡Utilizando nuestro sistema:  
Procesos de pintado eficientes!**

En nuestro Centre for Excellence estudiamos la mejor manera de aplicar la tecnología de nuestros productos e instrumentos de trabajo a vuestras necesidades, y en función de ello organizamos las actividades a desarrollar.

El sistema Lechler facilita una elección fácil y rápida para conseguir el máximo de eficiencia, enfocándola a los resultados y a la rentabilidad. Todo ello, con el fin de conseguir un incremento de productividad y seguridad en el taller, seleccionando el ciclo de trabajo idóneo a utilizar.

Elige el sistema de Lechler para conseguir una mayor **ventaja competitiva** en tu trabajo diario.



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



Caring about the differences!

ACCIONADO POR AIRE PARA ELIMINAR MATERIAL

## FACOM: KIT PARA LA ELIMINACIÓN DE REVESTIMIENTOS Y CONTAMINANTES



Las tareas que implican la retirada de revestimientos o de la corrosión pueden ser labores muy intensas. Reconociendo este problema, **Facom**, el fabricante líder europeo de herramientas de mano, ha desarrollado un nuevo kit de eliminación de revestimientos y contaminantes accionado por aire que permite eliminar rápidamente todos los tipos de recubrimientos de superficies de forma rápida y eficiente. Diseñado para su uso en una variedad de industrias, incluyendo la automoción, la minería y construcción, militar, metalurgia, marítima y de transporte y energética, el kit es ideal para el decapado de pintura y corrosión de las partes metálicas, y la eliminación de recubrimientos y selladores. También hace el pelado de pintura agresiva fácil.

El V.500F es accionado por aire y contiene todo lo necesario para eliminar todos los tipos de

revestimientos de la superficie y materia extraña de una amplia gama de materiales. Áreas difíciles tales como cordones de soldadura, contornos y esquinas se pueden abordar con facilidad, mientras que la eliminación de vinilo, pegamento, pegatinas, calcomanías, ajuste de líneas y cinta adhesiva de doble cara en chapa pintadas, fibra de vidrio, el vidrio, la madera y el aluminio es sencilla y rápida.

El kit incluye dos adaptadores de fácil ajuste que permiten una fijación segura de los pinceles y gomas de borrar. Se suministran cuatro cepillos de alambre y vienen en dos grados (duro/fino) y en dos tamaños (11mm/22mm). Ideal para la eliminación de pintura, sellado, corrosión y recubrimientos protectores, siendo especialmente eficaces cuando se utilizan para preparar la soldadura de metales. El kit también incluye dos borradores: una versión fina para superficies y los materiales que deben permanecer sin arañazos y una versión dura para usar donde no importa que se arañe la superficie.

Sylvestre Moreau, Responsable de Marketing de Facom dice: "El nuevo V.500F es un kit completo de eliminación de material adecuado para todo tipo de superficies. Los cepillos de alambre son más rápidos que las agujas de escaladores y más limpios que el de chorro de arena, mientras que los borradores ofrecen más protección que las ruedas de goma y pistolas de calor, al mismo tiempo se ofrece una alternativa limpia y rápida de eliminación de elementos químicos. El potencial de ahorro de tiempo y, por lo tanto dinero, son considerables, así esta herramienta supone una gran adición a los inventarios de nuestros clientes".

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

## Breves

**Henkel**, bajo su marca **Loctite**, ofrece una amplia gama de adhesivos entre los que se encuentra el adhesivo de cianoacrilato bicomponente **Loctite 3090**.

**CESVIMAP**, el centro de experimentación y seguridad vial de **MAPPFRE**, ha llevado a cabo un exhaustivo examen del producto **Loctite 3090** para evaluar todas sus prestaciones (en grietas del paragolpe delantero, en una pieza plástica y en fibra de carbono, entre otras pruebas) y los resultados obtenidos han sido muy positivos.

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

**Roberlo** presenta la renovada gama de aerosoles **Aircolor**. Los nuevos sprays a unirse a la línea son: Aparejo 1K Extrafiller, imprimación con pigmentos anticorrosivos Etch Primer 1K, spray rellenable para pintura base agua Prefill WB, pintura para paragolpes Bumper Renault 205139 y el aditivo de difuminados Fade Out Spray, 2K Spot Primer y 2K Spot Clear. Su formato de 200 ml aporta un elevadísimo rendimiento en reparaciones parciales (hasta 3 piezas según el tamaño de las superficies). Además estos productos 2K destacan por su rápido secado y su pot life de 24H. En total, son 10 las referencias de las cuales se substituye la fórmula y código actual para incorporarlas de manera renovada a la gama **Aircolor 2013**. En los nuevos artículos se encuentran las siguientes boquillas según cada categoría: boquilla variable (permite ajustar la orientación y concentración de la aplicación) y boquilla transversal (ajusta la orientación mediante la boquilla de salida).

[www.es.roberlo.com](http://www.es.roberlo.com)



PERMITE A LOS PINTORES ESTAR AL DÍA CON LA CRECIENTE DEMANDA EN LA POSVENTA DE COLORES PLATA CON EFECTOS ESPECIALES

## DUPONT REFINISH PRESENTA UN NUEVO TINTE CROMAX PRO

**DuPont Refinish** ha ampliado su gama de tintes especiales **Cromax Pro** mediante la adición del tinte **WB1735 Aluminium Ultra Fino** que se utiliza en los acabados de colores en OEM como por ejemplo **Nissan KAB**, **Mercedes 047 Alubeam Plata** y **BMW Plata Pura**. Desarrollado con un nuevo pigmento especial, el nuevo tinte permite a los pintores que utilizan **Cromax Pro** estar al día con la creciente demanda en la posventa de colores plata con efectos especiales "alu-shine".



**Ann De Clerck**, colour marketing manager de **DuPont Refinish** para EMEA, afirma: "con nuestros estrechos vínculos de nuestra OEM división podemos poner en el mercado estos tintes especiales muy rápidamente, ayudando a nuestros talleres a estar al día con las tendencias de OEM y seguir siendo lo más productivos posible".

El nuevo tinte de base agua, está disponible en latas de 0.5 litros, se puede obtener encargándolo a **DuPont Refinish**.

Las fórmulas de **WB1735** para **Nissan KAB** y **Mercedes 047 Alubeam Plata** ya están disponibles en internet a través de la página web para la localización del color en [www.dupontrefinish.es](http://www.dupontrefinish.es) y la fórmula de **BMW Pure Silver** estará disponible a finales de 2012. La versión de **ColorQuick Pro** y **ColorNet Pro CD Rom** de Febrero 2013 se actualizará con la información de la nueva mezcla de color.

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

LA LEY MEDIOAMBIENTAL IPPC AFECTA SÓLO A LOS GRANDES TALLERES DE PINTURA

## LA LEY MEDIOAMBIENTAL IPPC AFECTA SÓLO A LOS GRANDES TALLERES DE PINTURA

En relación a la entrada en vigor de la Ley 5/2013, publicada esta misma semana por el BOE y por la que se modifican la Ley 16/2002, de 1 de julio, de prevención y control integrados de la contaminación (IPPC) y la Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados, **CONEPA**, Federación Española de Empresarios profesionales de Automoción, ha hecho llegar a los talleres, a través de sus asociaciones miembro, la siguiente información:

¿Cómo afecta a los talleres?

La Ley de IPPC publica un listado de instalaciones industriales obligadas a la obtención de Autorización Ambiental Integrada. En ese listado se incluyen las instalaciones de combustión con una potencia térmica nominal total, igual o superior a 50 Mw. El único caso en el que puede ser de aplicación es el de un taller con varias cabinas de pintura en el que la suma de las potencias térmicas de los quemadores y otras instalaciones de combustión (calderas) sea igual o superior a 50 MW.

Por lo tanto, dicha normativa no afecta a la mayoría de los talleres, pero sí a los que se ha hecho referencia en el párrafo anterior.

Recordemos que la Unión Europea aprobó la Directiva 96/61/CE, relativa a la prevención y control de la contaminación, conocida como IPPC. Dicha Directiva introduce la obligatoriedad de una autorización ambiental en la que por medio de coordinación administrativa se incluye el control de las emisiones al aire, los vertidos y los residuos para las instalaciones incluidas en su ámbito de aplicación. La incorporación al derecho interno de la Directiva IPPC se efectuó mediante la Ley 16/2002, de 1 de julio, de prevención y control integrados de la contaminación, que regula el procedimiento de concesión de las Autorizaciones Ambientales Integradas.

Con posterioridad surge la necesidad de revisar la legislación sobre instalaciones industriales a fin de simplificar y esclarecer las disposiciones existentes, y reducir cargas administrativas. Por esta razón la UE elabora una nueva Directiva 2010/75/UE, de 24 de noviembre, sobre las emisiones industriales, la cual introduce diversas modificaciones en la legislación de prevención y control integrados de la contaminación. La incorporación al derecho interno de esta última Directiva se efectúa mediante la aprobación de la Ley publicada el pasado martes, 11 de junio.

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



# Built for performance.



Los grandes éxitos exigen mantener un enfoque claro. Por eso en Axalta Coating Systems, antes DuPont Performance Coatings, nos dedicamos 100% a la ciencia de las pinturas y a las tecnologías que permiten materializarlas. Los 145 años de trayectoria comprometida con la innovación nos inspiran para ser cada día los mejores en todos los campos, diseñando sistemas eficaces que ofrecen rendimientos cada vez mayores. Movidos por la pasión y la experiencia, hoy elevamos el listón para ofrecer a nuestros clientes un futuro aún más brillante.

Para más información, visitar [axaltacoatingsystems.com](http://axaltacoatingsystems.com)



EL PASADO 11 Y 12 DE JUNIO EN BARCELONA

# III Congreso Certified First

*El sector, el estado de la red, los nuevos proyectos que la central ha preparado, como desarrollos informáticos y procesos de planificación, junto con una intervención de lujo para promover el entusiasmo, claves del encuentro.*



**Xavier Pegueroles,** director de marketing de PPG en España.

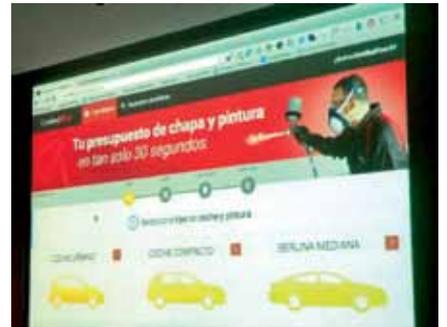
La atención sobre los momentos que, desde 2008 se están viviendo, en los que el decrecimiento del mercado y el cambio de modelo implica una acuciente necesidad de mantenerse en el mercado innovando y protegiendo márgenes.

El lema elegido para este III Congreso de Certified First, la red de talleres especialistas en carrocería y pintura del Grupo PPG, que era introducido por el director de marketing de PPG, **Xavier Pegueroles** era "Aprendiendo a Competir", un mensaje que, tal como explicaba su responsable, **Luís Méndez**, venía a llamar

competencia y la relevancia, mas que nunca, del cliente como tesoro en los centros de reparación (siendo el más importante las aseguradoras ya que suponen el 80% de los pagos al taller) interesado, en primer lugar, por la fiabilidad. Relataba las operaciones realizadas al alza y a la baja y señaló que se factura lo mismo que en 2008, con lo que la rentabilidad desciende; señalaba la necesidad de una adaptación, además de la fuerza que estar en una red supone para ese cambio.

## Visibilidad en la red

**Carlos Iglesias**, de RunRoom presentaba la nueva web que se ha creado tras el trabajo conjunto con el equipo responsable de la red en la central. Con ella se pretende generar negocio al taller, crear notoriedad de marca y aumentar el sentimiento de pertenencia de sus integrantes. La nueva plataforma en la que cada integrante puede presentarse junto con sus ventajas y servicios, incluye una calculadora de presupuestos.



La nueva web de Certified First, con un calculador de presupuestos.

## Un mercado complejo



**Fernando López,** de GiPA, cifrando el mercado.

actualmente la media de edad este año es de 9,4, cuando en 2008 era de 7,8, estando previsto que en 2015 se sobrepase la media a 210 años; en 5 años se ha pasado de un 32% de vehículos con menos de 4 años a tener solo un 4% y un 14% de más de 15 años, lo que implica un cambio de sensibilidad del conductor, interesado por elementos distintos al pasado. Explicó el menor kilometraje anual recorrido (en dos años ha descendido 700 Km, llegando a 12.350 en 2012) y el menor peso de las marcas generalistas en el parque. Señaló las menores entradas de los vehículos al taller para una masa de talleres estable, lo que implicaba una alta

**Fernando López**, de GiPA, presentaba los datos del mercado posventa para situar el contexto en el que debe desarrollarse la red "poniendo números a las sensaciones". Hablaba de un mercado con un 50% menos de matriculaciones, y del envejecimiento progresivo del parque:

## InPart, o la gestión transparente del recambio



**Rafael Lorza** explicando la plataforma InPart de Audatex.

que las aseguradoras pagan el 100% de recambio original pero en los vehículos de más de 5 años no los incorporan, presentándose **InPart** como un sistema de gestión que parte de las aseguradoras, presentándose como un modelo de gestión compartido que facilita la relación entre el taller, el distribuidor que éste haya elegido y que esté en la plataforma ("queremos

**Rafael Lorza** intervenía en el Congreso para explicarles a los miembros de la red el proyecto de la compañía de Audatex. Explicaba que el 53% del importe pagado por las aseguradoras proviene del recambio, el 12% de la pintura y la mano de obra el restante 35%, habiéndose gestionado solo volúmenes y descuentos; afirmó

que estén el máximo de ellos con las salvedades de conexión técnica y volúmenes de suministro garantizados", decía) y la aseguradora, ya que se contemplará el tipo de recambio elegido (OES o IAM), con lo que el reparador ganará transparencia ante la aseguradora; aseveraba que el problema del taller no es el del precio de la mano de obra sino de su eficacia y de las horas facturadas respecto a las trabajadas.

## Gestión eficiente del taller: CZ Gestión

**Mariano Bistuer**, subdirector de Centro Zaragoza y **Juan Sanguino**, director de proyectos de CSS presentaban **CZ Gestión** como la unión de todos los conocimientos de ambas estructuras para incrementar la eficiencia del taller a partir de herramientas de gestión (integración en el *Paint Manager* donde están las tres marcas de PPG), relación con las aseguradoras (que envían trabajo al taller dejándolo en las agendas del reparador). Se dispone de una versión para los dispositivos móviles y existe un acuerdo con la red para que los talleres empleen este sistema.



# Para los profesionales del taller de vehículos



## TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DE RELACIONES

[ 107 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Imagen de empresa.
- ▀ Gestión de quejas y sugerencias.
- ▀ Control de calidad.



## EMBELLECIMIENTO DE SUPERFICIES

[ 287 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Pinturas utilizadas en el pintado de vehículos.
- ▀ Técnicas de mezclas de colores para la preparación de pinturas.
- ▀ Equipamiento del área de pintura.



## PREPARACIÓN DE SUPERFICIES

[ 271 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Productos, instalaciones y herramientas de preparación.
- ▀ Protecciones anticorrosivas.
- ▀ Procesos de preparación e igualación.



## ELEMENTOS AMOVIBLES

[ 383 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Montaje y sustitución de lunas.
- ▀ Alumbrado, ruedas y neumáticos.
- ▀ Refrigeración, alimentación y escape, suspensión, frenos, dirección...



## ELEMENTOS METÁLICOS Y SINTÉTICOS

[ 256 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Reparación de piezas de acero y aluminio.
- ▀ Reparación de elementos plásticos.



## ELEMENTOS FIJOS

[ 316 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Métodos de unión. Corte y desgrapado. Soldadura. Adhesivos estructurales.
- ▀ Tratamientos anticorrosivos y antisonoros.
- ▀ Aluminio en fabricación y reparación.



## ELEMENTOS ESTRUCTURALES DEL VEHÍCULO

[ 320 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Tipos de carrocerías y características.
- ▀ Metrología aplicada a las carrocerías.
- ▀ Bancadas. Procesos de estiraje.



## SISTEMAS DE SEGURIDAD Y CONFORTABILIDAD

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

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



## GESTIÓN Y LOGÍSTICA DEL MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS

[ 297 páginas - color - 27 x 19 cm ]

- ▀ Organización del taller y de los recursos humanos.
- ▀ Mantenimiento de grandes flotas.
- ▀ Control del almacén.
- ▀ Calidad y gestión ambiental.



## REPARACIÓN DE MOTOCICLETAS

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

- ▀ Tipos de motocicletas y sus elementos.
- ▀ Daños: caídas e incendios.
- ▀ Medición y reparación.
- ▀ Valoración de daños.



## PINTADO DE AUTOMÓVILES

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

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



## REPARACIÓN DE CARROCERÍAS DE AUTOMÓVILES

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

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



## REPARACIÓN Y PERITACIÓN DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES (camiones y autobuses)

[ 283 páginas - color - 30,5 x 21 cm; incluye anexo Tiempos medios de operaciones de carrocería y mecánica ]

- ▀ Análisis y reparabilidad de cabinas, chasis y carrocerías de camiones.
- ▀ Análisis y reparabilidad de autobuses y autocares.
- ▀ Valoración de daños en camiones. Casos prácticos.

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



## PCPI: TÉCNICAS BÁSICAS DE PREPARACIÓN DE SUPERFICIES

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

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



**Jaume Motero, de Allianz, en un momento de su exposición.**

## Eficiencia y éxito

**Jaume Motero**, director de siniestros daños materiales de Allianz expuso las claves de la gestión de los siniestros en el que como claves figuran realizar operaciones que tengan sentido para el conductor, gestionar bien el talento de los empleados midiendo resultados, estar muy cerca de los proveedores, tener una red de talleres integrados, realizar procesos simples, manejar la innovación y las nuevas tecnologías, automatizar procesos sin valor añadido y controlar el ratio de gastos, analizando el coste-beneficio y cumplimiento de los presupuestos. Explicaba que, desde 2006 la prima media de los seguros ha ido cayendo y que los siniestros de colisión han descendido un 18% desde 2008, reparándose cada vez más en el canal multimarca independiente (un 66% en 2012); mencionaba la necesidad de que las aseguradoras trabajaran estrechamente con los talleres y exponía el acuerdo tecnológico de Allianz con la red para conducir trabajo a los talleres asociados.

## La estrategia de la red



**Luis Méndez, en el momento de presentar la estrategia de la red y los puntos a desarrollar.**

Méndez iniciaba la tanda de intervenciones de la segunda jornada, hablando de las propuestas de valor de la red, basadas en la eficiencia, el control de gastos, la satisfacción y la estructura del mercado. Hablaba de los esfuerzos a realizar desde la red en cuanto a visibilidad de marca (on y off line, como la web), calidad de producto, certificación de talleres (la entregada oficialmente en el Congreso por Centro Zaragoza a la red por parte de **Jesús Carcas**, un proyecto que se iniciaba en 2011 y que debe seguir) para homogeneizar la oferta de reparación de la red, y la garantía de por vida (a implantar en el segundo semestre). Hablaba también de la voluntad de implantar la red en las 156 ciudades españolas de más de 150.000 habitantes, con la necesidad de que los afiliados ofrecieran soluciones de movilidad, además de establecer un Key Account Manager para relacionarse con las aseguradoras y emplear el sistema SixSigma para medir la eficiencia de los procesos junto con aprovechar la alta formación que se ofrece en ESADE.

## Aplicaciones para gestionar los siniestros

**Antonio García** de ClearMechanics presentaba una aplicación para todos los soportes capaz de enviar fotos, videos, administrar las órdenes de reparación, buscar diagramas entendibles para explicar el proceso de reparación al cliente, además de disponer de un método de recuperar en segunda venta las OR no aceptadas mediante una carta. El proceso completo dura dos minutos y el usuario es informado por SMS. Para ilustrar la realidad de este proyecto, **Josep María Cremades**, gerente de Macro Servi de Alicante, taller de la red, explicaba su satisfacción por el empleo de esta herramienta que supone 200Euros al mes.



**Una sala repleta en el III Congreso de Certified First, con los talleres y los distribuidores de las marcas del Grupo.**



## Planificar la reparación



**Jim Berkeley explicando qué es el Lean Management y su importancia en el taller de la red.**

**Jim Berkeley**, director de business solutions de PPG Refinish y Consultor "cinturón negro" del programa de valor de los talleres de PPG MVP se desplazaba desde EEUU para ofrecer una dinámica exposición acerca del Lean Management y su importancia en los talleres de la red. En él se miden los tiempos del ciclo, la agilización del número de vehículos en cada estación del proceso de reparación para no crear cuellos de botella. Explicaba que en estos tiempos es necesario pasar de la mentalidad de reparar vehículos a desarrollar procesos que sean competitivos para reparar vehículos siendo el Lean una forma de incrementar los beneficios del taller, por lo que debe ser enseñado a todos los operarios.

## Entusiasmo



**Isidre Esteve, un luchador que vino a hablar de entusiasmo.**

**Isidre Esteve**, piloto oficial del equipo KH Polaris, vencedor del Dakar en motocicleta, que sufrió una accidente e intervenía al final del Congreso de la red para hablar de la importancia de no rendirse al desánimo en cualquier circunstancia, poniendo métodos de trabajo adecuados para conseguir resultados, aprendiendo de las derrotas como oportunidad de explorar cosas nuevas, luchando cada día para conseguir lo máximo con lo mínimo en cualquier situación. Hablaba de la importancia de estar rodeado por un equipo ya que no se puede ser bueno en todo, y comprometerse para implicarse en el cambio con una actitud firme para conseguir un futuro mejor. ◀

luchando cada día para conseguir lo máximo con lo mínimo en cualquier situación. Hablaba de la importancia de estar rodeado por un equipo ya que no se puede ser bueno en todo, y comprometerse para implicarse en el cambio con una actitud firme para conseguir un futuro mejor. ◀ [www.certifiedfirst.com](http://www.certifiedfirst.com)



**De izquierda a derecha: Luis Méndez, Ignacio Bravo director de las tres marcas del Grupo en España, posan junto con Jesús Carcas de CZ (derecha) entregando la placa de la certificación de la red.**



**Mariano Bistuer de Centro Zaragoza y Juan Sanguino de CSS en su intervención.**



**Una aplicación innovadora para la red, Clear Mechanics.**



**CZgestión** es una potente herramienta de gestión para talleres de reparación de vehículos fruto de la colaboración entre Centro Zaragoza (CZ) y Connection Soft Service (CSS), con más de dos décadas de experiencia en el sector.

Esta herramienta se basa en el software como servicio (SAAS), ofrecido a través de internet, cuyo formato modular permite adaptarse al perfil de cada empresa.



### Una solución para cada necesidad

- **Módulo de Gestión de taller**

Hace posible que las empresas de reparación de automóviles ganen en agilidad y productividad en su labor diaria, facilitando las tareas cotidianas.

- **Módulo de Gestión de almacén**

Permite tener el máximo control de las existencias disponibles, automatizar procesos rutinarios, facilitar la gestión de pedidos a los proveedores o la emisión y control de la numerosa documentación que la gestión del almacén conlleva.

- **Módulo de Presencia y producción**

Aliado perfecto para controlar in situ el tiempo dedicado a cada tarea, lo cual supone una gran fuente de información a la hora de corregir desviaciones para lograr la máxima eficiencia del taller.

Puede contactar con nosotros directamente a través de la página web.

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

A través de la página web de Centro Zaragoza.

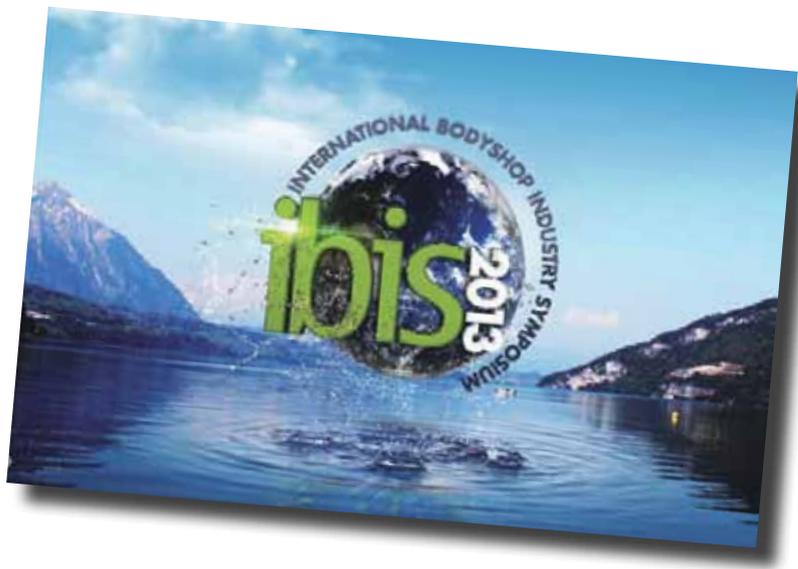
[www.centro-zaragoza.com](http://www.centro-zaragoza.com)

En el teléfono:

Tel. 976 549 690

**SE CELEBRABA EL 20 Y 22 DE MAYO EN MONTREUX, SUIZA.**

La reunión internacional contó con más de 300 profesionales del sector de la carrocería y gestión de siniestros entre otros asistentes; concurrido y denso, analizaba las directrices estratégicas del negocio, además de contemplar mercados emergentes como opción de negocio.



# Ibis 2013 y las estrategias de futuro en el negocios de la reparación

Uno de los encuentros de referencia en lo que se refiere al mercado de reparaciones de carrocería es **IBIS** (International Bodyshop Industry Symposium). Este año, las ponencias supusieron acceder a información sobre las tendencias de futuro en lo que a gestión de colisiones y reparación de siniestros. En la primera de ellas se analizaba el **manejo y la gestión del talento de los empleados**, en el que el entusiasmo y el compromiso se vislumbraban clave para conseguir que todos se sintieran "dueños" de la empresa para liderar un cambio hacia el éxito, además de analizar determinadas actitudes y soluciones. También se habló de la **información proporcionada por los vehículos** como modo de microsegmentar a los clientes de las compañías aseguradoras y adecuar las primas. Se introdujeron dos conceptos: *Pay as you drive*, que suponen aspectos medibles de cómo, cuanto y cuándo se conduce, y *Pay how you drive*, que son aspectos comportamentales en la conducción, siendo el camino la mezcla de ambas, viéndose la necesidad de que las compañías de seguros pasen a fijar tarifas de forma adaptativa y predictiva en lugar de una forma estática y reactiva. El **enfoque correcto en la técnica de los e-Call** se analizaron en la reunión, y se ponía de manifiesto la obsolescencia de los mismos en comparación con

determinadas APP de los actuales smartphones. La renovación se impone, si bien no quedó claro quién asume el coste económico de ese cambio. Un momento estelar, por la tecnología, pero algo frío, fue la **videoentrevista con Tony Aquila**, presidente del Grupo Solera (propietarios de Audatex), en el que se pasaba repaso a los mercados con posibilidades (los BRIC), mencionándose también Latinoamérica y el sudeste asiático. Respecto a **China**, se la presentaba con sus más que sorprendentes datos: 16 millones de vehículos vendidos en 2012 (existen 50 fabricantes y se potencia el consumo nacional de los modelos), con unas expectativas de llegar este año a los 20 millones (desde 2008, los crecimientos anuales han sido del 20%); en cuanto a talleres, son 421.110 (turismo y VI), en los que los concesionarios suponen un 49%, y el resto es mayoritariamente independientes (de características comparables a los concesionarios) y pequeños locales de reparación y mantenimiento. La principal necesidad es la formación. **Australia** se cifraba en un millón de vehículos vendidos en 2012 (una cifra que parece, a priori, algo baja), 22 millones de vehículos de parque y 1500 millones de dólares en reparaciones de los que 500 suponían piezas.

En cuanto a la **gestión de los proveedores**, se mencionaba la necesidad de que los 3 eslabones de la cadena de valor estuviera bien engranada, siendo necesario que todos obtengan un beneficio razonable en un "marco justo y transparente". Las **posibilidades de la red** se pusieron de manifiesto con un ejemplo puesto en marcha en Alemania, donde existe un sistema de apoyo y mediación con el taller por el que, previo pago de 700 Euros, resuelven conflictos (se han adherido ya 500 talleres); además, existe la posibilidad de acceder a un grupo de Best Practices en el que, por 80 euros al mes, talleres de diferentes zonas comparten experiencias a realizar en sus negocios. **Grandes redes de talleres homogeneizadas para trabajar con las compañías de seguros, eso es el MSO (Multi Site Operator)**, que funciona en Canadá: son cadenas de reparación que suponen una ventaja para las aseguradoras en la negociación de los siniestros de sus clientes, y una garantía de trabajo para los talleres adscritos a estos MSO que disponen de unos requisitos de tecnología, gestión, procesos estandarizados, etc. La siguiente edición de IBIS, el 20 y 21 de mayo de 2014, volverá a Barcelona. ◀

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



David Lingham, el director de la reunión, dirigiéndose a los asistentes.



Se quiso poner el acento en operativas del negocio de gestión de siniestros a nivel internacional; de ahí la intervención de Paul Gance, ejecutivo de Fix Auto, una compañía que opera en Estados Unidos.



Un momento estelar fue la intervención interactiva con Tony Aquila, presidente de Grupo Solera (Audatex).



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

Y FUE PREMIADA EN EL FORO DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN Y LA POSVENTA

## TOYOTA LANZA EL CHEQUEO INTEGRAL DEL SISTEMA HÍBRIDO

→ **Toyota España** ha puesto en marcha un nuevo servicio posventa, el programa “**Chequeo Integral del Sistema Híbrido**”, que ofrece una completa revisión de todo el sistema híbrido y va asociado a un seguro mecánico de la batería de un año de duración o 15.000 kilómetros, lo que ocurra antes. Una vez realizado el chequeo, el cliente recibirá un certificado el cual garantiza el correcto funcionamiento del sistema junto con la emisión del seguro mecánico asociado a la batería. Con este servicio, los clientes de un híbrido Toyota amplían la garantía de su vehículo más allá de los 5 años o los 100.000 kilómetros. El “Chequeo Integral del Sistema Híbrido” se puede contratar junto con la revisión programada del vehículo por 25 euros + IVA o de forma independiente a un precio de 40 euros + IVA. Cada vehículo podrá contratar un máximo de cinco chequeos hasta que el vehículo cumpla los 10 años de antigüedad.

Siguiendo con la actualidad de la marca nipona, el programa **Toyota Seminuevos** obtuvo el **premio a la mejor imagen** en el **Foro V.O. y Postventa 2013**. El jurado valoró así este servicio: “con una rigurosa revisión de 125 puntos, hasta 48 meses de garantía y un historial detallado del vehículo, entre otros, Toyota ofrece a través de su programa Toyota Seminuevos una imagen destacable de los vehículos de ocasión que comercializa”. El Foro V.O. y Postventa es un acto promovido por **GANVAM**, la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios, que se ha convertido en el punto de encuentro de los profesionales del vehículo de ocasión y de la posventa desde el año 2005. Reúne a más de 300 representantes de ambos sectores los cuales debaten sobre los temas que marcan su actualidad.

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

PREMIOS QUE RECONOCEN LA GESTIÓN DE POSVENTA Y DE ATENCIÓN AL CLIENTE

## REPARADOR DEL AÑO OPEL 2013

→ **Opel España** entregó recientemente los **premios “Reparador del Año Opel 2013”**, galardones que distinguen la excelencia en la gestión de posventa y la atención al cliente. En total 21 reparadores autorizados fueron premiados y este reconocimiento lo podrán lucir en sus instalaciones mediante una placa que acredita la excelente profesionalidad de su servicio y cuidado por el cliente. El director general comercial y el director de posventa de **GM España**, **Enrico de Lorenzi** y **Joaquín Araujo** respectivamente, entregaron las placas a los representantes de los reparadores premiados. En este acto, De Lorenzi felicitó a los ganadores y recordó que “la satisfacción de nuestros clientes es una de nuestras máximas prioridades”.

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



**53 Noticias:** Toyota, Opel, BMW, Volkswagen, Hyundai

**54 Contacto:** cambios en la gama SEAT, Citroën C-Elysée



## NUEVOS CONCESIONARIOS EN LLEIDA Y TARRAGONA RESPECTIVAMENTE CATALUNYA, TERRITORIO BMW Y MINI



→ **Unicars Ponent** es el nuevo concesionario **BMW** y **MINI** de Lleida con el que **BMW Group España** quiere mantener su presencia en la ciudad catalana. Las instalaciones de Unicars Ponent superan los 6.500 metros cuadrados repartidos en dos instalaciones, las de BMW están emplazadas en el Gran Paseo de Ronda, 47 y las de MINI, en la calle de La Mercè, 35. Estas últimas también acogen las áreas de posventa, chapa y pintura.

BMW Group España ha abierto otro concesionario en Tarragona. Se trata de **Oliva Motor** y está situado en el Polígono Comercial Les Gavarres de Tarragona capital. En sus más de 3.000 metros cuadrados se realizan las actividades de venta y posventa contando con talleres equipados a la última y con personal altamente cualificado.

[www.unicars.es](http://www.unicars.es) / [www.olivamotor.bmw.es](http://www.olivamotor.bmw.es)



Bajo el lema “**Este verano no te la juegues**”, **Volkswagen** tiene en vigor una campaña a través de la cual ofrece los cambios de neumáticos, pastillas de freno, baterías y aceite con grandes descuentos. Esta campaña durará hasta el 30 de septiembre y está dirigida a los propietarios de modelos Volkswagen como el Polo, el Golf, el Passat, el Touran, el Tiguan y el Touareg de entre 1 y 10 años de antigüedad. Por ejemplo, por 99 euros se pueden cambiar las pastillas de los Polo y Golf de entre 3 y 6 años de antigüedad o el cambio de aceite se añade a la Revisión Previaje, que cuesta 99 euros en todos los modelos excepto en el Touareg (149 euros).

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

La red de concesionarios **Hyundai** tiene puesta en marcha hasta el 19 de julio una campaña consistente en una **revisión gratuita del sistema de climatización y aire acondicionado** del vehículo de sus clientes. Si el chequeo confirma la necesidad de una puesta a punto del sistema, la marca coreana ofrece a su cliente un **10 por ciento en la mano de obra y en los recambios** requeridos en dicha operación de puesta a punto.

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



MEJORA LA RELACIÓN PRECIO-EQUIPAMIENTO EN TODOS SUS MODELOS

## La gama Seat estrena versiones y equipamientos

➔ **SEAT** ha modificado los precios, versiones y equipamientos de su gama y los dio a conocer en una presentación en Palamós (Barcelona) a la que asistimos.

El **Mii** estrena doble fondo en el maletero opcional en los acabados Reference y Style, un nuevo diseño del volante y el **SEAT Portable System** incorpora nuevas funciones como la búsqueda local de puntos de interés o la información del tráfico en tiempo real.

Por lo que respecta al **Ibiza**, su equipamiento opcional se amplía con el sensor de aparcamiento delantero y trasero (en **Style** y **FR**), con dos altavoces adicionales (opcionales en las variantes Reference y

**Style** y de serie en las **FR** y **Cupra**) y las levas en el volante para el cambio DSG en la versión FR, versión que también puede equiparse ahora con el nuevo paquete **Titanium** compuesto por retrovisores y llantas de 17 pulgadas "Tagus" en color titanio. Además, las versiones **Tech** del Ibiza SC y 5 puertas se denominan ahora **iTech** y también está disponible en el Ibiza ST (el familiar) y el FR. Las versiones iTech incorporan el **SEAT Portable System** con nuevas funciones. Las versiones **Style** y **FR** del **León** incluye como opción el "paquete iluminación LED interior" mientras que los **Altea** y **Altea XL** mejoran con la inclusión del sistema Start/Stop en el motor 1.2

TSI de 105 y desaparece el acabado **Emoción** además de los motores 1.4 de 85 CV, el 1.8 TSI de 160 CV, el 1.6 TDI de 90 CV y el 2.0 TDI common rail de 140 CV con cambio DSG. También se dejan de comercializar en el **Altea Freetrack** los propulsores 2.0 TSI de 211 CV DSG 4WD, 1.6 TDI CR 105 CV 2WD y 2.0 TDI CR 170 CV 4WD. Por último, crece el equipamiento del **Alhambra** con la incorporación del **SEAT Call** en la lista de opciones. Es un sistema que permite una llamada directa al Servicio de Atención al Cliente o Asistencia Técnica sin necesidad de marcar el número. **C**

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

### CITROËN C-ELYSÉE, UNA CUMPLIDORA BERLINA FAMILIAR

## Para qué más



bros, SEAT León, Škoda Rapid, Fiat Línea, etc.

Pensado para triunfar en mercados de países emergentes como Turquía o los del Este de Europa, el C-Elysée no debe ser entendido como un low cost ya que ofrece más: acabados correctos, materiales no muy refinados pero robustos y un equipamiento que incluye de serie el control de estabilidad, el aire acondicionado, los elevalunas eléctricos, el equipo de sonido o la conexión Bluetooth. Eso sí, para que el precio se mantenga contenido,

prescinde de elementos habituales como la regulación en profundidad del volante o el revestimiento de la tapa del maletero. La habitabilidad es su punto fuerte. La parte delantera es amplia y detrás el espacio para las piernas es sobresaliente. Por poner alguna pega, para tres ocupantes detrás es algo estrecho. El maletero también es notable por sus 506 litros de capacidad. No le damos el excelente porque Citroën ha recurrido a la tapa en lugar del portón lo que le resta practicidad, practicidad que sí tienen algunos de sus rivales.

El C-Elysée está disponible en dos motores gasolina (los VTi de 72 y 115 CV) y el diésel de 92 CV. Probamos esta última que, sin duda, nos parece



la más adecuada para el uso familiar que, a buen seguro se le va a hacer. Es el que proporciona más fuerza y menos consumo en caso de ir cargados. Aunque algo justo de potencia, es un propulsor entregado y cumplidor. En cuanto al comportamiento en carretera, su suspensión es blanda para dar prioridad al confort. **C**

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

➔ Hay muchos conductores a los que le da igual que su vehículo tenga los últimos gadgets tecnológicos y telemáticos, acabados de primera calidad o un logotipo con el que presumir ante sus amigos o compañeros de trabajo. Éstos conciben el coche como una herramienta de trabajo o de servicio que les transporte de un sitio a otro con comodidad y espacio suficiente sin pagar de más. **Citroën** ha pensado en ellos con el **C-Elysée**, una berlina familiar de cuatro puertas, 4,43 metros de longitud, espaciosa, con un buen maletero y un precio asequible. Con ella, la marca francesa compite en un nicho de mercado cada vez más pujante y con más miem-

# El futuro es presente



Investigación, Desarrollo e Innovación: tres palabras clave en el día a día de UFI FILTERS. El futuro es presente en los laboratorios de UFI FILTERS. Nuestros ingenieros simulan y proyectan sistemas de filtración de última generación con la tecnología más avanzada. La reducción de consumo de carburante y emisiones contaminantes, el aumento de prestaciones y seguridad, es la exigencia y tendencia del sector automovilístico a la que UFI FILTERS ha sabido avanzar y proponer al constructor soluciones tecnológicamente vanguardistas.

UFI FILTERS, la experiencia del primer equipo al servicio del aftermarket que elige para el automovilista, la calidad total del filtro original. Avanzate al futuro con UFI FILTERS y nuestra gama completa de filtración de aceite, carburante, aire, habitáculo, GPL y metano.



**I N N O V A T O R**

**UFI FILTERS IBÉRICA sI**

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



# brembo

WELCOME TO  
BREMBO CITY



Haz una parada en Brembo City y elige los mejores productos para cualquier vehículo.

Contarás con una amplia gama de productos para sistemas de freno, y con una extraordinaria oferta de innovadoras soluciones para tu negocio.

Nuestra experiencia a tu servicio.

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



**brembo**