

El Periódico

 **serca**
www.serca.es

DEL TALLER

92

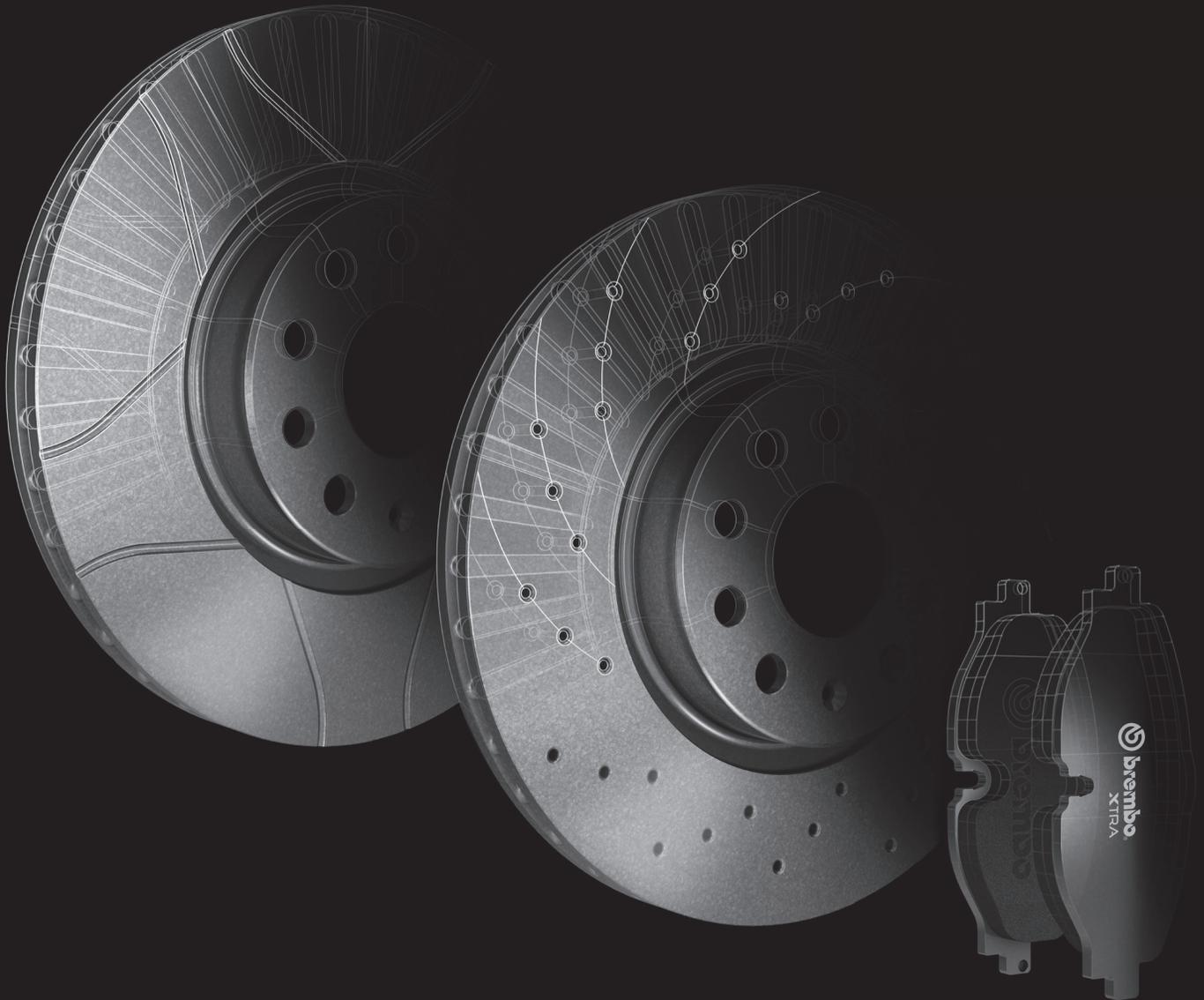


**Resiliencia,
factor SERCA**



RANGE

Seguridad de **Campeones**



bremboparts.com



13 ACTUALIDAD
Las noticias más relevantes del sector para contar con la mejor información de lo que está pasando.



38 YO, EL TALLER
Stylecar es un taller SPG de Crevillente (Alicante). El sueño de dos socios hizo echara a andar.

22 PROVEEDOR
Egoitz Goiricelaya es el director general de DRIV, la empresa resultado de la fusión de Tenneco y Federal Mogul.

30 PROVEEDORES
Las noticias de los fabricantes proveedores del Grupo Serca.



18 SOMOS NOTICIA
La actualidad de Serca, sus socios y redes de talleres.

36 REPORTAJE
Next Academy Reevolución, el novedoso concepto de formación online de Serca, en detalle.



42 NEXUS AUTO
Dos socios y sobre todo amigos y sobre protagonistas de esta historia. Muñoz y Martínez Motor, un NexusAuto en Jaén.

48 PROFESIONAL PLUS
Esfuerzo, sacrificio y pasión. Las claves del éxito de Taelvi, un taller de Turtuel...



62 CONVIENE SABER
Información técnica sobre producto contada por los propios fabricantes.

¿Qué ha venido para quedarse?



Joan Miquel Malagelada

CONSULTOR Y PRESIDENTE DEL CLUB DE AUTOMOCIÓN Y MOVILIDAD DE ESADE

El sector del automóvil ya se enfrentaba a importantes desafíos antes de la crisis pandémica. Los ambiciosos objetivos de reducción de CO2, el coche autónomo y conectado o las nuevas formas de movilidad, estaban obligando a fabricantes, proveedores, redes de distribución y talleres a prepararse para esta nueva etapa de disrupción en el sector. Ahora se le suma el efecto del Covid, con una caída significativa en las ventas globales, una desaceleración en la producción, cadenas de suministro afectadas y problemas de liquidez y financiamiento.

Una de las expresiones que nos ha dejado el coronavirus es "esto ha venido para quedarse", refiriéndose a todos aquellos cambios que la pandemia ha provocado en nuestro día a día y que permanecerán en el futuro. Muchos se preguntan

si esta pandemia también provocará cambios permanentes en la industria del automóvil y la posible influencia que puedan tener en las empresas del sector.

Quizás el cambio más importante pueda venir por la transformación que se está produciendo en la movilidad. El Covid ha acelerado el teletrabajo y la transformación digital, por lo que se reducirán los desplazamientos al puesto de trabajo, que suponen el 40% de los trayectos en coche en un día laborable. Por otra parte, hay una tendencia a prescindir del transporte público a favor de una movilidad personal, lo cual puede tener un efecto positivo en la utilización del coche. Pero con independencia de la caída de matriculaciones producida por el confinamiento, nada parece indicar que por efecto del coronavirus la demanda se vaya

Posventa: la resiliencia que no hace ruido

En los más de 40 años que llevo en el sector de la posventa de recambio de automoción las he visto de todos los colores, hemos tenido momentos muy buenos y momentos de fuertes crisis, pero siempre nos hemos levantado, por eso no me sorprende que ahora el sector muestre esta resiliencia y espíritu de lucha frente a esta época complicada que nos ha tocado vivir, ya que viene en nuestro ADN, los recambistas somos tipos duros.

La palabra resiliencia viene del latín resilio que significa "volver de un salto, resaltar, rebotar". Este significado hace énfasis en una capacidad para saltar ante la adversidad: la amenaza que sentimos provoca una reacción positiva, se transforma en un impulso para dar un salto y volver a colocarnos en el lugar de dónde veníamos. Sin ese sentimiento de amenaza no reaccionaríamos de la misma forma, ni saltaríamos con tanta fuerza, es decir que la resiliencia emerge sólo en condiciones de contacto con el sufrimiento.

El nuestro es un sector que ha sufrido mucho, pero que pasa desapercibido en los medios de comunicación, se ve que no somos tan guapos como el sector del turismo, o la hostelería, y que cuando en los medios de comunicación generalistas se habla

de automoción, sólo se comenta si se han vendido más o menos coches, si son de gasolina, diésel o eléctricos, y aunque del nuestro dependen más de 152.000 personas, raras veces se paran a destacar el esfuerzo que significa también tener que mantener un taller mecánico o una empresa de distribución de recambio, y más ahora cuando la movilidad ha estado restringida durante tanto tiempo y nuestros negocios cerrados o minimizados hasta hoy día. Es por esta razón que desde aquí aprovecho para felicitar a todos estos valientes mecánicos que, pese a la adversidad buscan cada día salir adelante, solos o con nuestra ayuda.

Los recambistas de toda la vida no esperamos que nadie nos compadezca, ni queremos tener una posición victimista, en absoluto, lo nuestro va más de buscar soluciones. Hace poco, leí una frase que decía: "En tiempos de crisis, los inteligentes buscan soluciones, los débiles culpables", y creo que se adapta muy bien a nuestra manera de pensar. Somos de los pocos que no hemos reclamado ayudas millonarias al Gobierno, aunque nos vendría muy bien disponer de algo de ayuda, y simplemente hemos pedido que nos dejen trabajar, que no nos pongan más trabas, y cuando así ha sido, el sector se ha recuperado por su

propia inercia. Esta vez sólo queda esperar que así sea, que la dinámica positiva de estos últimos meses sea la que siga siendo el motor de nuestros negocios a partir de ahora.

Y creo que hay razones para ser optimista, ya que el coche particular se ha convertido en el medio de transporte más seguro en estos momentos, por lo tanto, ahora que parece que intentamos recuperar la normalidad poco a poco, con la apertura de nuevo de los colegios, y la vuelta a las oficinas de muchos padres que no deberán de estar en casa cuidando de los hijos, esperamos que el trabajo sea constante en los talleres mecánicos y eso querrá decir que todo el sector seguirá adelante, que la rueda volverá a girar para todos y podremos alejarnos de un virus que una vez, lo paró todo.

No quisiera acabar sin tener un recuerdo para todos los compañeros de la distribución, que también en silencio, han sabido gestionar sus recursos, no sin un esfuerzo mayúsculo, pero con grandes decisiones muy acertadas para paliar en lo máximo posible los efectos de esta pandemia.

Que nadie subestime a la posventa de automoción, siempre nos volvemos a levantar, ¡y cada vez con más fuerza!



Juan Tamarit

MIEMBRO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL GRUPO SERCA

a ver afectada a largo plazo y no se puedan recuperar los niveles de venta anteriores a la pandemia. El coche conectado y autónomo seguirá su evolución, y aunque puede que algunas marcas retrasen sus planes para afrontar la crisis del coronavirus, no hay duda de que estos proyectos cobran todavía una mayor relevancia ya que permitirán una menor interacción física con el vehículo y personal de servicio. También el vehículo eléctrico seguirá tomando un mayor protagonismo en el mercado. Los problemas para su implantación masiva siguen siendo los mismos que antes del Covid, pero es cierto que el confinamiento ha demostrado que los coches son el principal factor contaminante en las ciudades y que por consiguiente tienen más que asegurado su futuro como alternativa al motor de combustión. En resumen, creo que los efectos de Covid a largo plazo no serán relevantes, aunque seguramente acelerarán la transformación a la que el automóvil se estaba enfrentando antes de la pandemia. La "nueva

normalidad" en la industria de automóvil no será tan nueva y serán los viejos problemas los que volverán a ser relevantes en el futuro. No obstante, esto no nos tiene que hacer olvidar que esta excepcional situación ha dejado huella en muchas empresas del sector que antes de la pandemia ya tenían dificultades o aquellas que no han podido reaccionar a tiempo. Un 75% de las empresas del sector han recurrido al ERTE y seguramente muchos puestos de trabajo se verán definitivamente afectados por esta pandemia. Pero al Covid le venceremos definitivamente. La erradicación del coronavirus puede que tarde en llegar, pero algún día hablaremos de este virus como de otras muchas pandemias que nos han afectado a lo largo de la historia. No hay duda de que será una etapa difícil de superar, pero no debemos olvidar los retos que teníamos siguen siendo los mismos. Habrá que hacer un gran esfuerzo para superar este difícil momento del automóvil, pero también creer firmemente en nuestras posibilidades para afrontar el futuro del sector con fuerza e ilusión.

En primer lugar, mencionar y agradecer la labor incansable de los profesionales de la medicina, prácticamente uno de los únicos oficios en el mundo en los que se utilizan más herramientas que en el taller. Están viviendo situaciones complicadísimas cada día, con pocos recursos y frente a un enemigo que no da tregua. Sin querer tomarlo al pie de la letra, es un poco lo que les pasa a los reparadores de este país frente a los concesionarios y marcas. Nosotros como los profesionales de la 'medicina' (que lo somos, en los coches) tenemos la necesidad de prepararnos día sí y día también para poder afrontar los retos del futuro. Y en estos meses se ha demostrado que los profesionales de la reparación no se permiten ni un descanso. Durante los momentos más duros del confinamiento la reacción de estos profesionales fue apuntarse masivamente a Next Academy Cloud -la herramienta de información técnica que simplifica el día a día del taller- y prepararse para la reincorporación a su lugar de trabajo. Esta inquietud mostrada durante el confinamiento debe ser reforzada entre todos los que formamos parte del sector. Hay que prepararnos

y salir de todos los baches que nos encontramos en el camino y para ello es importante analizar ciertas tendencias que ahora pueden cambiar. En primer lugar, el auge del transporte público debido a la crisis de 2008 se ha visto frenado ya que todo el que pueda permitírselo va a utilizar más su vehículo particular. El transporte privado es entendido ahora por los usuarios como una extensión de la seguridad de su hogar y por ello es previsible que siga incrementando su uso durante los próximos meses. En segundo lugar, veremos cómo en 2021 aumentarán considerablemente las familias que prefieran desplazarse en su automóvil a sus merecidas vacaciones. Esto no significa que vengan tiempos fáciles, pero sí que refuerza la presencia del automóvil en el día a día de los usuarios. Algo que, junto con las escasas matriculaciones de 2020, hará que el parque diésel y gasolina tradicional prorrogue aún durante un tiempo su protagonismo. Además, la estrategia de electrificación de las marcas ha cambiado: ya no se están enfocando en el eléctrico puro, han encontrado una fórmula para 'saltarse' las normativas y seguir enfocando sus ventas

al motor de combustión combinando distintos tipos de baterías que permitan al automovilista comprar coches ECO, que en realidad no son ECO y que no cuestan lo que un eléctrico 100%. Por todo lo anterior es vital que aprovechemos este final de 2020 y el 2021 para reforzar, aún más si cabe, la posición del taller independiente. Es vital además en todo este proceso estar abanderado con una red que transmita confianza, ser proactivo con el conductor, recordándole cuándo le toca el mantenimiento, el seguro... disponer de recursos técnicos tanto en formación como con el apoyo de una consultoría premium. Si seguimos preparándonos, mejorando y resistiendo como hasta ahora, el sector independiente tiene un gran futuro. Se ha demostrado que el equipo formado por fabricantes, distribuidores y talleres es imbatible para las marcas y poco a poco conseguiremos acceso a todo lo que cuidan con tanto celo como los datos que ya manejan del coche conectado... En 2021 seguiremos resistiendo, pero sobre todo creciendo sobre la base que nos ha dado tantos éxitos: recambio de calidad, proximidad, transparencia y profesionalidad.

Médicos



Marc Blanco
DIRECTOR DE OPERACIONES DEL GRUPO SERCA

Patrocinadores

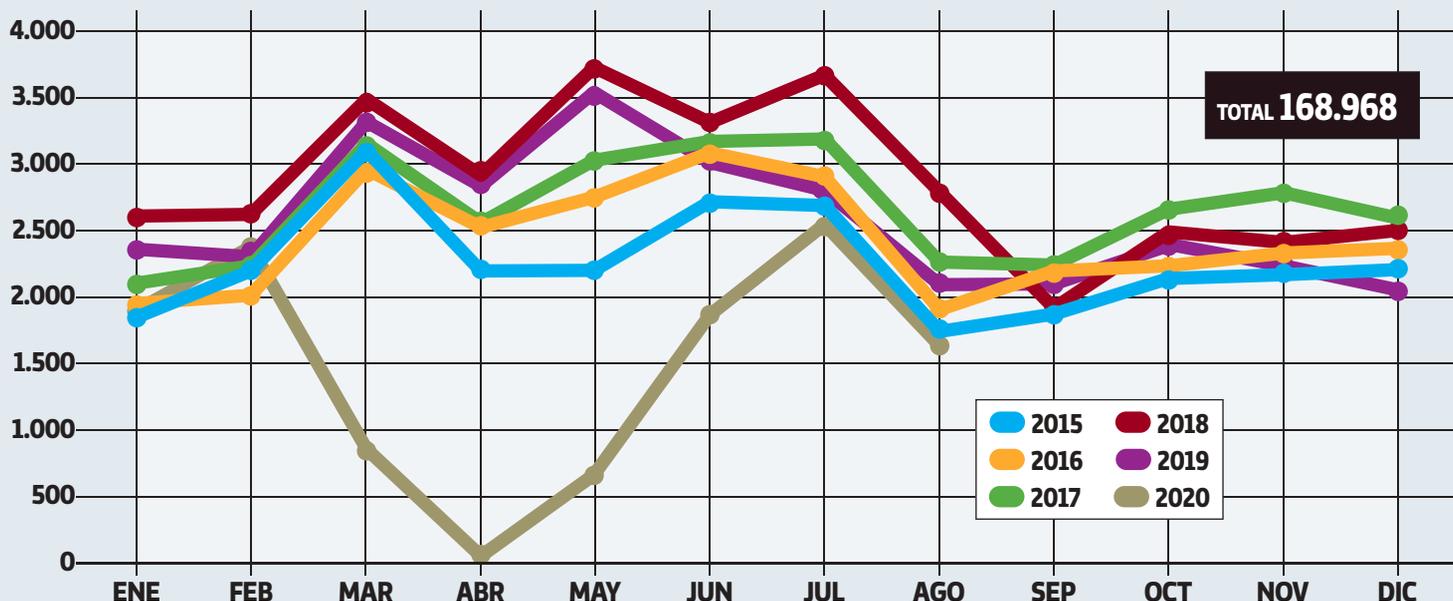


en cifras

¿Qué se matricula en...? FUENTE estadisticacoches.com

Vizcaya y Málaga son las dos provincias analizadas en esta ocasión. Hacemos un repaso por lo matriculado desde 2015 hasta septiembre de 2020.

Málaga: Evolución matriculaciones por año



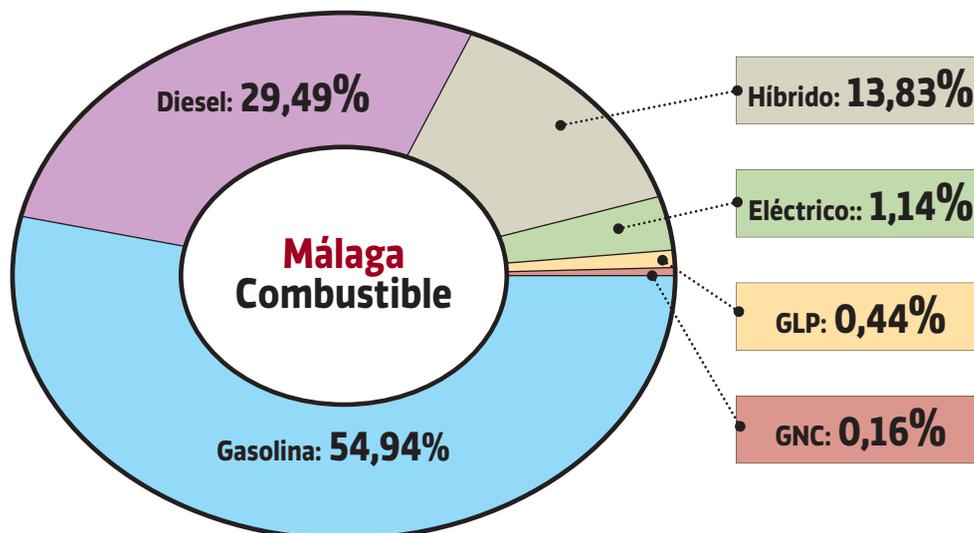
MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL	MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
Ene	1.915	2.044	2.128	2.665	2.390	1.959	13.101	Jul	2.742	2.974	3.215	3.744	2.830	2.604	18.109
Feb	2.252	2.069	2.309	2.698	2.370	2.379	14.077	Ago	1.760	1.921	2.288	2.860	2.119	1.661	12.609
Mar	3.172	3.013	3.174	3.546	3.379	875	17.159	Sep	1.935	2.235	2.281	1.928	2.169	--	10.548
Abr	2.232	2.590	2.602	2.945	2.916	29	13.314	Oct	2.195	2.275	2.722	2.542	2.438	--	12.172
May	2.265	2.822	3.102	3.804	3.611	722	16.326	Nov	2.202	2.375	2.819	2.458	2.270	--	12.124
Jun	2.779	3.140	3.223	3.360	3.082	1.936	17.520	Dic	2.261	2.399	2.631	2.545	2.073	--	11.909

Por tipo de motorización

¿Qué tipo de propulsión se está matriculando en 2020?

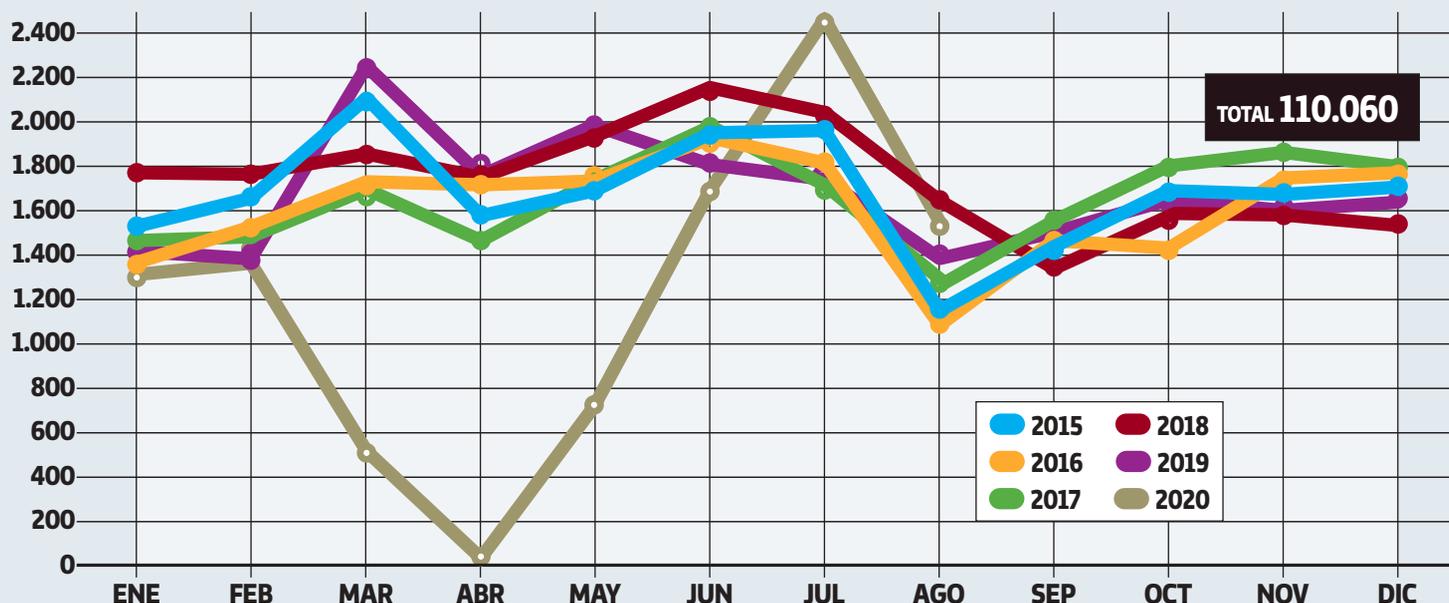
Un año particularmente extraño por el coronavirus en el que sin embargo continúa la tendencia del incremento en la venta de vehículos gasolina. La combustión (diésel + gasolina + híbridos) sigue siendo, con mucho, la motorización predominante.

Tipo	Cantidad	%
Gasolina	6.683	54,94
Diésel	3.588	29,49
Híbrido	1.682	13,83
Eléctrico	139	1,14
GLP	53	0,44
GNC	20	0,16
Total	12.165	100





Vizcaya: Evolución matriculaciones por año



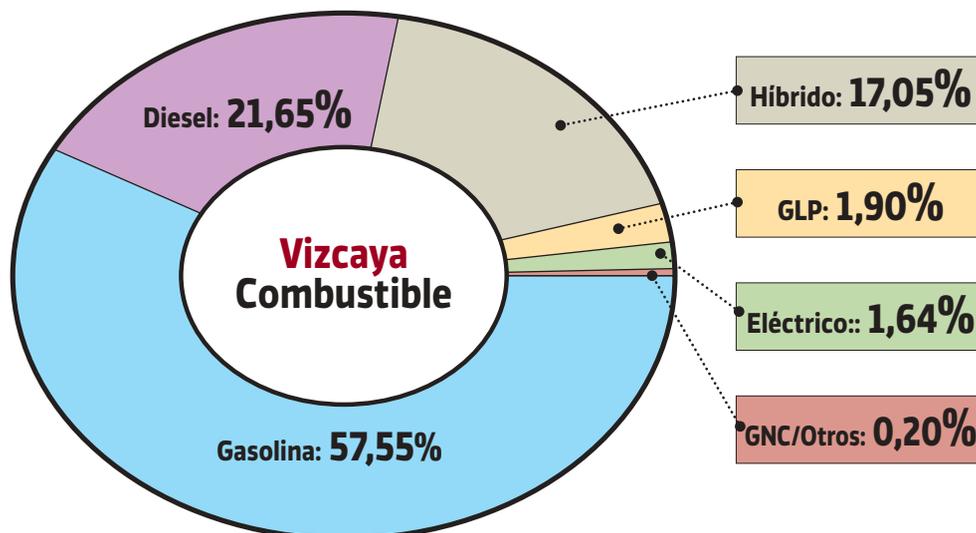
MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL	MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
Ene	1.530	1.429	1.458	1.762	1.466	1.332	8.977	Jul	1.960	1.784	1.732	2.050	1.742	2.460	11.728
Feb	1.656	1.516	1.484	1.760	1.413	1.376	9.205	Ago	1.129	1.169	1.295	1.640	1.365	1.567	8.165
Mar	2.105	1.675	1.703	1.832	2.244	489	10.048	Sep	1.445	1.487	1.535	1.361	1.509	--	7.337
Abr	1.568	1.743	1.485	1.756	1.769	38	8.359	Oct	1.685	1.421	1.792	1.570	1.642	--	8.110
May	1.693	1.724	1.718	1.934	1.959	714	9.742	Nov	1.671	1.739	1.844	1.574	1.583	--	8.411
Jun	1.956	1.946	1.943	2.153	1.816	1.690	11.504	Dic	1.677	1.795	1.795	1.534	1.673	--	8.474

Por tipo de motorización

¿Qué tipo de propulsión se está matriculando en 2020?

Un año particularmente extraño por el coronavirus en el que sin embargo continúa la tendencia del incremento en la venta de vehículos gasolina. La combustión (diésel + gasolina + híbridos) sigue siendo, con mucho, la motorización predominante.

Tipo	Cantidad	%
Gasolina	5.563	57,55
Diésel	2.093	21,65
Híbrido	1.648	17,05
GLP	184	1,90
Eléctrico	1.59	1,64
GNC/Otros	19	0,20
Total:	9.666	100





UN SECTOR CON CARÁCTER

Resiliencia

La posventa ha demostrado siempre su capacidad para hacer frente a la adversidad

Con la llegada del coronavirus el mundo se paró. Una situación tan inesperada como dramática para numerosas empresas que se encontraron allá por el mes de marzo con una situación realmente compleja de manejar. Dicho esto, cabe ser optimistas respecto al futuro de nuestro sector. Y ya no porque los indicadores (tanto de las fábricas de primer equipo, que han comenzado a coger ritmo, como del propio mercado de posventa) den muestras para ello, tampoco porque según los informes de numerosas consultoras el sector IAM se muestre por diferentes motivos menos expuesto a las posibles consecuencias generadas por esta crisis... El principal motivo es que el nuestro es un mercado que ha demostrado siempre una capacidad de adaptación enorme ante cualquier dificultad, sabiendo capear el temporal con éxito como pocos en todos los niveles de la cadena: desde los fabricantes hasta los talleres, pasando por los distribuidores. El coronavirus es sólo una nueva oportunidad para demostrarlo... De ahí el titular de este reportaje: 'Resiliencia' -según la RAE: "Capacidad de un material, mecanismo o sistema para recuperar su estado inicial cuando ha cesado la perturbación a la que había estado sometido". No había otro mejor.

Los distribuidores, convencidos

LY es que la posventa no sabe estar parada. Lo decía el director general de Serca, Lluís Tarrés, en unas declaraciones a AUTOPOS, medio especializado en nuestro sector: "Hay que esforzarse en provocar ventas", aseguraba, invitando a todo el sector a generar en sus empresas un movimiento capaz de sacarnos del bache. En el vídeo, lejos de lamentarse, Tarrés aprovechaba para lanzar una serie de

recomendaciones centradas en pasar a la acción poniendo el esfuerzo en impulsar los ingresos e incentivar la demanda, trabajar en márketing, comunicación... "darle valor a la persona que ha perdido capacidad económica para que nos traiga el coche al taller, para que la recuperación llegue antes".

Y no negaba que la afectación que pudiera tener el coronavirus en el sector pudiera ser importante e insalvable, pero también ponía el acento en la capacidad que el sector tiene de sobreponerse siempre, no sin las dificultades lógicas, a cualquier crisis: "El sector se tiene



ganas porque además se espera que salgamos: se tienen que hacer un montón de reparaciones, un montón de mantenimientos...". Concluía animando, igual que hacía Tarrés, a sacar lo mejor de cada uno: "Esto va a ir dependiendo de cómo queremos que nos vaya, del carácter de cada uno (...) Hay que hacer mucho y tenemos que concentrarnos en lo nuestro. Es momento de apoyarnos más todavía en toda la cadena. 2021 va a ser un buen año para quien quiera que así sea". A esa unión y a la capacidad de sufrimiento y adaptación del sector hacía también alusión durante los peores momentos de la crisis el presidente de Ancera, José Luis Bravo: "El 2008 nos demostró que el sector es

YA SE HAN VIVIDO OTROS EPISODIOS DE DIFICULTAD EXTREMA PARA EL SECTOR EN LOS QUE SIEMPRE SE HA TRABAJADO POR DAR UNA RESPUESTA CERTERA. QUIZÁ EL MÁS EVIDENTE ES EL DE LA LLEGADA DEL COCHE CONECTADO, PERO HA HABIDO OTROS, COMO LA PUBLICACIÓN EN 2010 DEL REGLAMENTO QUE DESDE ENTONCES RIGE NUESTRO SECTOR O, MÁS RECIENTEMENTE, CON LA PUESTA EN MARCHA DEL QUE AHORA HA DADO LA RAZÓN AL SECTOR IAM EN RELACIÓN AL ACCESO A LA INFORMACIÓN TÉCNICA DE NIVEL 2 (PASS THRU).

"EL SECTOR SE TIENE QUE SOBREPONER Y LO VA A HACER, ESTOY SEGURO, PERO TENDREMOS QUE CAMBIAR COSAS, TENDREMOS QUE ADAPTARNOS Y SABER NAVEGAR DENTRO DE ESTE MAR. TENEMOS CAPACIDAD PARA SALIR DE LAS CRISIS, PERO CADA UNO NOS TENEMOS QUE IR HACIENDO NUESTRO PLAN PARA ESTA SALIDA".
Lluís Tarrés Serca

que sobreponer y lo va a hacer, estoy seguro, pero tendremos que cambiar cosas, tendremos que adaptarnos y saber navegar dentro de este mar. Tenemos capacidad para salir de las crisis, pero cada uno nos tenemos que ir haciendo nuestro plan para esta salida", añadía, invitando de nuevo a la reflexión.

Otro destacado miembro del sector, Roberto Aldea, presidente del Grupo Cartés y vicepresidente de la patronal Ancera, se mostraba también de lo más optimista: "Tenemos un sector que es necesario para la sociedad, un sector que nos mueve a todos. Lo tenemos tan difícil como la mayoría, pero con posibilidades de que se realce un poco antes que otros. El sector va a responder bien, lo va a hacer con muchísimas

fuerte. También que sabemos unirnos: talleres, fabricantes y distribuidores. Somos un sector de grandes profesionales y juntos vamos a superar esta crisis. No va a ser fácil, pero estoy seguro de que nos vamos a recuperar".

El orgullo de los fabricantes

Del lado de los fabricantes, Benito Tesier, presidente de la Comisión de Recambios de Sernauto -patronal de los fabricantes de componentes-, también director general de Brembo, hacía alusión a la capacidad de adaptación que siempre ha demostrado el sector como palanca fundamental para salir de esta situación. Y aunque aseguraba que no será sencillo, se mostraba convencido de la capacidad del mercado: "Será

como un combate de boxeo: primero recibir el golpe, después rehacerte y una vez rehecho pensar en cómo vas a volver a contraatacar (...) Una vez más se nos ha puesto a prueba y el sector siempre ha demostrado que en los momentos difíciles se crece y me parece que con nota en este caso. Me siento muy orgulloso de pertenecer a este mercado". "No nos tenemos que obsesionar con recuperar mañana mismo el mundo que conocimos antes del coronavirus, sino que tenemos que concentrarnos en que el mundo será diferente y a partir de ahí intentar desarrollar nuestra actividad profesional en ese nuevo mundo que nos vamos a encontrar. Todo, teniendo también en cuenta que el sector de la posventa se va a ver menos afectado que otros",

"ES EL MOMENTO IDÓNEO PARA QUE PODAMOS MOSTRAR NUESTRA MEJOR VERSIÓN, TANTO INDIVIDUAL COMO COLECTIVA (...) EN MI OPINIÓN EL SECTOR HA RESPONDIDO MUY BIEN: UN SECTOR POTENTE, UN SECTOR PROFESIONAL, UN SECTOR EN EL QUE HAY MUCHA CALIDAD EMPRESARIAL... DEBO DECIR QUE ME SIENTO MUY ORGULLOSO DE LA RESPUESTA QUE SE HA MOSTRADO". Manel Real, Continental Contitech

AUNQUE ES CIERTO QUE EL ÚLTIMO TRIMESTRE DE 2020 SE PRESENTA COMO CLAVE PARA CONOCER CÓMO SE CIERRA FINALMENTE EL AÑO, LA RECUPERACIÓN PROTAGONIZADA POR EL SECTOR DESDE QUE CONCLUYERA EL CONFINAMIENTO HA SIDO UNA BUENA MUESTRA DE LA CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS PARA SALIR DEL BACHE.

hay mucha calidad empresarial... Debo decir que me siento muy orgulloso de la respuesta que se ha mostrado".

Sin duda, el mercado de la posventa es un sector con carácter porque está compuesto por muchos profesionales de enorme valor a lo largo de toda la cadena. En este sentido, hay motivos para ser optimistas en relación a la marcha del mercado de posventa durante los próximos meses.

La recuperación

Y los hay porque las cifras apoyan también esa tesis. Y es que aunque es cierto que el último trimestre de 2020 se presenta como clave para conocer cómo se cierra finalmente el año, la recuperación protagonizada por el sector desde que concluyera el confinamiento ha sido una buena muestra de la capacidad de las empresas para salir del bache.

El contexto ayudó al inicio, con numerosas operaciones retenidas que fueron llegando a los talleres poco a poco durante los primeros compases de la fase 1, que dio inicio el pasado 11 de mayo -ITV, mantenimientos, revisiones...-, pero es cierto que el sector ha sabido adaptarse para aprovechar al máximo las semanas siguientes, con una recuperación fulgurante del negocio que se encontraba ya al finalizar el mes de mayo al 50% de su capacidad. Teniendo en cuenta que veníamos de descensos que rondaron el 100% del negocio durante las semanas más duras de confinamiento (del 16 de marzo al 27 de abril), no es decir poca cosa.

Antes de comenzar julio, en un evento online organizado por la patronal de recambistas Ancera, se anunciaba que la distribución ya había recuperado el 88'5% de su

actividad respecto a 2019. Buenas noticias que no deben servir para dejar de reinventarse...

En ese sentido se expresaba, en otro coloquio también organizado por Ancera, pero en este caso durante el pasado mes de abril, Benito Tesier (Sernauto y Brembo), convencido de que "lo que nos va a sacar de esta crisis es la ilusión, la fuerza y el coraje que siempre nos han caracterizado, así como la unión entre todos remando en la misma dirección ayudándonos, dentro de las posibilidades": "Hay que verlo como un bache del que vamos a salir reforzados".

"Olvidemos la crítica por un momento y esforcémonos en encontrar nuevas oportunidades", añadía en aquel mismo evento el presidente de los recambistas, José Luis Bravo. "Be ready, my friend' (preparate, amigo mío), que el telón se acaba de subir".

La capacidad de adaptación como principal valor del sector para afrontar cualquier difícil situación que se presente.

Ni la primera ni la última

Y es que ya se han vivido otros episodios de dificultad extrema para el sector en los que siempre se ha trabajado por dar una respuesta certera.

Quizá el más evidente es el de la llegada del coche conectado. Haciendo un poco de memoria, cuando en 2018 todos los coches vendidos en la UE debían equipar el dispositivo telemático eCall, corrió la voz de alarma. El motivo era sencillo: aquella tecnología, además de salvar vidas -en caso de accidente, el dispositivo incorporado en el vehículo podría emitir una llamada a los servicios de emergencia de manera automática-, daba la posibilidad a las marcas de mantener vía telemática un contacto permanente y en tiempo real con el vehículo. Con la gestión de todos esos datos y la posibilidad de establecer comunicación directa con el conductor, tendrían una enorme ventaja competitiva con la que el sector IAM podría quedar en una desventaja de lo más preocupante.

Y esa era la idea de las marcas constructoras, que aún hoy tratan

de poner todas las trabas posibles para que el sector independiente pueda conectar con esos vehículos de la misma forma que sus talleres oficiales. La lucha que desde hace años viene librando el sector IAM por medio de AFCAR -que integra todas las patronales del sector independiente en Europa- es una enorme muestra de la capacidad de adaptación y de unión del mercado cuando las circunstancias pueden ponerse complicadas. Igual que proyectos como Caruso (del que forma parte NEXUS, grupo internacional del que Serca es socio fundador), la plataforma desarrollada por TecAlliance para que los operadores del mercado independiente pudieran conectar por medio de un sistema libre, interoperable y estandarizado, lanzado en 2016 cuando apenas comenzaba a hablarse de esto de la telemática aplicada a los vehículos. Y es que con el coche conectado, de no librarse esta batalla, el sector IAM podría haber quedado literalmente relegado a un segundo plano, limitado a aquellos vehículos más antiguos que no incorporen esta tecnología. La batalla aún se libra en Europa. Es sólo un ejemplo de tantos otros en los que el mercado IAM ha sabido reponerse e incluso hacerse fuerte frente a la adversidad. Véase la batalla que se libró antes de que entrara en vigor el Reglamento 461/2010, que desde hace diez años rige nuestro sector, para que las marcas no blindaran los mantenimientos durante el periodo de garantía de los vehículos -además de reconocerse, por ejemplo, como recambios originales los que lo son más allá de los vendidos por las concesiones-; u otra más reciente, con la publicación el pasado 1 de septiembre del Reglamento UE 2018/858 que finalmente ha dado la razón al sector IAM en lo relativo a sus demandas relacionadas con el acceso que todo el sector independiente debía tener en relación a la información técnica de nivel 2: toda aquella vinculada a los sistemas de seguridad de los vehículos, a la que el taller puede acceder vía Pass Thru (o PDU-API, el otro protocolo de acceso). Tres batallas que al resto del mundo le son ajenas -no así el coronavirus-, pero que para el futuro del sector resultan, o han resultado, igual de trascendentales. El coronavirus no es la primera vez que el sector enfrenta un desafío considerable. Tampoco será la última.

añadía, optimista también por un contexto que favorecerá al devenir de nuestro mercado -mayor uso del vehículo privado y por tanto incremento de kilometrajes, más mantenimientos también en vehículos antiguos por el retraso en la decisión de compra de otros nuevos...-.

Otro gran exponente dentro de los fabricantes como es Manel Real, director comercial y de Marketing de Continental Contitech, se refería a la enorme valía de las empresas del sector a la hora de afrontar esta complicada situación: "Es el momento idóneo para que podamos mostrar nuestra mejor versión, tanto individual como colectiva (...) En mi opinión el sector ha respondido muy bien: un sector potente, un sector profesional, un sector en el que

BENITO TESIER (SERNAUTO Y BREMBO) ESTÁ CONVENCIDO DE QUE "LO QUE NOS VA A SACAR DE ESTA CRISIS ES LA ILUSIÓN, LA FUERZA Y EL CORAJE QUE SIEMPRE NOS HAN CARACTERIZADO, ASÍ COMO LA UNIÓN ENTRE TODOS REMANDO EN LA MISMA DIRECCIÓN AYUDÁNDONOS, DENTRO DE LAS POSIBILIDADES": "HAY QUE VERLO COMO UN BACHE DEL QUE VAMOS A SALIR REFORZADOS".



IGNITION
PARTS



IGNITION & SENSORS



VEHICLE
ELECTRONICS



Más información sobre nuestra gama de productos en:

www.tekniwiki.com



[ngkntk.iberica](https://www.facebook.com/ngkntk.iberica)



[ngkntkiberica](https://www.instagram.com/ngkntkiberica)

YouTube

www.ngkntk.com



UNA CAÍDA DEL 23% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

Los talleres facturarán 3.000 millones de euros menos en 2020

La facturación de los talleres caerá en España entre un 22% y un 23% en 2020, según las estimaciones de la patronal nacional Conepa. Un descenso que traducido a euros supondrá para los negocios del sector cerrar este año con 3.000 millones de euros menos en ingresos (en 2019 la facturación del sector de la reparación concluyó el ejercicio con 12.650 millones de euros).

La causa de este descenso es evidente. Los meses posteriores al confinamiento no han servido para paliar el duro golpe que supuso la situación más grave vivida por el sector -y la sociedad en general- durante los últimos años. Y es que durante los peores momentos hubo caídas que rondaron el 100% de la actividad.

Entre el 15 de marzo -fecha en la que se decretó el estado de alarma- y el 30 de abril, el 90% de

turismos y motocicletas "faltaron" a su cita con los talleres, lo que supuso que la actividad de estos centros fuera de un escaso 10%. Si bien, las visitas de vehículos comerciales e industriales 'sólo' cayeron un 60%, debido a que por la propia naturaleza de su actividad la mayor parte de estos vehículos sí podían circular.

"Los meses de mayo y junio fueron de lenta, pero continua, recuperación", subrayan desde Conepa. Más tarde, a partir del 22 de julio la actividad de los talleres ha ido recuperándose de forma progresiva y, según la asociación, "bastante satisfactoria", con unos ingresos un 5% por debajo de los registrados el mismo periodo del año anterior.

Desde la patronal de talleres aseguran que esta recuperación se debe principalmente, por un

lado, al número elevado de vehículos que estuvieron parados durante el confinamiento que tuvo que hacer su correspondiente visita al taller cuando comenzó el proceso de desescalada, debido a problemas técnicos vinculados a su utilización, o más bien, a su falta de uso; y, por otro, a la gran cantidad de usuarios que tuvieron que realizar la ITV tras el estado de alarma.

Asimismo, Conepa también ha subrayado que "se nota" que la gente está utilizando más el vehículo particular en detrimento del transporte público, "tanto en su uso diario para sus desplazamientos habituales, así como para los trayectos de vacaciones". Un buen indicativo para el sector, sin duda, ya que los incrementos en los kilometrajes se traducen en más visitas a los talleres... Habrá que esperar para ver cómo se comporta el negocio en el último trimestre del año para terminar de analizar su cierre definitivo.

Los precios, al alza

Mientras el IPC ha caído, un 1,6% durante los siete primeros meses del año, la factura media del taller ha mantenido una tendencia alcista, encareciéndose un 1,4% entre enero y julio. En concreto, en julio lo hizo un 0,3% respecto al mes anterior, mientras el IPC caía un 0,9%. Un incremento en los precios que llevaba sin producirse en el sector desde 2012, y que supone la mayor subida desde el periodo enero-julio de 2010, cuando los precios subieron un 2,3%. Son datos de Fagenauto (Federación de Asociaciones de Agentes Oficiales de la Automoción).

LA INCERTIDUMBRE MARCA EL FINAL DEL AÑO

Las matriculaciones siguen sin remontar

Septiembre cierra con descensos en todos los canales de ventas de turismos con una caída del 13,5% -70.729 unidades vendidas- respecto al mismo mes del año anterior. Numerosos expertos apuntan al último trimestre del año -octubre,

noviembre y diciembre- como vital para conocer el devenir del mercado...

En cuanto al acumulado del año, se han comercializado 595.435 unidades, lo que supone un 38,3% menos que en el mismo periodo de 2019. Ante esta

situación, las asociaciones Ganvam, Anfac y Faconauto estiman que el mercado finalizará el año con una caída del 35%, debido a la confianza puesta en que el Plan Renove -que aún cuenta con fondos y recursos suficientes- contenga



el fuerte descenso de las ventas registrado entre marzo y mayo a causa de la pandemia.

Según los datos recogidos por las asociaciones, todos los canales han reducido sus ventas, especialmente el de los alquiladores, con una caída de un 31,7%, hasta las 3.850 unidades. Asimismo, este canal profundiza el descenso de sus ventas acumuladas en el año hasta un 61,2% y 81.632 unidades. El canal de empresas ha registrado un descenso del 13,9%, hasta las 30.324 unidades y cierra el tercer trimestre con una reducción

de las comercializaciones acumulada del 32,7%. En cuanto a los vehículos comerciales ligeros, se han matriculado un 7,4% más que en el mismo mes del año 2019, siendo el descenso acumulado del año del 33,5%, con 109.287 unidades. Las matriculaciones de vehículos industriales, autobuses, autocares y microbuses subieron un 1,3% en septiembre, con 2.070 unidades vendidas, acumulando durante los primeros nueve meses de 2020 una caída del 28,8% con un total de 14.181 vehículos matriculados.

Dos usados por cada nuevo matriculado

La grave situación sanitaria ha generado un incremento del interés de los usuarios por la movilidad 'privada'. De este modo, al tiempo que se ha reducido sensiblemente el uso del transporte público (un 40%) ha crecido la demanda de vehículos usados que puedan servir para extender la seguridad del hogar también a los trayectos diarios. Así, durante julio y agosto se disparó la venta de usados con más de veinte años (+30%), alcanzando las 43.655 unidades vendidas. Vehículos que pueden adquirirse desde 500 euros y cuyo precio ronda de media los 1.400 euros. Podría decirse que el Plan Renove puesto en marcha por el Gobierno, que pretende facilitar la entrada de savia nueva en las carreteras, se está encontrando con que el bolsillo de los españoles no está en condiciones para una compra subvencionada, sino más bien barata. En línea con estos datos, la consultora MSI asegura que este año se cerrará con más del doble de usados vendidos que nuevos: un dato histórico. Este año se venderán cerca de un millón de usados de más de diez años (58% del total del mercado de segunda mano), siendo la mitad de ellos adquiridos por particulares. La caída de vehículos nuevos estará en torno al 32%, mientras que el de usados no superará el 17%.



CUYA CONSULTA SE REALIZA VÍA PASS THRU

El acceso a la información técnica de nivel 2, garantizado por Bruselas

El acceso a la información técnica de nivel 2, aquella relativa a la seguridad de los vehículos y a la que los profesionales de la reparación acceden a través de las máquinas de diagnóstico con protocolo Pass Thru, quedó el pasado 1 de septiembre garantizado con la entrada en vigor del Reglamento UE 2018/858. Esta es la principal noticia de la puesta en marcha de esta norma europea que trae consigo muchas importantes consecuencias para nuestro sector.

Un texto que rige a partir de ahora la homologación de los vehículos en la Unión Europea y que afecta a nuestro sector en relación a cómo las marcas deben proporcionar la información técnica de nivel 2 al sector independiente a partir de ahora.

Y lo que dice el reglamento es que las marcas constructoras deben dar al sector independiente acceso a esta información sin restricciones y de manera normalizada (igual para todos) a través del conector OBD, cuyo mantenimiento como puerto de acceso a las centralitas de los vehículos es ya de por sí una gran noticia.

El acceso será libre e inmediato -sin las demoras que ahora se producen en algunos casos-, a un precio no disuasorio y con la posibilidad de llevarse a cabo en remoto y en movimiento. Hasta que exista una norma CEN -que dicte el formato único que debe tener esta información: hoy cada fabricante puede tener el suyo-, la información técnica se presentará fácilmente accesible para que los agentes independientes, hablando tanto de talleres como de distribuidores y muy especialmente de los fabricantes de equipos y desarrolladores software, que son quienes proveen al mercado IAM de estas soluciones, la puedan tratar con un esfuerzo razonable. Además, estará siem-

pre disponible en formato electrónico, lo cual es fundamental para facilitar su tratamiento. Importante resaltar que la UE ha reforzado con este reglamento la vigilancia y la supervisión para el cumplimiento de las disposiciones. Hasta tal punto que la autoridad de homologación no la concederá hasta que haya recibido de la marca un certificado de acceso a la información sobre el OBD y a la información sobre la reparación y el mantenimiento del vehículo. Se trata por tanto de una norma europea que refuerza la idea de una competencia efectiva en los estados miembro. Como igual de fundamental resulta que todas estas obligaciones afecten a todos los vehículos comercializados en la UE desde 2007 (de trece años hacia abajo), ya que es el parque del que vive la posventa fundamentalmente.

No sólo buenas noticias

Pero aunque haya importantes buenas noticias en la redacción del texto ya en vigor, también las hay no tan buenas. Y es que el

certificado único con el que los talleres podrían acceder a la información de nivel 2 vía Pass Thru con todas las marcas, ese que desde hace años se viene esperando, aún no llega. Y es que ahí radica el principal problema para el sector IAM en relación al Pass Thru. Para establecer esa conexión con las webs de los constructores y acceder a la información de nivel 2 hay que conseguir un certificado para cada una de las marcas con las que se quiera trabajar. Un certificado para el taller y otro para cada uno de los empleados que vayan a acceder a esa información. Y para tramitarla es necesario aportar desde el CIF de la empresa o un seguro de responsabilidad civil, a los contratos y antecedentes penales y administrativos tanto de la empresa como del trabajador. Y ese trámite, para cada marca, supone una enorme traba para su correcto desarrollo.

En Bruselas se aprobó hace varios años la creación de un certificado único (uno para todas las marcas, por aproximadamente 150 euros y una vigencia de cinco años). En 2017 parecía que daría inicio un proyecto piloto en el que España era uno de los países participantes. Pero aún se espera...

Cetraa aporta su granito

Conscientes de que la burocracia y las dificultades que por norma general imponen las marcas a los talleres para acceder a esta información de nivel 2 suponen un importante escollo, Cetraa anunciaba apenas unos días después de entrar en vigor este nuevo reglamento el lanzamiento de un proyecto llamado RMI -en colaboración con la patronal alemana ZDK- consistente en tres líneas básicas: la primera, basada en ayudar a los talleres en el proceso de acreditación para cada una de las marcas constructoras -"nos haremos cargo de todo el proceso administrativo"; la segunda, la formación -"que los talleres conozcan el funcionamiento de cada una de las plataformas de las marcas"; y la tercera, que tiene que ver con la creación de un buzón que recoja toda la información con los problemas que se puedan tener -"todas las reclamaciones serán analizadas y llevadas a la patronal europea CECRA, que cuenta con una comisión específica que recoge estas reclamaciones para denunciar los diferentes problemas ante las marcas o, llegado el caso, las autoridades competentes".



CABIN3TECH+: RETIENE UN 98.8% DE LAS PARTICULAS NOCIVAS



www.cabin3techplus.com

CABIN3TECH+[®] 

**Retiene hasta un 98.8% de partículas
finas >2.5 micras**

Protege los ocupantes de los alérgenos,
la contaminación y los olores

Proporciona un aire más limpio en
el interior que en el exterior

FILTERS
purflux 

FRAM

COOPERS
FIAAM FILTERS


SO/GEFI



Juan Francisco Calero

PERIODISTA EXPERTO EN AUTOMOCIÓN

“El taller hoy tiene muchas amenazas”

Como cara visible del canal de Youtube de la red SPG -también lo es del de Serca-, el periodista especializado en el mundo del motor Juan Francisco Calero ha editado numerosos vídeos con notable trascendencia durante los últimos meses. Uno de ellos centra esta entrevista. Con el título “Así quieren quedarse con los datos y reparaciones de tu coche”, en él explica a los usuarios las estrategias llevadas a cabo en este sentido por las marcas. Un tema que por su trascendencia para el presente y el futuro de nuestro sector, merecía una conversación más en profundidad.

Todo empieza en 2018 con la incorporación del eCall -o dispositivo de llamada de emergencia- en todos los vehículos homologados en la UE...

Así es. Desde entonces todos los vehículos que se homologuen deben llevar un dispositivo que permite a las marcas tomar numerosos datos de manera telemática. Y antes ya podían llevarlo, Opel por ejemplo y su OnStar son un buen ejemplo de ello, pero lo que sucede a partir de 2018 es que con la obligatoriedad de incorporar esta tecnología se estandariza. Así, cuando los usuarios compran un coche firman por norma general una serie de documentos que lo que permite a los constructores es consultar en tiempo real todos los datos de telemetría del vehículo: mantenimientos, alertas de servicio, posibilidad incluso de mantener contacto con el conductor...

Las marcas vienen desde hace tiempo tratando de establecer cada vez mayores vinculaciones con los usuarios

Las marcas quieren hacer lo más cautivo posible a ese cliente en su negocio de posventa. Y es cierto que no es nada nuevo: aún hoy no es extraño que un concesionario trate de diferente forma a un usuario con un coche en garantía dependiendo de si ha pasado los mantenimientos, o no, en los talleres de la marca. Y son cosas que podrían parecer de la prehistoria, pero que aún se siguen haciendo con el objetivo de generar cierto temor en los usuarios si deciden salir del canal oficial. Pero no sólo esto: también vienen incluyendo desde hace tiempo los mantenimientos en las financiaciones, u ofreciendo ampliaciones de garantía vinculando también las operaciones de posventa durante ese periodo. Las intenciones de las marcas no son nuevas, pero añadir a todo esto una capa tecnológica como la conectividad les ofrece muchas nuevas posibilidades.

En el vídeo dice que quizá tuviera sentido remunerar a los usuarios a cambio de gestionar sus datos, ¿podría llegar a darse?

“Las marcas quieren hacer lo más cautivo posible al cliente en su negocio de posventa. Y es cierto que no es nada nuevo, pero añadir a todo esto una capa tecnológica como la conectividad les ofrece muchas nuevas posibilidades”.

Se ha generado un debate muy intenso dentro de la industria en este sentido. Y es que, conscientes las compañías de que estos datos tienen un enorme valor, se debate si se debería ofrecer a los usuarios algún tipo de contraprestación o incluso remuneración económica por su uso. Y es que hay casos, como el de Tesla por ejemplo, en los que desde el primer momento en que el usuario utiliza su vehículo está trabajando literalmente para la marca sin saberlo haciendo una recogida de datos que sirve a la empresa para desarrollar tecnologías, productos y servicios. Seguro que en el futuro se le pondrá valor a estos datos; algún proyecto piloto de hecho ha habido ya, como el de Jaguar Land Rover en Inglaterra, que ofrecía descuentos en parkings o cheques de combustible a los usuarios como forma de ‘pago’. Es una manera de satisfacer al cliente, aunque bien es cierto que ofreciéndole algo muy por debajo del valor real.

Si las marcas ofrecen soluciones que faciliten la vida a los usuarios en el futuro, quizá sea complicado que éstos pidan la apertura de estos datos para que su taller independiente de confianza también tenga acceso a ellos. Igual no les compensa complicarse mucho la vida...

Es lo de siempre: satisfacer al usuario ofreciéndole servicios complementarios gratuitos que puedan serles útiles en su vida diaria. Lo hacen muchas compañías tecnológicas como Google, sin ir más lejos. Y en este sentido todas las marcas están desarrollando sus propias apps aparejadas a los vehículos para que, una vez dado de alta, el usuario pueda gestionar muchas cosas

Perfil

Juan Francisco Calero (44 años, Barcelona) es uno de los periodistas que más ha hecho por hacer llegar nuestro sector al gran público de los últimos años. En su programa OnMotor, emitido desde 2015 en DMAX, pero también en su canal de Youtube, en el que cuenta con 411.000 seguidores. Y es que a pesar de que su formación podría en un principio no haberle vinculado nunca a nuestro mercado, su interés por el mundo del automóvil hizo que en el año 2000 presentara su candidatura para un puesto de trabajo en ETAI, compañía de soluciones de información técnica y gestión de datos para el mercado de posventa. Su primer cliente fue Serca, de hecho. Una experiencia que le llevó a "conocer y a vivir con intensidad el mundo de la posventa", según explica. Cinco años después salió de aquella empresa en busca de otros proyectos profesionales que, entre otras cosas, le llevaron a poner en marcha su propia productora de contenidos audiovisuales. Y en ese camino algún tiempo más tarde volvió a encontrarse de nuevo con el grupo de distribución, colaborando ahora de diferentes modos tanto con la central como con algunos de sus socios, siendo hoy por ejemplo la cara visible del canal de Youtube del propio grupo y de la red SPG. Periodista por la Universidad Autónoma de Barcelona, es además máster en Comunicación Tecnológica y Científica por la Carlos III de Madrid.

vinculadas a su coche -comprobar recorridos, ver el estado real: desgastes, operaciones cercanas a realizar...-. El objetivo al fin y al cabo es que se tenga la percepción de que resulta realmente interesante para uno mismo contar con esta tecnología. Y a partir de ahí las marcas van a ofrecer a los usuarios otros servicios complementarios con los que poder hacer negocio: cheques de pase en garajes, recogida del vehículo por chóferes... Los datos no son sólo interesantes por la propia información que se recibe, sino por la capacidad que ofrecen a las marcas de añadir una oferta complementaria muy variada. En todo esto, la realidad es que la posventa independiente hoy en día está lejos de poder aprovechar cualquier posibilidad de negocio.

¿Está en peligro el negocio del taller independiente?

A corto plazo no, a medio-largo sí. El taller es muy competitivo y si se sabe adaptar no tiene por qué sufrir una merma muy grande respecto al negocio que tiene ahora. El mayor problema que puede generar la conectividad en los vehículos para

"El taller es muy competitivo y si se sabe adaptar no tiene por qué sufrir una merma muy grande respecto al negocio que tiene ahora. El mayor problema que puede generar la conectividad en los vehículos para el negocio del taller está desde mi punto de vista en la posible entrada de terceros que intermedien entre ellos y los usuarios en la gestión de las reparaciones".

el negocio del taller está desde mi punto de vista en la posible entrada de terceros que intermedien entre ellos y los usuarios en la gestión de las reparaciones. Como con los hoteles, que han perdido buena parte del control de sus habitaciones por la aparición de estas terceras empresas. El taller hoy tiene muchas amenazas y creo que hay cosas que deberán ir cambiando. En unas décadas, el taller tal y como hoy lo conocemos tenderá a desaparecer.

Decía que era importante para el taller saber adaptarse... ¿cómo?

Al margen de toda esta guerra tecnológica, deben convertirse en negocios mucho más comerciales. Y deben contar con más herramientas para interactuar con el cliente mientras este no necesite un mantenimiento o una operación. Mientras no pase por su negocio, en definitiva. En atención al cliente, marketing y gestión comercial el taller independiente por norma general tiene todo un universo por recorrer. Y luego en términos de aprovechamiento del tiempo de trabajo en el taller, que es el otro gran asunto: se habla mucho de los eléctricos, pero lo que va a marcar la diferencia para el taller durante los próximos años será su capacidad para adaptarse para reparar, y sobre todo diagnosticar de manera certera, los nuevos vehículos diésel. Y es algo que está íntimamente relacionado con cómo aprovechan sus bolsas de trabajo. Paradójicamente, el negocio digamos tradicional llega a su culmen con los vehículos Euro 5 y Euro 6, que son los que les van a empezar a entrar en esta década, y eso es lo que va a marcar la diferencia para saber los

"Al margen de toda esta guerra tecnológica, los talleres deben convertirse en negocios mucho más comerciales. Y deben contar con más herramientas para interactuar con el cliente mientras este no necesite un mantenimiento o una operación. Mientras no pase por su negocio, en definitiva. En atención al cliente, marketing y gestión comercial el taller independiente por norma general tiene todo un universo por recorrer".

que van a llegar con salud a los próximos años.

¿Un taller de forma independiente, sin estar integrado en una red, podrá afrontar estos retos?

Yo no lo veo en absoluto. Salvo que se especialice en algo muy concreto, creo que el negocio de un taller independiente de mecánica general va a ir languideciendo. Un taller es una unidad de negocio muy pequeña que sin el apoyo que hoy ofrece una red de talleres es inviable que haga frente a todos los retos que se presentan. El apoyo técnico, marketing, formación, acuerdos de financiación con colectivos...

¿Qué puede hacer el sector independiente para competir en la batalla de la conectividad?

Por ahora hay una batalla legal en Bruselas y en ese sentido poco puede hacerse más que el trabajo que realizan las patronales para defender los intereses del sector independiente. Más allá de esto, los talleres hoy pueden también ofrecer un servicio de conectividad a sus clientes por medio

de diferentes dispositivos disponibles hoy en el mercado. En mi opinión las inversiones del mercado de posventa IAM deben ir encaminadas en el desarrollo de soluciones tecnológicas de este tipo. Pero tampoco creo que por ahora haya que errar el tiro: lo importante es ser conscientes de las fortalezas del taller independiente y hacerlas valer: ser competitivos, profesionales y muy transparentes en la comunicación con el usuario para tratar de incrementar su fidelidad.

¿Es efectiva la libertad para reparar y para elegir taller libremente hoy en día?

Una cosa es lo que dice la ley, que ampara este derecho; y otra muy distinta es que los usuarios lo conozcan y la hagan valer. Y en este sentido creo que hay mucho por hacer.

¿Qué implicaría para el sector IAM no contar con el acceso a esos datos?

Estar en una clara desventaja frente a sus competidores, que con más información pueden tomar mejores decisiones y anti-

"Hasta ahora en España ha habido una generación que se alejaba del canal oficial a medida que su vehículo iba cumpliendo años. Y esto ha sido una norma, pero nada es inamovible. Las nuevas generaciones toman decisiones a golpe de 'click'. Si las marcas son capaces de ofrecerles diferentes paquetes y como usuarios pueden contratarlos sentados en el sofá, puede que esta nueva generación comience a virar su fidelidad... Hay que estar muy atentos".

ciparse en sus estrategias. Al final el sector IAM perdería volumen y su negocio se haría cada vez más pequeño. Lo que en este sentido salva al canal independiente por ahora en lo relativo a la conectividad es que la posventa marquista está lejos de ser perfecta y teniendo ya esta tecnología disponible desde hace tiempo no están teniendo nada claro qué hacer con ella. No están haciendo valer la posición que tienen.

¿Y para los usuarios?

Una pérdida del derecho a decidir, con lo que ello conlleva. Y en relación a los usuarios hay algo que me parece importante destacar: hasta ahora en España ha habido una generación que se alejaba del canal oficial a medida que su vehículo iba cumpliendo años. Y esto ha sido una norma, pero nada es inamovible. Las nuevas generaciones toman decisiones a golpe de 'click'. Si las marcas son capaces de ofrecerles diferentes paquetes y como usuarios pueden contratarlos sentados en el sofá igual que piden un Glovo o ven Netflix, puede que esta nueva generación comience a virar su fidelidad en posventa... Hay que estar muy atentos.

¿Estarían los talleres preparados para manejar todo este volumen de datos?

El taller medio creo que no y en ese sentido será importante también que cuenten con el apoyo de empresas externas como los distribuidores del Grupo Serca, que del mismo modo que les ofrece apoyo técnico en una central con numerosos consultores, podrá gestionar esa información generada por los vehículos de sus clientes y ayudarles en lo que hacer con ella.



Escanea el código QR para ver el vídeo.

ACUERDOS CON DIFERENTES ENTIDADES

Serca ayuda en la financiación de las operaciones en los talleres de sus redes

El grupo de distribución ha alcanzado un acuerdo con algunas de las principales compañías financieras para ayudar a sus redes de talleres SPG, Nexus Auto, Profesional Plus y Profesional Plus One. El objetivo es ofrecer cómodos plazos de pago a los usuarios finales, impulsando los mantenimientos y demás operaciones del vehículo en los talleres miembros de sus enseñas. Así lo ha comunicado el grupo de distribución a través de nota de prensa. "Poco a poco parece que vamos recuperando el terreno perdido, pero debido a las restricciones de movilidad y confinamiento de las personas durante los últimos meses, la economía

en general y nuestro sector en particular se ha visto gravemente afectado", explican. Por eso, con muchas personas aún en ERTE y con una enorme incertidumbre general, Serca ha querido facilitar las cosas a los talleres y a sus clientes. Así, mediante el acuerdo firmado por Serca con algunas de las principales compañías financieras para sus redes de Taller

SPG, Profesional Plus, Nexus Auto y Profesional Plus One, los usuarios podrán beneficiarse de una ventajosa forma de pago y reparar su coche sin que esto suponga un grave perjuicio para su economía familiar, evitando además así una posible avería futura mayor en su vehículo, además de favorecer la seguridad vial de todos. Mediante este proyecto, el grupo asegura seguir estando al lado de los talleres como ha hecho durante todo el estado de alarma, para facilitar en todo lo posible la pronta vuelta de sus negocios a la normalidad.



EL UNDÉCIMO PUNTO DE VENTA DEL DISTRIBUIDOR

La delegación de Aicrag en Granollers, a pleno rendimiento

Recanvis Aicrag ya tiene a pleno rendimiento su nueva delegación, ubicada en la calle Pla del Ramassar, nº 50 de Granollers (Barcelona). Es el undécimo punto de venta con el que el distribuidor socio del Grupo Serca cuenta, todos ubicados en las provincias de Barcelona y Tarragona (donde tienen su central). El impulso y las ganas de seguir creciendo han caracterizado a Recanvis Aicrag desde sus inicios. Por eso no es de extrañar que, incluso en una situación tan compleja como la que el mercado vive actualmente hayan decidido dar un paso al frente inaugurando una nueva delegación con la que pretenden mejorar servicio a todos los talleres de la zona. El nuevo punto

de venta, adquirido a una compañía de distribución de recambios para el automóvil muy arraigada en la zona, se ha decorado con la imagen corporativa de Aicrag y del Grupo



Serca, adaptando todos los requerimientos de calidad y búsqueda de la excelencia que caracterizan a la empresa. Para ello, además de adaptar las instalaciones con los sistemas de comunicación y de gestión de última generación, desde Aicrag se ha puesto especial énfasis en dar a conocer al personal de la tienda las directrices que fundamentan su filosofía 'Energía en Movimiento', siempre enfocada en la mejora constante del servicio al cliente y atención personalizada a sus necesidades.

Que no pare la formación

Recanvis Aicrag organizó una jornada de formación para sus talleres clientes específica para la reparación de aluminio. Fue el pasado mes de julio, siguiendo los más estrictos protocolos de seguridad e higiene, cuando el distribuidor llevó a cabo este curso en colaboración con los especialistas de Tecsolda, empresa dedicada a la comercialización de equipamiento y accesorios para talleres de carrocería. Durante la jornada, los asistentes recibieron nociones teóricas sobre el material que se complementaron con las aplicaciones prácticas de reparación, así como de la correcta utilización de las herramientas.



NEXT ACADEMY REEVOLUCIÓN

Serca adapta su formación con un nuevo concepto 'on live'

Next Academy Reevolución es el nuevo concepto de formación de Serca. Un servicio completamente 'on live' (online y en directo), englobado en su departamento NEXT Service, con el que el grupo se adapta a la 'nueva normalidad'. Y es que pensaban lanzarlo en 2021, pero las circunstancias hicieron que adelantaran su desarrollo y presentación. En una rueda de prensa virtual, estrenando alguno de los cinco platós con los que Serca impartirá el nuevo programa de formación online a sus

talleres clientes, los responsables del grupo presentaban a la prensa especializada el Next Academy Reevolución. "Es un proyecto de formación 'on live' para el taller, para su actualización y adaptación a los nuevos tiempos, que ha llegado para quedarse y que será totalmente compatible con la formación presencial cuando esta pueda empezar a desarrollarse. Pero indudablemente, la crisis del coronavirus nos ha hecho a todos más digitales, durante el estado de alarma hemos impartido 3.000

cursos 'on live', la sociedad ha dado un paso importante hacia lo digital", explicaba José Luis Soriano, responsable de Formación de Serca. Y es que, a través de Next Academy Reevolución, Serca ofrece a sus talleres forma-

ción 'on live' actualizada, impartida en cinco platós por cuatro técnicos y un asistente, a grupos de cinco o seis alumnos organizados por nivel y temática que adquirirán conocimientos por bloques con una duración de dos horas y media, de manera directa e intensa intercalando la teoría con ejercicios prácticos. Se trata de un paso más del Grupo Serca para tratar de ayudar a los talleres en su día a día. En este caso adaptando la formación de la más alta calidad a los tiempos que corren...



ESTRENAN ERP

Reynasa no para

Reynasa, distribuidor madrileño socio del Grupo Serca con nueve puntos logísticos en la Comunidad de Madrid y la provincia de Guadalajara, continúa avanzando en las posibles necesidades operativas y de servicio al cliente con diferentes proyectos. Uno de ellos es la implantación de su nuevo ERP: 'SAGE X3'.

Como consecuencia de la situación vivida tras la aparición del coronavirus se ha impuesto el teletrabajo, las videoconferencias y el uso de softwares de administración de proyectos, etc. "Ante una situación tan compleja nada podía fallar", destaca el director general del distribuidor, Antonio López. Y nada falló: "Gracias al esfuerzo de todos los implicados SAGE X3 es una realidad".

¿Qué va a suponer este cambio?

La mejora de muchos procesos mediante la automatización y optimización de estos, reducción en los tiempos de preparación de pedidos, optimización de la gestión del almacén, aumento en el número de ubicaciones disponibles, etc. Gracias a este nuevo ERP el equipo comercial de la empresa dispondrá de información del cliente en tiempo real. Está previsto que en una segunda fase los clientes puedan comprobar en tiempo real el estatus en el que se encuentran todos sus pedidos. Un proceso de implantación que, aseguran, está siendo todo un reto. Y por ello están llevando a cabo toda la formación necesaria sobre este ERP a los empleados mediante sesiones formativas online y presenciales. Por último, se planteaba cómo controlar la asistencia de forma segura, hecho que motivó un cambio en el método de fichaje, pasando a realizarse mediante el móvil para evitar el contacto directo con la máquina. Más adelante se incorporaron terminales rxF PRO para reconocimiento facial incluso con mascarilla o identificación de la palma de la mano, así como para control de temperatura de los empleados. "Este año 2020", concluye el distribuidor, "está suponiendo un gran desafío resultado de la inversión en I+D y al gran paso dado por Reynasa en su proceso de transformación digital. También, y no menos importante, una gran preocupación por la seguridad del equipo humano, el gran valor de la compañía, ante la actual situación. Pero, como dice la dirección, "nada puede parar, tenemos que seguir avanzando".

CON NUMEROSOS DESARROLLOS

Recambios del Olmo avanza hacia su transformación digital

Recambios del Olmo, socio manchego del Grupo Serca, ha pisado el acelerador en su proceso de transformación digital. Han lanzado por ejemplo una app móvil para aumentar los canales de comunicación, contactar, agilizar y facilitar las gestiones a sus clientes. Aunque la apuesta digital de la empresa va mucho más allá...

La app del distribuidor cuenta con una interfaz lógica e intuitiva. Una herramienta digital en la que han incorporado un chat interno para tener una comunicación directa con sus clientes, que tienen la opción de llamar y contactar directamente con una delegación o departamento, además de comprobar las promociones activas que tiene la empresa en cada momento.

Son diversos los factores que han llevado a la empresa a apostar por la transformación y la digitalización. A los ya tradicionales como la competencia, el uso cada vez más extensivo de las tecnologías, la informatización de la información y la reducción de tiempo con la utilización de sistemas nuevos, se han sumado recientemente otros derivados de la propia pandemia. Así, más allá de la puesta en marcha de su aplicación móvil, como parte de su transformación digital, Recambios del Olmo ha desarrollado un programa de formación online, ha incrementado la actividad de su web, ha aumentado y



fomentado los pedidos vía online, ha mejorado el software de su call center, ha implantado el Sistema de Gestión de Almacén (CDN), y ha desarrollado con éxito el trabajo telemático para sus empleados.

En lo referente a la formación, cuando comenzó la situación actual en marzo, Recambios del Olmo ideó un plan online para seguir formando a sus talleres: "Hemos tenido una gran tasa de participación de las distintas redes de talleres, lo que demuestra que el sector de la automoción en Castilla La Mancha tiene un gran sentido de la responsabilidad y quiere aumentar y mejorar los servicios que da en sus empresas". Por otro lado, la página web se ha convertido en un lugar de visita habitual para sus talleres, teniendo una gran tasa de clientes que les visita diariamente y mensualmente. En lo referente al call center, explican, "contamos con mejoras en el software con una gestión y control de las llamadas y WhatsApp, siempre con el fin de optimizar los tiempos para el cliente y facilitar su gestión".

En la implantación del nuevo Sistema de Gestión de Almacén han contado con la empresa CDN, que ha ayudado a mejorar los tiempos de preparación, la eficacia, así como maximizar el control de la pieza (conocer que fase está en todos los departamentos): "La consecuencia directa en el capital humano del almacén ha sido la especialización en sectores y con ello mejorar la productividad en la cadena de distribución de un producto". El teletrabajo, al igual que en la inmensa mayoría de empresas de servicios en España, ha sido una parte fundamental durante los meses de marzo, abril y mayo: "La facilidad con la que se gestionó el teletrabajo durante esos meses y la gran capacidad de la empresa demuestra un gran nivel de desarrollo digital". "El uso de las tecnologías es imprescindible para nuestro día a día, y tenemos una responsabilidad para con nuestros clientes de gestionar con los mejores sistemas y con la mayor productividad posible con el fin de mejorar su beneficio. El sector de la automoción durante los últimos 20 años se desarrolla con un crecimiento tecnológico y digital como nunca antes. Empresas como la nuestra apuestan por dar un valor añadido a nuestra marca, asesorando y ayudando a los talleres a transformar su empresa en su área digital y no quedarse atrás", concluye el distribuidor.

PROFESIONAL PLUS ONE

Serca tiene una nueva red de talleres

El Grupo Serca ha lanzado recientemente un nuevo concepto de red de talleres. Profesional Plus One, que así se llama, se suma a la oferta más amplia del mercado, compuesta hasta ahora por otros tres conceptos: SPG, NexusAuto y Profesional Plus. Con este lanzamiento el grupo de distribución quiere dar respuesta a la demanda de aquellos talleres que buscan apoyarse en un socio en su trabajo diario. Y es que, según explican, Profesional Plus One "permite profesionalizar el taller y aumentar sus competencias, dar un salto de calidad, así como aumentar la facturación y la eficiencia desde el primer minuto". ¿Cómo? Con una oferta que cubre todas las parcelas fundamentales para que el taller desempeñe su labor de la mejor manera posible: "Desde una amplia formación técnica con las últimas novedades a un centro de asistencia técnica propio para dar un trato personalizado y de apoyo, y todas las herramientas de imagen y marketing (abanderamiento exterior, web e intranet propia y promociones periódicas para fidelizar al usuario final)". Todos los talleres interesados en obtener más información sobre este nuevo abanderamiento de talleres, pueden contactar con cualquier distribuidor socio del Grupo Serca.





NUEVOS CONTENIDOS
TODAS LAS SEMANAS

NEXT Academy Cloud, en continua actualización

NEXT Academy Cloud es la plataforma de formación e información técnica del Grupo Serca. La comunidad formativa más grande del país, que de forma continua incorpora nuevos contenidos para ser la herramienta de formación más completa del mercado. Los talleres pueden acceder a ella para consultar informaciones de fabricantes, tutoriales, contenidos formativos (técnicos y de gestión), resolución de averías frecuentes...

La intención de Serca es seguir ofreciendo, dicen, "contenidos de alta calidad que puedan aportar más valor añadido y que simplifiquen el día a día del taller". Por eso, cada mes el grupo incorporará nuevos contenidos a disposición de los reparadores: hasta dos cursos técnicos, doce notas técnicas de averías frecuentes y nuevas informaciones en la biblioteca de fabricantes. Ese es el compromiso de Serca con los usuarios de la plataforma, que además, de manera mensual, actualizarán con contenidos editados por los fabricantes patrocinadores de NEXT Academy Cloud: Autel, Brembo-Textar, Continental, Dayco y Mahle-Brainbee.

"Fórmate en lo que quieras, cuando quieras y desde donde quieras: el ritmo lo marcas tú", afirman desde el grupo de distribución, invitando a los talleres a formar parte de una comunidad formativa que cuenta ya con más de 3.500 usuarios registrados. Tan convencidos están de lo que esta plataforma puede hacer por los reparadores, que Serca ofrece a los talleres la posibilidad de probarla de forma totalmente gratuita durante quince días.

JORNADA DE 'PHONING' CON ENI

Repuestos Plasencia camina hacia el futuro

El socio de Serca Repuestos Plasencia celebró el pasado 7 de octubre una jornada de televenta con su equipo comercial adaptándose a las situaciones actuales y cumpliendo estrictamente con los protocolos de seguridad e higiene.

Era la primera vez que el distribuidor celebraba una jornada como esta y, a pesar de la incertidumbre, consiguieron alcanzar todos los objetivos fijados con un alto grado de satisfacción final "fruto del buen hacer y profesionalidad impulsado por su creador Agapito Díaz, profesional al frente de la empresa que este año celebra su cuadragésimo aniversario". La jornada de 'phoning' llevada a cabo de forma conjunta por el socio de Serca y el



proveedor de lubricantes ENI alcanzó a todos los clientes de la zona, que además de conseguir unas excelentes ofertas en productos de la marca, fueron provistos de una óptima selección de regalos exclusivos adaptados a las necesidades del taller, chalecos, monos de trabajo, bolsas de equipamiento, etc. Contando con la presencia e implicación de los responsables comerciales de ENI, Juan Miguel García

y Roberto Naguila, apoyo fundamental para la consecución de la exitosa actividad, el gerente del distribuidor, Juan José Mateos, se mostraba de lo más satisfecho al final de la jornada: "Esto nos anima a seguir construyendo y reforzando nuestros valores de cohesión y cercanía entre todos nuestros componentes y la gran familia de clientes que confían en Repuestos Plasencia".

GERSON PRADO, DEL DISTRIBUIDOR BRASILEÑO SK AUTOMOTIVE

Nexus tiene nuevo presidente

Nexus Automotive International, grupo internacional de distribución del que Serca es socio fundador, tiene nuevo presidente: Gerson Prado, CEO del distribuidor brasileño SK Automotive -que forma parte del Grupo Shark-, que sustituye a Akram Shahrour, que ocupó el cargo desde la fundación del grupo hace ahora seis años. Prado trabaja en el sector de la distribución durante los últimos 36



años. Como CEO de SK Automotive, dirige uno de los mayores distribuidores de Brasil: "Son tiempos sin precedentes, tanto para el mercado de posventa de automoción como para el mundo en el que vivimos. Pero lo superaremos, y al prepararnos ahora estaremos en una posición sólida para aprovechar las oportunidades que surgirán en una industria remodelada". Asimismo, asegura que todavía

"hay grandes desafíos por delante", "desde asegurarnos de tener nuestro lugar en la mesa de movilidad inteligente, hasta atraer los talentos del futuro". No obstante, afirma, "la nuestra es una alianza progresiva, y espero que, como su nuevo presidente, trabajando con el equipo y la comunidad de Nexus, sepa abordar esos retos, aprovechando el excelente trabajo de mi predecesor -Akram Shahrour, CEO del Grupo Abu Khader, del grupo, con sede en Jordania-".

EL PROGRAMA DE GESTIÓN MÁS COMPLETO DEL MERCADO

NEXT Control sigue avanzando

NEXT Control es el programa de gestión que Serca pone a disposición de los talleres. Una herramienta fácil e intuitiva, desarrollada exclusivamente para gestionar e impulsar el negocio del taller. Hace unos meses el grupo de distribución incluía en el programa una nueva funcionalidad que suponía sin duda un enorme salto adelante -en un solo click, a través de un botón incluido en la propia plataforma, el taller puede ya enviar a su cliente por vía segura un SMS para que el usuario pueda fraccionar el pago de su factura-, pero no se han quedado ahí.

En los últimos meses han seguido incorporando mejoras en el programa con el objetivo de seguir ayudando a los talleres a controlar su negocio. Así, han cambiado el alojamiento del programa a un nuevo servidor para mejorar su rendimiento, han creado una opción para poder indicar un importe a cuenta en presupuestos y órdenes de reparaciones -muy útil en aquellos casos en los que el cliente adelanta parte del pago de la factura-, han mejorado los buscadores de los documentos de ventas y compras, y han incluido

más datos en las citaciones de la agenda para facilitar su lectura y localizar los vehículos pendientes de acudir al taller con mayor velocidad. NEXT Control sigue avanzando, siendo sin ninguna duda actualmente el programa de gestión para el taller más completo del mercado.



**KYB**

Primer equipo



Aftermarket

Encuentra las diferencias

¿No puedes? Es porque son idénticos

La misma calidad de producto utilizada en primer equipo es empleada en el mercado de reposición. Diseñado, elaborado y fabricado según los más altos estándares de calidad hacen de **KYB** una marca en la cual confían los fabricantes de vehículos de todo el mundo. Elige la calidad de **KYB** reconocida a nivel mundial para tus piezas de recambio.



Original
Equipment
Manufacturer



kyb-europe.com



[KYBSuspension](https://www.facebook.com/KYBSuspension)



[@KYBEurope](https://twitter.com/KYBEurope)



[KYB-Europe](https://www.youtube.com/KYB-Europe)



[KYBEurope](https://www.instagram.com/KYBEurope)



Egoitz Goiricelaya

DRiV

“La integración nos va a ayudar a seguir mejorando en todos los sentidos”

Nueve meses después de llegar en 2007 como delegado de Tenneco en el País Vasco, la compañía dejaba en sus manos la dirección nacional. Hoy es el director general para España y Portugal de DRiV, la compañía resultante de la integración de Tenneco y Federal Mogul. Afronta por tanto el reto de gestionar la fusión en nuestro mercado. De Amorebieta (Vizcaya), nacido el 9 de junio de 1975, es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad del País Vasco además de MBA por el Instituto de Empresa.

¿Por qué cree que le eligieron a usted?

Tenneco ha funcionado muy bien durante estos últimos años, los resultados han sido muy buenos y yo lo que he aportado es trabajo, trabajo y trabajo, motivando a mi equipo siendo sobre todo el primero a la hora de trabajar. Eso es lo que he hecho y sigo haciendo y es lo que habrá pesado en la decisión.

¿Qué ha supuesto?

Un tremendo reto. Unir, fusionar dos compañías tan grandes requiere de un gran trabajo... Sin duda es un reto muy interesante, tanto como duro, porque hay decisiones que no son fáciles de tomar.

¿Cómo lo afronta?

En la vida no te encuentras con muchas ocasiones de estas, por eso lo entiendo como un reto profesional increíble y sobre todo un desafío personal, por hacerlo bien y cumplir con las expectativas de la compañía, pero a la vez tener que hacer las cosas como hay que hacerlas en el país, que ya sabemos que 'Spain is different' y eso también hay que defenderlo.

¿En qué punto de la integración están ahora?

Desde el 1 de julio funcionamos ya como una sola entidad legal. Hemos integrado la división Aftermarket tanto de Tenneco como de Federal Mogul en una sola, por lo que ya se opera con un único sistema de facturación y un solo almacén, lo cual es un avance muy importante porque facilita mucho el día a día tanto a nosotros como a nuestros clientes, que pueden realizar los pedidos de una sola vez, a un solo almacén. Ha sido un proceso complejo de gestionar, sobre todo tratando de que afectara lo menos posible a nuestros clientes.

¿Qué les aporta como proveedor esta fusión?

Pues sin duda ahora somos un proveedor mucho más completo de lo que lo éramos por separado. Contamos con más líneas de producto, que nos permiten estar mucho más cerca de las necesidades de cada cliente. Realmente ahora podemos aportarle soluciones mucho más globales, porque nuestra oferta es mucho más amplia.

¿Qué líneas de Federal Mogul agradece especialmente?

Fricción es quizá la más visible de todas, pero la línea de Motor era muy importante para Federal Mogul y lo va a ser igualmente para DRiV. Además hemos integrado Moog en suspensión, una marca importante con un programa muy bueno que nos permite ofrecer una gama muy completa. Y luego también la línea de Ignición, que no todo era Beru. Es decir, Fricción está muy bien, y es quizá lo más llamativo, pero vas viendo que hay otros productos importantes con cifras importantes y marcas que son de primera línea.

¿Cómo lo ha recibido el mercado?

Las concentraciones nunca son fáciles. Pero yo creo que en general se está tomando como una evolución natural después de haber vivido concentraciones como las de ZF o las integraciones que se producen entre los propios clientes. Este es otro paso más en ese sentido. En cualquier caso nos abre oportunidades de nuevos clientes, clientes de Federal Mogul que en Tenneco no teníamos y clientes de Tenneco que no tocaban productos de Federal Mogul.

¿Puede acarrear para ustedes alguna dificultad?

No las veo. Al final nosotros ahora podemos ser un proveedor mucho



más global y ayudar al cliente de un modo más ágil. Los distribuidores tienen en una sola compañía un portfolio mucho más completo que antes, lo que no creo que genere dificultades sino todo lo contrario. Lo que la distribución demanda de sus proveedores es un producto de calidad, que esté en precio y con un nivel de servicio óptimo. La integración nos va a ayudar a seguir mejorando en todos los sentidos.

¿En qué están ahora?

El foco ahora está en empezar a funcionar. Venimos de los meses

de verano, en los que la actividad en España no se produce de la manera que entendemos como normal. A día de hoy, tenemos el foco en hacer que todo sea realmente operativo, haciendo efectiva la integración en el día a día: en lo relativo a los envíos, los portes, las soluciones que vamos a dar a los clientes siendo, ahora sí, una sola empresa...

¿Cómo contaría qué es DRiV?

Pues un gran proveedor de componentes de automoción, con un peso muy importante en aftermarket. Fabricante

de piezas de primera calidad, con marcas premium, que quiere estar lo más cerca posible de los clientes, cubriendo sus necesidades en el mercado.

¿Qué objetivos tienen ahora?

Dadas las circunstancias, acabar el año lo mejor posible intentando acercarnos lo máximo posible a los objetivos marcados durante el inicio de año. Estamos tratando de adaptar toda esta nueva situación, las nuevas formas de trabajar, relaciones sociales... la nueva vida al fin y al cabo, para

responder de la mejor manera posible a las necesidades de nuestros clientes. Hacerlo todo lo más sencillo para ellos.

¿Han cambiado las necesidades de los clientes con la llegada del coronavirus?

Sí, lo cierto es que los pedidos de reposición como tal han perdido peso en favor de las urgencias. Y es algo completamente lógico. Con la incertidumbre que hay en el mercado los clientes están comprando mucho más al día, algo que provoca que tengamos también nosotros más recursos



también lo es que había muchos mantenimientos retenidos por el periodo de confinamiento, que los kilometrajes han subido durante el verano por efecto de un mayor uso de los vehículos privados y los viajes nacionales... Hay que terminar de ver cómo se concreta todo esto. La incertidumbre es muy alta y las empresas debemos tomar decisiones teniendo en cuenta diferentes escenarios. Todo es posible y hay muchas variables que pueden hacerlo cambiar todo.

Si pudiera cambiar algo de cómo funciona el mercado...

No es sencillo responder a esa pregunta. Viendo otros países de Europa, donde hay distintas distribuciones, cada mercado tiene sus pros y sus contras. Estoy seguro de que si intentas adaptar un modelo aquí que no sea el nuestro quizá arreglarías unas cosas pero fallarían otras. El sistema que tenemos en España es muy bueno, es muy exigente y muy profesional. La exigencia en inversión tanto para los fabricantes como para los distribuidores es muy alta, con todo lo que eso conlleva.

¿Hacia dónde van los fabricantes en el aftermarket?

Está claro que hay una consolidación de fabricantes y de distribución a nivel europeo, aunque en España el proceso esté siendo más lento. Y las necesidades van a ser diferentes a la realidad actual. Como DRiV estamos trabajando para irnos adaptando, y lo bueno de que exista un proceso de fusión, tener que crear nuevas estructuras, es que viene bien para decidir dónde queremos ir y cómo. Vamos leyendo el mercado, viendo hacia dónde vamos y dónde queremos estar de aquí a diez años. Pero lo que es una realidad es que hay movimientos de grandes distribuidores europeos que cambiarán las reglas de juego entre fabricantes y distribuidores.

Se lleva años hablando de que ese proceso de concentración llegará a España, pero a excepción de movimientos locales, no se ha producido aún ninguno...

España es España... Es curioso porque en todos los países de Europa, o en casi todos, está habiendo esta integración de la distribución. Yo creo que tarde o temprano llegará también a nuestro mercado, pero tampoco me atrevo a decirlo, llevamos muchos años oyéndolo y todavía seguimos igual. El mercado español es muy exigente y entrar no es fácil. Como inversor lógicamente se prioriza en otros países donde la barrera de entrada es menor. El que vaya a entrar tiene que valorarlo todo. El nivel de profesionalidad de la distribución en España y la exigencia con la que compiten por dar servicio a sus clientes es una barrera de entrada sin duda importante que puede explicar que aún no haya habido ninguna entrada de un gran distribuidor europeo en nuestro país.

Hablando de Serca, ¿qué les caracteriza como grupo?

Tanto Tenneco por un lado como Federal Mogul por otro llevamos años de relación con Serca. Son un grupo fuerte y pionero en muchas cosas, con socios muy profesionales que atienden muy bien sus zonas. Si antes de la integración la relación con Serca ya era buena por parte de las dos empresas, ahora no puede hacer más que seguir mejorando. Nuestra intención desde luego es crecer de la mano apoyándoles en todo lo que necesiten.

¿Qué les caracteriza?

Lo activos y lo profesionales que son, así como lo bien que sirven en todas las zonas a sus clientes. Son un grupo clave para nosotros, con quienes tenemos una estrategia muy clara 'win-win' (ganar-ganar) para el presente y el futuro.

"Unir, fusionar dos compañías tan grandes requiere de un gran trabajo... Sin duda es un reto muy interesante, tanto como duro, porque hay decisiones que no son fáciles de tomar".

"Desde el 1 de julio funcionamos ya como una sola entidad legal. Hemos integrado la división Aftermarket tanto de Tenneco como de Federal Mogul en una sola, por lo que ya se opera con un único sistema de facturación y un solo almacén, lo cual es un avance muy importante porque facilita mucho el día a día tanto a nosotros como a nuestros clientes".

"Después de la integración, nuestros distribuidores tienen en una sola compañía un portfolio mucho más completo que antes, lo que no creo que genere dificultades sino todo lo contrario".

"Estamos tratando de adaptar toda esta nueva situación, las nuevas formas de trabajar, relaciones sociales... la nueva vida al fin y al cabo, para responder de la mejor manera posible a las necesidades de nuestros clientes. Hacerlo todo lo más sencillo para ellos".

"España es España... en todos los países de Europa, o en casi todos, está habiendo esta integración de la distribución. Yo creo que tarde o temprano llegará también a nuestro mercado, pero el mercado español es muy exigente y entrar no es fácil. Como inversor lógicamente se prioriza en otros países donde la barrera de entrada es menor".

"Tanto Tenneco por un lado como Federal Mogul por otro llevamos años de relación con Serca. Son un grupo fuerte y pionero en muchas cosas, con socios muy profesionales que atienden muy bien sus zonas. Si antes de la integración la relación con Serca ya era buena por parte de las dos empresas, ahora no puede hacer más que seguir mejorando. Nuestra intención desde luego es crecer de la mano apoyándoles en todo lo que necesiten".

que antes dedicados a cubrir esta necesidad.

¿Cómo percibe el estado de forma del mercado?

La vuelta del confinamiento fue bastante mejor de lo esperado. Ahora, lo que sucede a partir de aquí es complicado saberlo. Dependerá de cómo evolucione la situación sanitaria. Los contagios siguen subiendo, las restricciones también... Cómo terminemos el año dependerá de cómo evolucione la situación durante el último trimestre de 2020. Es cierto que la vuelta fue buena, pero

EJEMPLO DE COMPROMISO

En Gerona, Dayco es Comercial Dinamic's. Así de sencillo se explica una relación histórica que cumple ahora veinte años entre dos empresas de larga tradición en el sector. Una de ellas, reconocido fabricante de componentes de transmisión; otra, distribuidor socio de Serca que, en manos de una segunda generación, se encuentra quizá en su mejor momento de forma. Y en vista de la situación que vivimos no es decir cualquier cosa. Lo han sabido hacer bien, potenciando aquello que les diferencia y aprovechando las oportunidades cuando se les han presentado. Bruno Padierna, director comercial del proveedor; y Miriam Peraferrer, socia del distribuidor, conversan en una charla que en este caso no hay más remedio que hacer vía Skype. Cosas de la pandemia, qué les vamos a contar...



El tiempo de las personas

Mujer, hija del que hasta entonces era el jefe, sin conocimiento alguno del sector y con apenas 25 años. Con estas cuatro pautas puede describirse el modo en que Miriam Peraferrer entró como socia propietaria en Comercial Dinamic's hace ahora 17 años. Cuatro pautas que también dicen mucho de cómo es su carácter: "Soy muy echada para adelante, una mujer de trabajar y trabajar. Hay pocas cosas, por no decir ninguna, que se me pongan por delante", comentaba al poco de comenzar la entrevista tratando de explicar por qué aceptó una oferta que le cambiaría la vida. Joaquim Lloret, el marido de su madre, había fundado la empresa en 1963. En el 2003 decidía que se jubilaba: "Él quería que la compañía quedara en manos de los trabajadores, pero por sus circunstancias ellos decidieron no hacerlo. Fue en ese momento cuando mi madre, que quería que hubiera alguien de la familia dentro, pensó que yo era quien debía dar el paso".

La mayor de cinco hermanos, cosas de la vida, ella era la única que jamás había aparecido por la empresa. Ni siquiera lo típico que suele hacerse los veranos... Por entonces trabajaba como secretaria de un empresario francés, siempre en labores de administración. Y de ese modo fue como entró en la empresa (hoy es socia mayoritaria), de la mano de su aún socio Daniel Lloret: "Aportamos muchas ganas desde el principio. El conocimiento lo tenía él, yo la verdad es que tardé cerca de cuatro o cinco años hasta que me hice con todo lo que debía conocer. Fue un camino interesante, divertido", comenta sonriendo. Y no fue fácil: "Los inicios fueron de aquellas cosas que uno prefiere no recordar. Pero lo asumí como un reto y me mantuve. Lo que tenía claro es que no tiraría la toalla". Lo terminó consiguiendo: "Al principio estaba descolocada: no conocía el sector, ni la empresa, ni las personas que trabajaban aquí... Fue duro. Pero es cierto que una vez me introdujeron en el día a día de la compañía y todos me reconocieron como una más, ha sido muy bonito. Lo que al principio fue un escollo luego fue una ventaja". Habla de ser mujer: "El recambio es un mundo masculino y es cierto que al principio costó, dentro y fuera de la empresa, pero luego es algo que he convertido en una ventaja, que las tiene", sonríe: "En cualquier caso creo que eso de hablar de mujeres y hombres ya no tiene sentido. Estamos en el tiempo de las personas". Bruno Padierna, al otro lado de la pantalla, asentía en sintonía: "No puedo estar más de acuerdo".

Recambista en Gerona

¿Cómo es trabajar en la plaza que Comercial Dinamic's ocupa?, introducía el periodista. Peraferrer era de lo más escueta: "Lo mismo que en cualquier otro lugar, supongo. Este pastel es más pequeño que el que puede encontrarse en ciudades como Madrid o Barcelona, pero imagino que en todos sitios se compite de una manera feroz".

Con el cierre del histórico distribuidor de la zona Establiments Coll reciente al hacer esta entrevista, la pregunta del periodista iba dirigida en un sentido muy concreto. Y es que se trata de una circunstancia que ha cambiado de forma sustancial el ecosistema de la posventa en la zona. Miriam Peraferrer (Comercial Dinamic's) recogía el guante: "Es cierto que se ha dado el momento de aprovechar una oportunidad y como somos gente testaruda y muy trabajadora, hemos pensado que debíamos dar un paso al frente". Pero no de cualquier manera: "Durante todos estos años nuestra empresa ha ido sobreviviendo luchando con dos grandes distribuidores -una de ellos, Coll-, que contaban con una estructura y unos recursos mucho mayores. Y lo hemos hecho poniendo en valor nuestras ventajas: sumando a una oferta de calidad un trato cercano y personalizado como no existe ningún otro en la zona. En nuestra empresa los clientes no son un número, ese ha sido un enorme valor diferencial y lo seguirá siendo. Así que, es cierto que con

esta situación se abre un hueco en la zona e intentaremos ser nosotros quien lo llene, pero lo haremos poco a poco, montando una estructura de forma paulatina y siempre sin perder nuestra filosofía de empresa. Deprisa pero no demasiado. Consolidando cada paso. Vamos todo lo rápido que podemos siendo una empresa familiar".

Así se explica que en plena pandemia hayan preparado la apertura de un nuevo punto de venta en Figueras, que ya funciona y que se suma a la central de Gerona y los otros dos de Olot y Santa Coloma de Farnés, todos ubicados dentro del 'perímetro' de la provincia.

Una actitud que destacaba Bruno Padierna (Dayco): "Francamente es digno de admirar. Miriam

(Peraferrer) y su empresa están en una buena posición y eso es porque han venido haciendo muy bien las cosas. Me gusta mucho la capacidad que tienen de atreverse y de invertir en personal y en instalaciones abriendo incluso una nueva delegación en tiempos de Covid. Han sabido ver una oportunidad y estoy seguro de que la van a aprovechar manteniendo esos mismos valores de cercanía y trato personal de los que hablaba. Hay empresas que en situaciones como esta se retraen, ahorran costes y desinvierten; ellos sin embargo están dando un paso al frente. Cuando todo se normalice va a haber un cambio de liderazgos en el sector y quien apueste, como lo están haciendo ellos, saldrá reforzado. Por todo ello, sin duda les admiro".





Ángel de la guarda

Un camino, el recorrido durante los últimos meses desde que la pandemia entrara a formar parte de nuestra vida diaria, en el que Serca ha tenido un papel fundamental. Socios desde hace ahora 33 años (fueron el primero que se sumó después de la constitución del grupo por parte de once empresas: el número doce), en Comercial Dinamic's han sentido su apoyo incondicional cuando más lo necesitaban; quizá en el momento más crucial de toda su historia: "Les he tenido muy cerca. Creo que nunca llegaré a agradecerles lo suficiente todo el apoyo que nos han dado", reconocía Miriam Peraferrer. Y es que fueron momentos de situaciones límite: "No sabíamos lo que teníamos que hacer. Si

no llegamos a tener el apoyo de Serca quizá ahora no estaríamos hablando. Me levantaba por la mañana y no sabíamos si debíamos abrir, si no, si pedir un ERTE... Cada vez que prorrogaban quince días más el estado de alarma yo pensaba '¿y cómo vamos a aguantar?'. Serca ha sido nuestro ángel de la guarda". Bruno Padierna (Dayco) relataba su punto de vista como proveedor de numerosos distribuidores en toda España y Portugal: "En marzo se pararon las ventas por completo. Jamás he trabajado tanto para producir tan poco. Hablaba con colegas, con clientes... nadie tenía claro qué debía hacerse. Y aunque es cierto que desde la central de Dayco las instrucciones fueron muy claras desde el inicio, el

contexto general fue complicado de gestionar para todos. En mayo las ventas comenzaron a reactivarse y en junio ya estábamos al 90%: el sector entendió que era el momento de rearmarse, que había que volver a tener stock porque los talleres comenzaban a tener una mayor actividad por el efecto del mayor movimiento del parque. Julio fue un mes realmente bueno y agosto siguió en esa misma tónica. Ahora toca ver cómo evoluciona la situación hasta final de año". Miriam Peraferrer es optimista: "Es un año atípico en general, pero yo creo que no vamos a terminar tan mal el año como hubiera cabido esperar. Durante dos meses el mundo estuvo parado y eso debería haber tenido en el mercado en general unos efectos mucho más terribles de lo que han acabado siendo. También creo que los usuarios utilizan ahora más su vehículo porque lo consideran un lugar seguro y eso nos beneficia porque se incrementa el kilometraje. Yo soy optimista respecto a los próximos meses...". Su proveedor estaba de acuerdo, aunque con reservas. Aludía para argumentar su respuesta al posible incremento de los kilometrajes: "Depende de la zona. En ciudades como Madrid y Barcelona, donde los empleados de las grandes empresas están teletrabajando, por ejemplo, no tengo tan claro que ese incremento de los kilometrajes se produzca de una manera tan importante. En cualquier caso, lo que esta situación ha puesto de manifiesto es que tenemos un sector muy bonito, que resiste y que tira. No creo que recuperemos lo perdido durante los peores meses de la pandemia, esos kilómetros no recorridos ya no vuelven y eso tiene su traducción directa en el negocio de posventa. Sin embargo, y aunque aún hay que ver cómo evoluciona todo, yo confío mucho en el sector y en su capacidad para adaptarse y resistir".

MUJER, HIJA DEL QUE HASTA ENTONCES ERA EL JEFE, SIN CONOCIMIENTO ALGUNO DEL SECTOR Y CON APENAS 25

AÑOS. Con estas cuatro pautas puede describirse el modo en que Miriam Peraferrer entró como socia propietaria en Comercial Dinamic's hace ahora 17 años. Cuatro pautas que también dicen mucho de cómo es su carácter.

"HAY EMPRESAS QUE EN SITUACIONES COMO ESTA SE RETRAEN, AHORRAN COSTES Y DESINVIERTEN; ELLOS SIN EMBARGO ESTÁN DANDO UN PASO AL FRENTE.

Cuando todo se normalice va a haber un cambio de liderazgos en el sector y quien apueste, como lo están haciendo ellos, saldrá reforzado. Por todo ello, sin duda les admiro".

Bruno Padierna Dayco

"ES UN AÑO ATÍPICO EN GENERAL, PERO YO CREO QUE NO VAMOS A TERMINAR TAN MAL EL AÑO COMO HUBIERA CABIDO ESPERAR.

Durante dos meses el mundo estuvo parado y eso debería haber tenido en el mercado en general unos efectos mucho más terribles de lo que han acabado siendo. Yo soy optimista respecto a los próximos meses..."

Miriam Peraferrer
Comercial Dinamic's

Dayco es Comercial Dinamic's

Sea como sea, y vengan como vengan dadas, ambas empresas irán de la mano. Y es que, en Gerona, Comercial Dinamic's y Dayco son la misma cosa: "Para mí el nexo de unión de nuestra empresa con el taller en Gerona es Comercial Dinamic's", así de tajante se mostraba el fabricante: "Vuestra evolución es la nuestra en la zona y estamos encantados con que sea así".

Padierna explicaba por qué: "Lo que buscamos de un cliente es una apuesta por nuestra marca, que sean abanderados, que la prescriban en el taller y consigan

a su vez que los reparadores hagan lo propio con los usuarios. Que si buscamos una mayor penetración en Gerona podamos hablar con ellos y analizar el modo de hacerlo conjuntamente. Estamos volcados en escuchar qué necesitan para que al final todo les resulte lo más fácil posible con un producto que además les aporte rentabilidad. Esa es la clave de todo esto".

Algo que encaja a la perfección con la filosofía de Comercial Dinamic's: "Como nuestro volumen no es el más grande, lo que hacemos es centrar cuando es posible la mayoría de la compra en un solo proveedor para poder ganar fuerza. Por eso somos muy de marcas y en este caso, para esta familia, somos Dayco. Es nuestra marca. Es la de Bruno (Padierna, que sonríe), pero en Gerona es la nuestra. Y como nuestra apuesta es la que es por nuestros proveedores, no nos conformamos tampoco con cualquier cosa: necesitamos calidad, gama -soluciones completas para que no tengamos que buscar en otro lugar-, precio -aunque no es lo más importante- y servicio -porque sólo si lo tenemos lo vendemos-. Con ellos lo tenemos todo y además nos han apoyado siempre, en cualquier época y ante cualquier situación. Cuando tenemos un proveedor así nosotros respondemos. Esa relación de cercanía y trato personalizado que fomentamos con nuestros clientes, es la misma que tenemos con nuestros proveedores. Se trata al fin y al cabo de nuestra filosofía de empresa".

Ambas empresas son, como dice el titular del reportaje, ejemplo de compromiso.



CON **fundamento**

Consigue el doble de beneficios con ZF [pro]Points

ZF Aftermarket no solo ofrece al taller la mejor calidad y el mejor servicio a un precio excelente. Con ZF [pro]Points los reparadores pueden también conseguir fantásticos premios con cada compra. Guardando las etiquetas de las cajas de productos, se reciben valiosos puntos que luego se pueden canjear por fantásticos premios. Así, el taller recibe doble premio de sus comprar a ZF Aftermarket.

Para registrarse en el programa, el taller sólo tiene que introducir su dirección de correo electrónico y acumular puntos de bonificación con cada compra de repuestos de ZF, LEMFÖRDER, SACHS, TRW y BOGE. El registro es gratuito. Tras registrarse, recibirá un paquete con información detallada y las etiquetas con la dirección para los sobres que reenvía a ZF Aftermarket. El taller debe recortar las etiquetas de las cajas de productos, enviarlas de vuelta y observar cómo aumentan los puntos de su cuenta (así de sencillo).

Además cada usuario puede elaborar su propia lista de deseos desde el principio. Acumulando puntos para sus recompensas preferidas. Desde recompensas personales para el mecánico, hasta regalos increíbles para su hogar y su familia.

El registro es completamente gratuito en: <https://www.zf-propoints.com/register> ZF Aftermarket, como una de las divisiones del Grupo ZF, se encarga de garantizar que la experiencia, los conocimientos y la capacidad de innovación de ZF, fabricante líder de equipos originales, se integran debidamente en la oferta del mercado de posventa. La satisfacción de los clientes es su máxima prioridad. Ofrecen asistencia en un entorno continuamente cambiante y trabaja por garantizar la sostenibilidad de sus negocios ahora y en el futuro. Con soluciones a medida, piezas de excelente calidad y servicios de primer nivel, dan respuesta a las necesidades de los mercados del sector del automóvil entre otros.



CON UN NUEVO DEPARTAMENTO

Metalcaucho refuerza su atención al cliente

Metalcaucho, proveedor de recambios de caucho y metal para el sector del automóvil, da un paso más en su atención al cliente creando un nuevo departamento. El Servicio Técnico, al que se podrá acceder a través de un correo electrónico, cstecnico@metalcaucho.com, en el teléfono móvil 616470752, o al teléfono general 932742943, en la extensión 2006, tiene como objetivo resolver las dudas y estar aún más en contacto con sus clientes para ayudarles. Así, los clientes de Metalcaucho podrán resolver gran multitud de dudas técnicas, qué número de referencia necesita para un modelo de vehículo en concreto, las especificaciones técnicas de un recambio, el manejo de la página web y shop-online, cómo realizar consultas en el catálogo pdf... y cualquier duda de carácter técnico que los clientes necesiten resolver. El fabricante español se compromete a dar respuesta a cualquier consulta en un plazo máximo de 48 horas.

general 932742943, en la extensión 2006, tiene como objetivo resolver las dudas y estar aún más en contacto con sus clientes para ayudarles. Así, los clientes de Metalcaucho podrán resolver gran multitud de dudas técnicas, qué número de referencia necesita para un modelo de vehículo en concreto, las especificaciones técnicas de un recambio, el manejo de la página web y shop-online, cómo realizar consultas en el catálogo pdf... y cualquier duda de carácter técnico que los clientes necesiten resolver. El fabricante español se compromete a dar respuesta a cualquier consulta en un plazo máximo de 48 horas.

CON SU BATERÍA EN ESTADO SÓLIDO

La tecnología de NGK llega a la luna

NGK quiere aprovechar su experiencia en tecnología cerámica para contribuir en proyectos visionarios como la exploración lunar comercial. De hecho, debido al conocimiento técnico que la empresa tiene sobre la tecnología de baterías de estado sólido -considerada como la próxima generación en almacenamiento de energía-, NGK Spark Plug se ha convertido en socio corporativo del programa de exploración lunar comercial Hakuto-R operado por ispace. Esta experiencia les ha abierto las puertas para poder enviar un diseño de prueba de su tecnología de batería de estado sólido al espacio. A bordo del módulo de aterrizaje lunar 'Misión 1', la tecnología será transportada a la Luna en el cohete 'Falcon 9' de SpaceX en 2022, donde será sometida a "rigurosas pruebas", según explican desde NGK.



NUEVO EJE DE SU ESTRATEGIA

Brembo se convierte en un "proveedor de soluciones"



Brembo ha anunciado a través de su plataforma digital Brembo Next que inicia un trayecto con el objetivo de convertirse en un "proveedor de soluciones", con la ayuda de productos y servicios digitales, inteligentes y más sostenibles. "Nuestro objetivo es convertirnos en una empresa verdaderamente digital", explicaba el director general de la compañía, Daniele Schillaci. Este nuevo camino que quieren recorrer va en consonancia con su nueva visión de futuro: 'Turning Energy into Inspiration', con la que pretenden aumentar su competitividad y garantizar su viabilidad a largo plazo. Ante una industria de automoción que se enfrenta a retos sin precedentes que ejercen presión sobre todo el sector como la electrificación, la conducción autónoma y la digitalización, Brembo considera que es el momento para "abrir nuevos caminos en el mercado del futuro" y "apoyar" a sus clientes a superar estos desafíos.

EN OCHO IDIOMAS

La web de bilstein group, ya en español

La página web de bilstein group ya está en español, convirtiéndose de este modo en el octavo idioma en el que está disponible. Con esta novedad, la compañía de origen alemán asegura que se une al resto de soluciones digitales que ofrecen al mercado y a sus clientes junto con las webs de sus tres marcas: febi bilstein, Blue Print y SWAG. Una adaptación que también han llevado a cabo en su buscador de recambios 'partsfinder'. Es un paso más en el objetivo de acerca la empresa a todos sus clientes, proveedores, empleados y al público en general. En su web puede conocerse en profundidad la compañía, sus productos, sus marcas, la apuesta que hacen por la calidad y su servicio logístico.



PARA AYUDAR A TODOS SUS CLIENTES

Varta estrena nueva sección en su web

Varta Automotive, marca perteneciente a Clarios, acaba de estrenar su nueva sección de soporte multimedia Varta Battery World, con un estilo similar al de una revista, que cubre temas relacionados con las baterías y otros contenidos afines, como las tecnologías Start-Stop y AGM. Con este lanzamiento Varta pretende cubrir las necesidades de los talleres y los clientes que buscan información sobre baterías, especialmente la relacionada con las tecnologías Start-Stop y AGM. Un paso más en el objetivo de la marca de ofrecer a los talleres el soporte necesario para hacer frente a los retos que se avecinan. Más allá de esa nueva sección, Varta proporciona a los talleres acceso gratuito al Varta Partner Portal, que contiene "amplia información que abarca todo el universo de las baterías" y a su portal de productos para camión, Varta Truck Portal.

A SU CATÁLOGO DE CAUCHO-METAL

Talosa incorpora 95 nuevas referencias

Talosa ha introducido 95 nuevas referencias en su catálogo de caucho-metal correspondientes a silent-blocks, soportes (motor, amortiguación y transmisión) y otras partes de chasis. Novedades que, aseguran desde Talosa, es una prueba evidente del avance imparable de la compañía pese a las circunstancias por el impacto del coronavirus. Todas las novedades están ya incluidas en su catálogo online para su disponibilidad e inmediata distribución, siguiendo el plan establecido de desarrollo integral de todas las partes de chasis de dirección y suspensión para cada modelo de vehículo.



CON **fundamento**

Compromiso con la calidad y los constructores de vehículos

Dentro de la estrategia de desarrollo del fabricante de baterías TAB, destacan los acuerdos de colaboración con los fabricantes de vehículos. El último y más destacado es el alcanzado con el grupo Volkswagen (Audi, Seat, Skoda y Volkswagen), que cumple ya su segundo año desde que se hiciera realidad y que en este 2020 ha experimentado un incremento exponencial de las baterías que el fabricante esloveno ha

suministrado a la marca respecto a las cifras registradas en 2019. El acuerdo suscrito está relacionado con el suministro de la batería Start&Stop EFB de segunda generación, que en TAB denominan Super EFP y que el fabricante esloveno incorpora dentro de su gama de productos para

el aftermarket. Todo esto sirve, aseguran, para apoyar la nueva estrategia de posicionamiento de las baterías en primera marca TAB dentro del recambio independiente, un proyecto que se inicia este año y que va a ser la columna vertebral de crecimiento de TAB durante los dos próximos ejercicios.



YA DISPONIBLES

Nuevos kits de cojinetes de rueda de Dayco

Dayco ha lanzado al mercado sus nuevos kits de cojinetes de rueda. De este modo, la empresa continúa expandiendo su cartera de productos de posventa -que incluye co-reas, tensores, poleas, amortiguadores, poleas, bombas de agua y termostatos, entre otros-. "Un paso significativo", dicen, en lo relativo a su oferta de productos relacionados con la seguridad en sistemas de transmisión para vehículos todoterreno. Dayco resalta que su gama engloba tecnología de Generación 1,2 y 3, así como rodamientos integrados en el disco de freno. Sus kits de rodamientos de rueda, además de contar con todos los elementos auxiliares necesarios -tuercas, pernos, pasadores o anillos elásticos- también incluyen instrucciones de montaje y consejos técnicos que se pueden consultar a través de un código QR en el embalaje del producto. Toda su gama de productos se puede encontrar en el portal Dayco Webcat.



UN SPRAY HIGIENIZANTE

IADA lanza una solución para combatir el coronavirus

IADA ha lanzado un nuevo producto para hacer frente al coronavirus: un spray limpiador hidroalcohólico formulado con alcohol, para la higienización y limpieza de todo tipo de superficies. Con un contenido de alcohol etílico al 70%, cantidad recomendada por la OMS para la desinfección, higienización y limpieza de superficies, su fórmula elimina cualquier tipo de bacteria o microorganismo, es exento de perfumes, y no tiene efectos alérgicos. El spray es apto para la higienización de máscaras de protección, cascos, gafas, guantes y EPI's en general, superficies metálicas: bancos, barandillas, etc; madera, plástico, caucho, ropa, volantes de coches, salpicaderos, asientos de automóvil; y lugares de trabajo. Un producto que no mancha, evapora y seca rápidamente sin dejar residuos, seca rápidamente, y no daña las superficies, además de ser inocuo en contacto con la piel.



PARA CITRÖEN Y PEUGEOT

Continental tiene una nueva correa de distribución

Continental actualiza su gama de correas de distribución. La correa CT1228 es nueva en la gama y sustituye al modelo disponible anteriormente, el CT1188, en todas las aplicaciones. Está diseñada para su uso en motores Peugeot y Citroën de 1,2 litros fabricados a partir de finales de 2013. Continental ha mejorado aún más las propiedades de los materiales de la correa, haciéndola más robusta y resistente. Para la nueva correa de distribución CT1228, Continental también ofrece una garantía de 5 años a los talleres registrados. Los detalles al respecto pueden consultarse en: www.continental-ep.de/5. Además, tratando de ayudar en el proceso de montaje de sus productos, el fabricante ofrece una serie de vídeos «Watch and Work», disponibles online y dirigidos a mecánicos profesionales. En ellos se informa, entre otros, sobre el principio de las correas de distribución que funcionan con aceite: www.continental-ep.com/bio.



nombramientos



DIRECTOR COMERCIAL EN IBERIA

Álex Gratti aterriza en Marelli

Desde el pasado 15 de julio, Álex Gratti, hasta ahora responsable de Márketing de KYB Iberia -durante los últimos seis en la compañía-, entra a formar parte de Magneti Marelli como director comercial para España y Portugal. Un paso en su carrera que Gratti califica de "gran oportunidad profesional". "Aun en tiempos difíciles consideramos muy importante seguir invirtiendo y por ello consideramos oportuno reforzar la estructura comercial con esta nueva incorporación", decía en una nota de prensa Joan Miró, director general para España y Portugal de Magneti Marelli: "Tenemos la certeza de que su experiencia y conocimiento del sector del recambio independiente, aportará valor añadido al desarrollo de la marca para dar el máximo soporte, tanto a nuestra red de delegados comerciales como a nuestros clientes".



ERA DIRECTOR COMERCIAL

Stephane Hayes deja Brain Bee

Después de dos años en el cargo, Stephane Hayes ha dejado de ser el director comercial en Mahle Service Solution Spain (Brain Bee), cargo al que llegó en 2018 coincidiendo con la compra por parte del fabricante alemán del proveedor de equipamiento Brain Bee. Santiago Malbran, responsable de Ventas, ha asumido por ahora funciones: argentino de nacimiento y residente en Italia, lleva trece años en Brain Bee. En 2008, además, se encargó de estructurar y lanzar la sede de Brain Bee en España. Un buen conocedor por tanto de lo que tiene entre manos.



NUEVA DIRECCIÓN GENERAL, ENTRE OTRAS COSAS

Cambios en la estructura de Bosch

Norma Torres (en la foto) será la nueva directora regional para España y Portugal de Bosch Automotive Aftermarket, desde el próximo 1 de enero de 2021, en sustitución de Marian Luño, quien se incorporará el 1 de diciembre de 2020, tras siete años en el puesto actual, a la división Bosch Service Solutions como presidenta regional para América, España, Portugal y Filipinas, con sede en Frankfurt, Alemania. No ha sido el único cambio: Luís González, se incorpora como nuevo responsable de conceptos de taller para España y Portugal, al haber asumido Miguel Ángel Gavilanes el puesto de responsable europeo del canal de flotas e intermediarios, con sede en Madrid. Vicente de las Heras, director de asistencia técnica para España y Portugal, suma a su actual responsabilidad la de Ventas Equipamiento de Taller y Servicios para España y Portugal; puesto que desempeñaba Marta Segura, nombrada ahora responsable de Ventas y Márketing para vehículo Industrial para Europa y Oriente Medio.



NRF.EU

THE ART OF COOLING >



NUEVO EN LA GAMA
Q3 - 2020

BOMBAS DE AGUA ELÉCTRICAS

- ✓ Alta calidad y durabilidad
- ✓ Rendimiento testado y comprobado
- ✓ Introducción de 18 referencias de alta rotación. Seguiremos añadiendo.



GAMA TOTAL
18 BOMBAS DE AGUA ELÉCTRICAS

DAN MENAHEM SOFRAPA

“Las redes aportan al taller herramientas digitales para poder trabajar de forma más eficaz y eficiente”



Dan Menahem (57 años) es el CEO de Sofrapa, uno de los distribuidores socios de Serca en Portugal. Con sede en Odivelas (Lisboa), cuentan con un total de veinte tiendas repartidas a lo largo y ancho todo el país. Una cifra que, pese a la situación actual, prevén seguir ampliando. Después de casi treinta años en el sector, todos ellos en una compañía con una historia que se remonta nada más y nada menos que a 1958, Menahem analiza la situación actual del sector, así como los retos que enfrenta el mercado de posventa en un año sin precedentes en la historia reciente.

C

ómo les fue en 2019?

En 2019 compramos tres tiendas para aumentar nuestro volumen de negocio en Algarve (donde tienen otras cuatro), en Torres Vedras y en Leiria. Fue un año en el que crecimos de forma considerable en cuanto a volumen de negocio se refiere, no tanto en rentabilidad.

¿Y cómo les está yendo en 2020?

Hemos seguido creciendo en estructura, abriendo dos tiendas

más: una en Algarve y otra en Setúbal. Todo fue muy bien durante el primer trimestre. Después vino el Covid-19 y tuvimos un segundo trimestre muy malo, con un descenso del 50% del negocio. Después de un tercer trimestre más o menos normal, toca esperar para ver cómo acaba el año.

¿Cómo ve el mercado?

El mercado de la distribución está yendo al día, los stocks han adelgazado mucho, nadie quiere almacenar más de lo debido. Por norma general, las empresas están siendo muy prudentes. Nos hemos hecho a la idea de que, al menos durante aproximadamente seis meses, la situación va a ser un poco ‘floja’. Nos estamos adaptando al volumen que el mercado nos compra. Los proveedores tampoco están en su mejor momento, como es lógico. No sabemos muy bien lo que sucederá, así que vamos día a día adaptándonos y saliendo al paso de lo que aconteciendo. Aun así, la posventa no está mal. No se están vendiendo tantos coches nuevos

y eso produce que la gente esté utilizando más un coche particular que además necesita reparaciones. Por eso la posventa se mantiene. No obstante, y aunque los usuarios hacen el mantenimiento y las revisiones del vehículo, lo llevan todo a la mínima expresión. El gasto es el menor posible. También es importante señalar que actualmente, en Portugal, los bancos han bloqueado todos los préstamos hasta marzo de 2021. Ante esta situación, podríamos perder algunos clientes. Después de marzo, veremos lo que sucede...

¿Qué está siendo lo más complicado?

Hacer la gestión para ofrecer un buen servicio al taller, pasando por todas las medidas de protección sanitarias contra el Covid-19 y lidiando con las dificultades que eso acarrea, como los cambios de turno para que la gente no se cruce en la empresa, por ejemplo. Esta pérdida de agilidad está siendo un poco complicada, necesitamos aún un proceso de tiempo para adaptarnos a la nueva realidad y llevar a cabo todos los trabajos de manera óptima.

¿Cuáles son los principales desafíos que están afrontando en la actualidad?

El primer desafío al que nos enfrentamos es no tener una ola de Covid dentro de la empresa. Después, tenemos que estar preparados para el retorno que, estimamos, puede venir a mediados del año que viene; no perder puntos de venta, no perder clientes. Es decir, tener la 'máquina' lista para cuando el mercado esté mejor.

¿Qué previsiones tienen para el próximo año 2021?

Queremos volver a crecer. En cuatro años hemos pasado de 10 a 20 tiendas. Este año ya no abrimos más tiendas, pero el que viene pretendemos seguir en este camino. La idea es seguir dando pasos siempre hacia adelante.

Ante este panorama de incertidumbre, ¿qué les aporta estar en Serca?

Amor y cariño (risas). Tenemos grandes expectativas puestas en las negociaciones de este año, porque el panorama aún está un poco oscuro.

¿Qué les demandan sus clientes actualmente?

Demandan lo mismo de siempre: precio y servicio. Precios asequi-



bles y buen servicio, tener la pieza lo más rápido posible.

¿Qué les piden ustedes a los proveedores?

Que paguen los bonus y rapeles, adaptándose a la realidad del año, considerando que los volúmenes van a ser menores.

Si tuvieran que cambiar algo de cómo funciona el mercado, ¿qué cambiarían?

Cambiaría que se avanzara más rápido en la digitalización del negocio para así tener un mercado más ágil y digital. Creo que muchas de las ineficiencias se mejorarían si el sector estuviera en un proceso digital más avanzado.

¿Por qué empezaron a desarrollar las redes de talleres del grupo?

Pensamos que era una buena forma de fidelizar a los clientes y así dar un valor añadido a lo que ya teníamos.

¿Por qué cree que son importantes las redes de talleres?

Porque el mercado está apostando por eso y consideramos que es una necesidad para el taller saber organizarse, tener formación y mantenerse actualizado.

¿Qué aportan las redes a los talleres?

Las redes aportan al taller sobre todo herramientas digitales para poder trabajar de forma más eficaz y eficiente, competencias técnicas... Pertenecer a una red también aporta ventajas comerciales, y tener promociones.

¿Cómo está siendo la respuesta de los talleres ante las redes?

El año pasado fue bastante bien. Pero, con el coronavirus, se ha parado un poco y estamos intentado que se vaya retomando. Estamos esperando. Ahora mismo para ser sinceros hay otras prioridades.

"En 2020 hemos seguido creciendo en estructura, abriendo dos tiendas más: una en Algarve y otra en Setúbal. Todo fue muy bien durante el primer trimestre. Después vino el Covid-19 y tuvimos un segundo trimestre muy malo, con un descenso del 50% del negocio. Después de un tercer trimestre más o menos normal, toca esperar para ver cómo acaba el año".

"El mercado de la distribución está yendo al día, los stocks han adelgazado mucho, nadie quiere almacenar más de lo debido. Por norma general, las empresas están siendo muy prudentes. Nos hemos hecho a la idea de que, al menos durante aproximadamente seis meses, la situación va a ser un poco 'floja'. Nos estamos adaptando al volumen que el mercado nos compra".

"El primer desafío al que nos enfrentamos es no tener una ola de Covid dentro de la empresa. Después, tenemos que estar preparados para el retorno que, estimamos, puede venir a mediados del año que viene; no perder puntos de venta, no perder clientes. Es decir, tener la 'máquina' lista para cuando el mercado esté mejor".

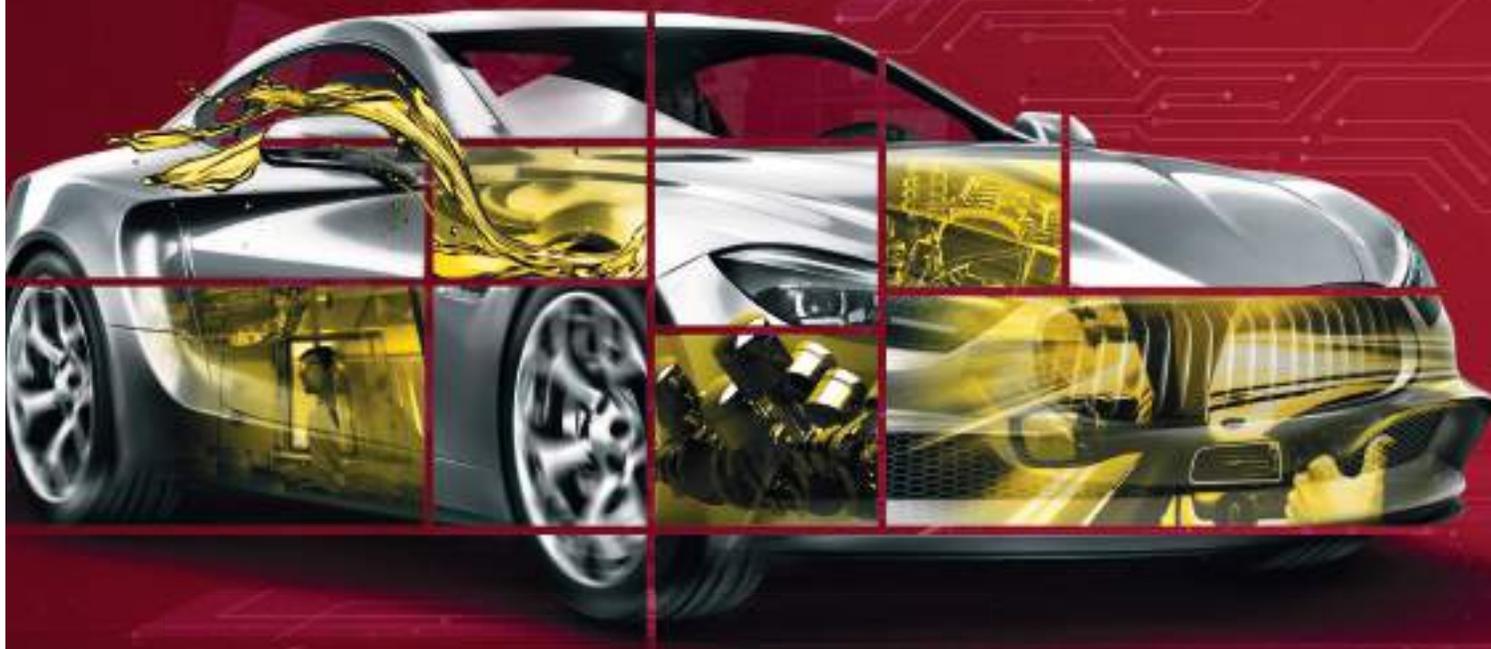
"Las redes aportan sobre todo herramientas digitales para poder trabajar de forma más eficaz y eficiente, competencias técnicas... Pertenecer a una red también aporta ventajas comerciales, y tener promociones".

i-Sint



LUBRICANTES ENI PARA AUTOMÓVILES

El rendimiento y la protección
llegan en un nuevo envase



Lubricantes i-Sint. Toda nuestra investigación en la carretera.

Gracias a nuestro nuevo envase claro y efectivo, es muy fácil encontrar el producto más adecuado para su automóvil. Puede elegir entre una amplia gama de lubricantes de alto rendimiento Eni i-Sint, altamente competitivos y de vanguardia, siempre capaces de satisfacer las más avanzadas especificaciones prestacionales exigidas por instituciones y constructores. Un Centro de Investigación de excelencia y un cualificado conocimiento en el campo de la formulación nos permiten ofrecer productos de alta fiabilidad que garantizan el rendimiento y la protección de su automóvil en todas las condiciones de conducción, prestando especial atención al medio ambiente.



oilproducts.eni.com

Descubre más en oilproducts.eni.com



CON UN NUEVO CONCEPTO COMPLETAMENTE 'ON LIVE'

Serca 'reevoluciona' la formación

La llegada del coronavirus no es ajena a ninguna parcela de la vida cotidiana. Tampoco a los talleres, habiendo tenido que modificar o adaptar numerosas 'rutinas' de su trabajo habitual a esta nueva realidad. En este sentido, tratando de ofrecer una alternativa segura que garantice a la vez el máximo aprovechamiento de todos los cursos, Serca ha lanzado un nuevo concepto de formación al que han llamado NEXT Academy Reevolución.

Se trata de un proyecto en el que el grupo de distribución llevaba tiempo trabajando, sabedores de las dificultades que en ocasiones los profesionales del taller tienen para acudir de forma presencial a los cursos. Pero las circunstancias han cambiado de forma radical durante los últimos meses. El lanzamiento de NEXT Academy Reevolución es una muestra más de la capacidad de adaptación de Serca, así como de su voluntad por ofrecer el mejor de los servicios a los clientes de sus distribuidores.

"Las adversidades que se nos presentan en el camino siempre nos abren dos opciones, una es la de resignarnos y entrar en una espiral de victimismo y renunciar; otra es la de afrontar el problema, reinventarse y salir reforzado de la situación". De este modo comenzaba el mail con el que Serca invitaba a los medios de comunicación especializados al original evento de prensa

en el que presentarían el proyecto.

Según detallaban en aquel mail, "después de pasar el estado de alarma y ver todas las medidas sanitarias que deberíamos de tomar a partir de ahora, parecía que era el fin de la formación para talleres, o al menos con la ventajas que aporta para el alumno la formación presencial". Pero no se resignaron a aceptar esta situación, poniéndose de inmediato a trabajar para ofrecer una respuesta de calidad.

Después de invertir muchas horas en desarrollar este proyecto, el pasado miércoles 15 de julio Serca lanzaba NEXT Academy Reevolución, un nuevo concepto de formación

englobado en su ya conocido departamento NEXT Academy -que a su vez forma parte de NEXT Service, área que dentro del grupo acoge todos los servicios que ofrecen a los talleres- con el que el alumno disfrutará de una experiencia única con total seguridad y con la garantía de calidad de Serca.

¿Qué es NEXT Academy Reevolución?

El nuevo concepto lanzado por el Grupo Serca no sustituye a la formación presencial tradicional. Más bien pretende ser un complemento perfecto al formato ya conocido.

Serán los formadores de NEXT Academy los que impartan y desarrollen -de hecho el grupo continúa, y lo seguirá haciendo en el futuro, incorporando todo tipo de contenidos adaptados a las necesidades de los talleres- todos los cursos 'on live' (online y en directo).

Aunque la revolución que Serca ha presentado es mucho más que una herramienta online: no se limitarán a poner a disposición de los profesionales los cursos en una plataforma virtual sino que adaptarán la formación tradicional en un modelo a distancia que nada tendrá que envidiar a la formación que el grupo ha dado hasta la fecha en España y Portugal.

"Es un proyecto de formación 'on live' para el taller, para su actualización y adaptación a los nuevos tiempos, que ha llegado para quedarse y que será totalmente compatible con la formación presencial cuando esta pueda empezar a desarrollarse. Pero indudablemente, la crisis del coronavirus nos ha hecho a todos más di-

gitales, durante el estado de alarma hemos impartido 3.000 cursos 'on live', la sociedad ha dado un paso importante hacia lo digital", explicaba José Luis Soriano, responsable de Formación de Serca.

A través de NEXT Academy Reevolución, Serca ofrece a los talleres formación 'on live' actualizada, impartida en cinco platós por cuatro técnicos y un asistente que desarrollarán todos los contenidos en un formato interactivo y en tiempo real.

Quieren que la formación sea de calidad, promoviendo la involucración directa de los alumnos durante los cursos. Por ello, los grupos serán de entre seis y diez personas, organizados por nivel de conocimientos y temáticas, con una duración moderada de los bloques formativos: los cursos presenciales de ocho horas se impartirán a través de este formato en dos bloques de dos horas y media cada uno; y los de 16 horas, en cuatro de la misma duración. El objetivo es que la formación sea intensa y muy directa.

"Buscamos acabar con los tiempos muertos, mejorar aún más la calidad de nuestros cursos con horarios compatibles para el profesional del taller", puntualizaba el propio José Luis Soriano.

Pensando en interferir lo menos posible en el trabajo diario de los profesionales -conscientes desde el grupo que esta es en ocasiones una circunstancia que impide a los talleres acceder a los cursos-, Serca ha realizado un ajuste importante en los



horarios para que sean completamente compatibles con los flujos de trabajo en el taller.

Avance imparable

Es un paso adelante más del Grupo Serca después de la buena acogida que ha tenido su plataforma de formación online NEXT Academy Cloud, con más de 3.700 usuarios realizando cursos durante los peores meses del confinamiento. Los talleres asociados a sus redes de talleres -SPG, Profesional Plus, Profesional Plus One y NexusAuto- podrán disfrutar de este lanzamiento sin coste alguno hasta finalizar el año.

Una acción más dentro de todas las que el Grupo Serca viene realizando para afrontar el impacto de la crisis del coronavirus. Y es que, prácticamente al inicio de esta crisis, anunciaron la eliminación de las cuotas de sus socios y los talleres miembros de sus redes mientras durara el estado de alarma, pusieron a disposición de todo

"LAS ADVERSIDADES QUE SE NOS PRESENTAN EN EL CAMINO SIEMPRE NOS ABREN DOS OPCIONES, UNA ES LA DE RESIGNARNOS Y ENTRAR EN UNA ESPIRAL DE VICTIMISMO Y RENUNCIAR; OTRA ES LA DE AFRONTAR EL PROBLEMA, REINVENTARSE Y SALIR REFORZADO DE LA SITUACIÓN".

LA REVOLUCIÓN QUE SERCA HA PRESENTADO ES MUCHO MÁS QUE UNA HERRAMIENTA ONLINE:

NO SE LIMITARÁN A PONER A DISPOSICIÓN DE LOS PROFESIONALES LOS CURSOS EN UNA PLATAFORMA VIRTUAL SINO QUE ADAPTARÁN LA FORMACIÓN TRADICIONAL EN UN MODELO A DISTANCIA QUE NADA TENDRÁ QUE ENVIAR A LA FORMACIÓN QUE EL GRUPO HA DADO HASTA LA FECHA EN ESPAÑA Y PORTUGAL.

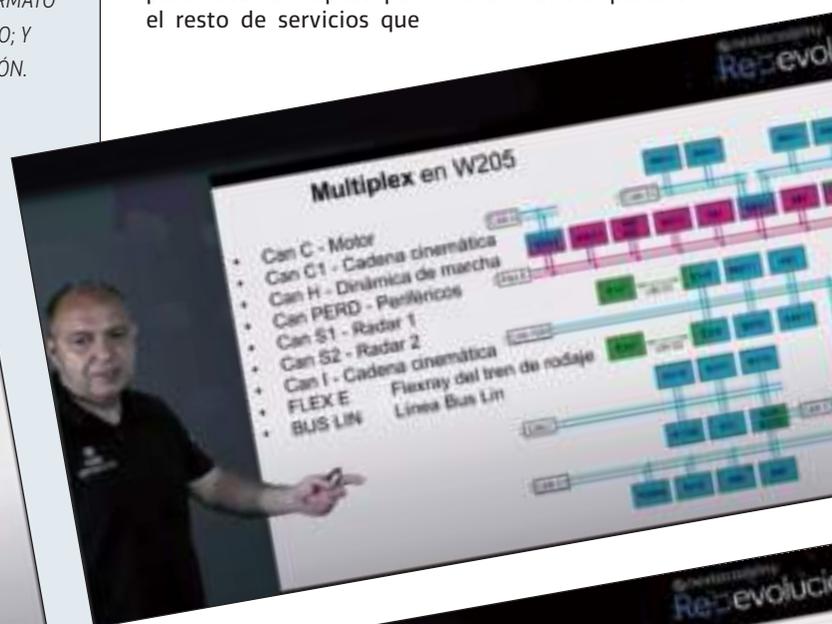
QUIEREN QUE LA FORMACIÓN SEA DE CALIDAD, PROMOVINDO LA INVOLUCRACIÓN DIRECTA DE LOS ALUMNOS DURANTE LOS CURSOS. POR ELLO, LOS GRUPOS SERÁN DE ENTRE SEIS Y DIEZ PERSONAS, ORGANIZADOS POR NIVEL DE CONOCIMIENTOS Y TEMÁTICAS, CON UNA DURACIÓN MODERADA DE LOS BLOQUES FORMATIVOS: LOS CURSOS PRESENCIALES DE OCHO HORAS SE IMPARTIRÁN A TRAVÉS DE ESTE FORMATO EN DOS BLOQUES DE DOS HORAS Y MEDIA CADA UNO; Y LOS DE 16 HORAS, EN CUATRO DE LA MISMA DURACIÓN.

el sector su programa de formación online NEXT Academy Cloud, abriéndose poco después aún más al mercado con el lanzamiento de la web aftermarketspain.es en la que ofrecían a cualquier profesional del sector la más completa información y asesoramiento online gratuito sobre medidas legales y financieras, estudios de mercado, oportunidades...

"Creemos que no es el momento de mirar por uno mismo sino de manera global, ya que si cada uno pone de su parte volver a la normalidad será menos complicado", decían entonces. Serca no ha dejado de dar pasos en ese sentido...

Antes de finalizar el evento de presentación de esta nueva plataforma, hubo también tiempo para hacer un repaso por el resto de servicios que

a través de NEXT Service -que los engloba todos- Serca ofrece a los talleres: NEXT Academy, el departamento de formación, con su versión 'Cloud' con la que los talleres pueden formarse a su ritmo gracias a un sinfín de contenidos técnicos; la consultoría técnica telefónica NEXT Assist, que complementan con una app a través de la que los profesionales pueden lanzar sus dudas técnicas a los consultores del grupo; NEXT Control, sin duda la plataforma de gestión de referencia en el sector; y NEXT Comm, que engloba en un solo lugar todo lo que el taller necesita en su día a día: información técnica, bases de datos de recambio... incluso en los momentos más complicados, Serca ha demostrado su capacidad para avanzar a un ritmo imparable.



YO, EL TALLER

STYLECAR

Unidos por un sueño

Son muy diferentes, han tenido trayectorias distintas, pero la pasión por el taller y alcanzar un objetivo común les puso en el mismo camino con un único destino. Nadie dijo que fuera a ser fácil, pero Francisco Javier Martínez y Stephane Juan Monteiro, desde hace ocho años al frente de Stylecar, han sabido dar forma a sus sueños valiéndose de su esfuerzo hasta convertirse hoy en uno de los SPG más importantes de Alicante. Son todo un ejemplo para la red dentro de nuestras fronteras y un baluarte del Grupo Serca cuando de sus redes de talleres se trata en el plano internacional. Un taller con grandes posibilidades, con un equipo joven y con garra que colabora codo con codo desde sus inicios con Repuestos Sewen para consolidar lo alcanzado y dibujar el más prometedor de los futuros.

U

n chapista y un pintor, uno de Elche y otro de Crevillente, uno español y el otro francés de nacimiento, uno enamorado del taller en general y otro de las motos en particular. Francisco Javier, de 49 años, casado y con dos hijas, es el chapista. Stephane, de 42 años, casado y con tres hijos (dos niñas y un niño que apunta maneras), es el pintor. Desde hace ocho años regentan Stylecar en Crevillente, Alicante.

Personalmente son muy diferentes, pero profesionalmente, aun habiendo tenido trayectorias distintas, comparten una pasión. A Stephane, nacido en Francia donde su padre ejercía como mecánico, le delatan sus tatuajes: lleva el taller marcado en la piel... La inquietud de Francisco Javier por el mundo de la automoción es prácticamente innata. Sus futuros profesionales no podían ir por otros derroteros...

Afán por mejorar

"Fue terminar el instituto y me metí en el taller", arranca Francisco Javier: "Tendría unos 15 años, y lo hice como chapista que es lo que siempre me había gustado. Estuve cinco años y decidí cambiar, abrir mis posibilidades, estuve en otro taller de chapa y pintura, como el primero, independiente, donde durante un par de

años seguí aprendiendo con algo más de responsabilidad. No obstante, y con el objetivo de crecer como profesional, llegó un momento en el que decidí volver al taller que me dio mi primera oportunidad". Francisco Javier volvía a 'casa', pero tras dos años ejerciendo su labor, las ganas de superarse volvieron a hacerse latentes... "Sentía que podía dar más de mí mismo, que no debía conformarme, tenía sólo 24 años, así que decidí apostar y empezar a trabajar mano a mano con el dueño de un taller de chapa y pintura que estaba seguro que tendría mucho que aportarme...". Durante los siguientes once años, Francisco Javier aprendería directamente del dueño del taller. Codo con codo, los dos fueron sacando el negocio adelante, hasta que de nuevo sintió que era el momento de dar un paso más en su carrera

Un chapista y un pintor, uno de Elche y otro de Crevillente, uno español y el otro francés de nacimiento, uno enamorado del taller en general y otro de las motos en particular. Francisco Javier, de 49 años, es el chapista. Stephane, de 42 años, es el pintor. Desde hace ocho años regentan Stylecar en Crevillente, Alicante.



stylecar





profesional. “Tenía los contactos, la formación y la experiencia: quería abrir mi propio taller”.

Corría el año 2006 y a sus 35 años, Francisco Javier montaba, con el apoyo de Repuestos Sewen, Reyca, un taller de chapa y pintura que dirigió con ilusión durante dos años junto con una persona de oficina. Pero llegó la crisis... “Acababa de abrir y llegó la crisis, faltaba faena... no pude hacer frente a lo que conllevó el momento económico y tuve que cerrar”. Sin embargo, una nueva oportunidad llamó a su puerta: le ofrecieron el traspaso de un taller de chapa y pintura donde estaría, junto con otro socio y dos operarios, un año más. En aquel negocio las ganas y el trabajo duro tampoco fueron suficientes...

En 2009 Francisco Javier tuvo que volver a empezar, con la ilusión intacta fue contratado en Magerit, un taller de chapa y pintura que cambiaría su suerte para siempre... Una semana antes se había incorporado al negocio Stéphane Juan Monteiro, y aunque en aquel entonces no lo sabían, aquel sería el primer paso para que sus vidas terminaran por cambiar radicalmente.

Stephane, como buen enamorado de las motos, dejó que su pasión guiara su destino profesional y personal. Siempre inquieto, con doce años empezó a frecuentar el taller de motos que el primer marido de su prima tenía en propiedad. Por diferentes circunstancias aquella aventura no terminó de funcionar bien, así que con tan sólo catorce años trató de buscar su camino. Lo hizo en una fábrica de zapatos, pero aquello no era lo suyo: “No aguanté ni dos semanas, tenía claro que lo mío era el taller: las motos, la gasolina y el olor a masilla”. Casualidades de la vida, el segundo marido de su prima también regentaba un taller, en esta ocasión de chapa y pintura, en el que a los 16 arrancó su andadura profesional... “En 1996, con 18 años me fui a la mili, cuando volví el marido de mi prima había cerrado el negocio, pero no me abandonó a mi suerte. Juntos entramos en un servicio oficial Opel en 1997. A los dos años me ofrecieron mejores condiciones y salté a un concesionario Ford, y al año, y por el mismo motivo, empecé en Citroën, siempre como pintor. Sin embargo no estuve allí más que

unos meses, ya que se me presentó una oferta mejor en un taller independiente de chapa y pintura donde estuve otros tres años”.

Corría el año 2003 y, persiguiendo su objetivo de desarrollarse como pintor, Stéphane presentó su candidatura para ser técnico aplicador en Glasurit, en la central que la marca tiene en Guadalajara. Lo consiguió, viviendo durante dos años lo que para él, asegura, fue toda una lección de vida: “Fue muy enriquecedor, a todos los niveles, pero tras dos años lejos de mi familia, la tierra me llamaba... Recibí una llamada de un taller de chapa y pintura de grandes dimensiones de Alicante y consideré que era el momento de volver con los míos”. Un taller en el que ejerció su pasión hasta 2008. En 2009 se incorporó a la plantilla de Magerit, el taller que cambió la vida de estos dos profesionales para siempre...

“Un antes y un después”

“Francisco Javier y yo llevábamos el día a día del taller junto con la mujer del dueño que se ocupaba de la parte administrativa: los clientes venían por nosotros, por nuestro saber hacer. Yo estaba convencido que podríamos montárnoslo por nuestra cuenta y triunfar, lo tenía tan claro que a los pocos meses le propuse a mi amigo, y desde entonces socio, que diéramos este gran paso. Yo pensaba que lo hacía entonces o no lo haría nunca”, explica Stéphane.

“Es cierto que a mí me costó al principio, pero él me insistió y me lo hizo ver todo tan claro que aposté por nosotros. Y no pudo haber sido un paso más acertado”, añade Francisco Javier.

A pesar del convencimiento de ambos, los inicios no fueron ni mucho menos coser y cantar... Empezaron en 2010 en las instalaciones de un taller amigo, hasta que a los pocos meses alcanzaron un acuerdo con el dueño de un servicio oficial Peugeot para que les alquilara la parte de taller de chapa y pintura. Entonces se consolidaron como sociedad, nació Stylecar. Pero su afán por crecer y por desarrollar un proyecto de futuro los llevó a volar por su cuenta...

“Teníamos mucha faena, necesitábamos un local más grande y con mejor ubicación. En sus orígenes las instalaciones de 1.650 metros cuadrados en las que llevamos ya ocho años y que compramos el año pasado eran un servicio oficial Renault, tomamos una muy buena decisión...”, comenta Stéphane sobre el cambio, y desde entonces todo les ha ido rodado: acon-

Empezaron en 2010 en las instalaciones de un taller amigo, hasta que a los pocos meses alcanzaron un acuerdo con el dueño de un servicio oficial Peugeot para que les alquilara la parte de taller de chapa y pintura. Entonces se consolidaron como sociedad, nació Stylecar.

Hoy son trece personas en un taller que deslumbra por su manera de trabajar, su imagen y su exquisita organización, que pronto obtendrá la homologación de taller certificado Centro Zaragoza en la parte de chapa y pintura, y que desde hace tres es miembro de la red de talleres SPG en la parte de mecánica.

“Aunque hemos tenido trayectorias diferentes, ambos conocemos a Rafael (Agullo, responsable de Ventas de Repuestos Sewen) de toda la vida. Desde que empezamos en el taller, hemos mantenido muy buena relación con él. A mí siempre me han echado una mano, desde mis inicios, en mi aventura empresarial en solitario con Reyca hasta ahora. Sólo tengo palabras de agradecimiento hacia él y hacia Repuestos Sewen”, comenta Francisco Javier.

“Entrar en SPG ha supuesto mejorar en todo: en imagen, en formación, en servicios... Tenemos el fuerte respaldo de una red que siempre va a estar a nuestro lado, como ha quedado demostrado durante la crisis del coronavirus: SPG y Repuestos Sewen han estado ahí, nos quitaron la cuota de asociado durante los meses de parón, y nos han echado una mano en todo lo posible. Entrar en SPG fue todo un acierto y queremos seguir creciendo con ellos”.

sejados por su partner Repuestos Sewen, decidieron iniciar su andadura en la nueva ubicación incorporando mecánica para ofrecer a sus clientes un servicio integral generando progresivamente más y más negocio.

Hoy son trece personas en un taller que deslumbra por su manera de trabajar, su imagen y su exquisita organización, que pronto obtendrá la homologación de taller certificado Centro Zaragoza en la parte de chapa y pintura, y que desde hace tres es miembro de la red de talleres SPG en la parte de mecánica.

"Aunque hemos tenido trayectorias diferentes, ambos conocemos a Rafael (Agullo, responsable de Ventas de Repuestos Sewen) de toda la vida. Desde que empezamos en el taller, hemos mantenido muy buena relación con él. A mí siempre me han echado una mano, desde mis inicios, en mi aventura empresarial en solitario con Reyca hasta ahora. Sólo tengo palabras de agradecimiento hacia él y hacia Repuestos Sewen", comenta Francisco Javier.

"Dan un excelente servicio, tienen una gran calidad de producto pero sobre todo una excelente calidad humana, son muy buen equipo. Arrancamos con mecánica por recomendación suya y fue un gran acierto, la facturación ahora incluso es mayor que en chapa y pintura. Hace tres años nos propusieron entrar en SPG y confiamos en ellos...", apunta Stephane.

"Siempre hemos sido muy, muy cercanos, pero con Stylecar han desarrollado un proyecto más maduro que hemos apoyado desde el principio", explica Rafael Agullo (Repuestos Sewen). Un punto de vista que compartía también Israel Cebrián, el comercial del distribuidor que les atiende de forma habi-

tual: "A Francisco Javier le conozco desde que empecé en Sewen, a Stephane desde que empezaron a trabajar, ya como Stylecar, en las instalaciones de carrocería de aquel servicio oficial Peugeot. Hemos forjado una magnífica relación laboral y personal".

Con tan sólida confianza, no es de extrañar que Stylecar siguiera los consejos de su proveedor y apostara por formar parte de SPG. "Empezamos hace tres años, por las condiciones, los servicios y el prestigio que aporta una red como SPG. Ha sido un proceso lento pero seguro, hemos ido dando pasos firmes, el último la rotulación de todas las instalaciones que requería una fuerte inversión. Empezamos a pintar a finales del año pasado pero nos pilló el COVID. Hasta mayo no pudimos terminar de adecuar nuestro taller con la imagen SPG. Una vez hecho, el resultado nos encanta, y también a nuestros clientes: son muchos los que nos han comentado lo bien que ha quedado el cambio y lo potente que es la imagen", destaca Stephane.

"Entrar en SPG ha supuesto mejorar en todo: en imagen, en formación, en servicios... Tenemos el fuerte respaldo de una red que siempre va a estar a nuestro lado, como ha quedado demostrado durante la crisis del coronavirus: SPG y Repuestos Sewen han estado ahí, nos quitaron la cuota de asociado durante los meses de parón, y nos han echado una mano en todo lo posible. Entrar en SPG fue todo un acierto y queremos seguir creciendo con ellos", apunta Francisco Javier.

Los dos protagonistas de esta historia ven los meses de otoño e invierno con optimismo pero con la lógica cautela que la incertidumbre del momento actual conlleva. No



obstante, están seguros que esta situación no va a parar sus planes... "Queremos seguir como hasta ahora, dando pasos con firmeza, al lado de Sewen, nuestro partner y amigo, con el objetivo de que en cinco o diez años hayamos terminado de pagar el taller y podamos ir delegando el trabajo para realizar labo-

res de gestión del negocio", explica Stephane. "Es nuestro objetivo y para conseguirlo contamos con la mejor compañía", apunta Francisco Javier. "Tienen un sueño, lo están cumpliendo, y Repuestos Sewen va a hacer lo posible para que puedan alcanzarlo, siempre cogidos de la mano", concluye Rafael Agullo.

Stylecar marca la pauta



Son taller SPG desde hace tres años, han ido dando pasos cautelosos pero muy seguros, hasta hoy convertirse en uno de los SPG más importantes de la provincia de Alicante, un ejemplo para la red en toda España, y también en Portugal... Para Repuestos Sewen, socio alicantino de Serca con tres puntos de venta con los que dan servicio a toda la provincia de Alicante, 12 talleres SPG, 3 Nexusauto y 8 Profesional Plus, contar con Stylecar en sus filas es motivo de absoluto orgullo: "Son un taller muy, muy potente, lejos de lo convencional, que ha trabajado muchísimo. Son una empresa muy ágil y constante tanto en el trabajo diario como en la gestión y que se merece estar donde está: un SPG ejemplar para el resto de la red, que marca la pauta de lo que queremos que sea un asociado. Vamos a utilizar Stylecar como ejemplo en las presentaciones de la red en Portugal", expresa Rafael Agullo, responsable de Ventas de Repuestos Sewen.

"Y además de excelentes profesionales y de contar con unas instalaciones amplias, con herramientas y mecánicos de primera y de demostrar un increíble afán por mejorar, Francisco Javier y Stephane Juan (gerentes de Stylecar) son magníficas personas, tenemos una relación muy especial que se ha ido forjando durante estos años. Somos muy amigos, disfrutamos de la bonita relación personal que nos ha regalado lo que se inició como un vínculo meramente profesional del que no podemos estar más contentos", señala Israel Cebrián, comercial de Repuestos Sewen.



MUÑOZ Y MARTÍNEZ MOTOR

Toda una vida

Toda una vida dedicada a la mecánica, y toda una vida juntos. Juan Jesús Muñoz y Víctor Martínez, las dos personas al frente del taller jienense Muñoz y Martínez Motor –un taller muy vinculado al negocio del vehículo industrial, por los antecedentes profesionales de los dos protagonistas de esta historia-, llevan aceite de motor en las venas, provenientes ambos de familias con tradición en una profesión a la que desde hace años los dos dedican sus vidas. Vidas que se cruzaron por primera vez hace casi dos décadas, el mismo tiempo que llevan forjando una relación personal y profesional con sólidos cimientos y grandes perspectivas de futuro con Repuestos Roma, socio de Serca en Jaén. Por esa relación de confianza y apuesta mutua, entre otras cosas, entraron recientemente a formar parte de NexusAuto, la red internacional del grupo de distribución.



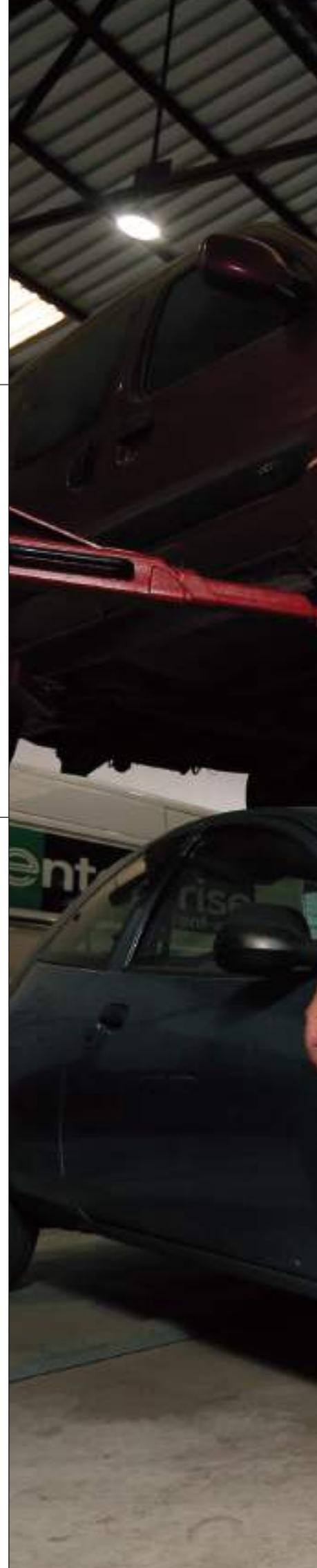
Los dos lo tenían muy claro. Juan Jesús Muñoz, de 40 años, casado y con dos hijas, y Víctor Martínez, de 34 años, casado y también con dos hijas, lo sabían desde muy temprana edad: su futuro estaba entre bujías, embragues y motores... Les venía de familia: Juan Jesús heredaba la profesión de su padre, “un mecánico de toda la vida”, al igual que Víctor, cuyo padre y tío tenían, junto a otros cuatro socios, un servi-

cio oficial Iveco que marcaría la vida de nuestros protagonistas...

“Una vez acabada mi formación FP1 de Mecánica, comencé a trabajar en un servicio oficial Alfa Romeo. Era el año 1995, entré con 17 como aprendiz, y salí a los cuatro años como oficial de segunda cuando la empresa se declaró en quiebra. En 1999 encontré una oportunidad en el servicio oficial Iveco del que el padre y el tío de Víctor eran socios y donde más tarde mi compañero y amigo comenzaría a trabajar. Allí empezó todo...”, arranca en la explicación de los inicios de esta historia profesional, pero sobre todo personal, Juan Jesús Muñoz.

Se han criado juntos...

“Yo también tenía mi camino muy claro y por qué no decirlo, muy marcado por mis ‘orígenes’ familiares”, intervenía Víctor Martínez, la otra parte de la ecuación en Muñoz y Martínez Motor. “Mi padre y mi tío, junto a otros cuatro socios, tenían un servicio oficial Iveco en el que empecé a trabajar al terminar el FP1 en Electromecánica. Entré en 2003 -su hoy socio y amigo ya trabajaba en el taller de su







Juan Jesús Muñoz, de 40 años, casado y con dos hijas, y Víctor Martínez, de 34 años, casado y también con dos hijas, lo sabían desde muy temprana edad: su futuro estaba entre bujías, embragues y motores... Les venía de familia: Juan Jesús heredaba la profesión de su padre, “un mecánico de toda la vida”, al igual que Víctor, cuyo padre y tío tenían, junto a otros cuatro socios, un servicio oficial Iveco que marcaría la vida de nuestros protagonistas...

“Yo llevo muchos años en este sector y hay muy pocos como Repuestos Roma. Tienen un equipo de trabajo excepcional. Teníamos tan claro que queríamos trabajar con ellos, igual que estábamos convencidos de que lo haríamos formando parte de una red”. **JUAN JESÚS MUÑOZ**

familia-, con 17 años y lo hice como electricista para reemplazar una jubilación”. Que aquel taller familiar formara parte de la red de servicios oficiales Iveco le dio la oportunidad para formarse durante siete meses en las instalaciones de la marca en Madrid: “Tras ese periodo, estaba

listo para dar el pistoletazo de salida a una andadura profesional en la que Juan Jesús siempre estuvo muy presente...”, recuerda. Y es que durante diecisiete años trabajaron codo con codo, y lo que comenzó como una mera relación profesional fue tornando en una

gran amistad. “Nos hemos complementado, pero es verdad que cuando yo entré en el taller Juan Jesús ya llevaba varios años y me ha aportado muchísimo”, explicaba con gratitud en la mirada Víctor Martínez. “Nos hemos criado juntos, siempre ha habido muy buen ‘feeling’ entre nosotros. Somos grandes amigos además de compañeros”, añadía en sintonía Juan Jesús.

...Y siguen juntos

Todo marchaba, pero llegó el momento de tomar decisiones... “Hace aproximadamente cinco años empezamos a observar que la situación de la empresa estaba empeorando. Fue un momento en el que habíamos cambiado de localización, lo que nos supuso una pérdida de clientes... No veíamos futuro, y teníamos ganas de hacer algo por nuestra cuenta, así que esperamos a que mi padre se jubilase en enero de 2019 para dar un paso al frente e iniciar nuestra propia andadura”, explicaba Víctor Martínez. Lo primero fue cambiar de ubicación, y eligieron el polígono Los

Olivares, por su estratégica localización. Lo segundo fue definir qué tipo de taller iban a montar: ahora además de vehículo industrial se enfocan principalmente en turismo, y, por supuesto, contar con el partner adecuado para comenzar esta aventura...

“Porque les conocemos de toda vida”

En febrero de 2019 Víctor Martínez y Juan Jesús Muñoz dejaban la empresa que había sido su casa durante los últimos 17 años para cumplir sus sueños. Pero no lo hacían solos, Repuestos Roma estaba a su lado. “Yo empecé a trabajar con Repuestos Roma en el servicio oficial Alfa Romeo en el que me estrené en el sector, relación que se mantuvo a lo largo de los años mientras trabajamos Víctor y yo en el servicio oficial Iveco. Cuando llegó el momento de dar el salto no dudamos, acudimos a Repuestos Roma porque les conocemos toda la vida y siempre hemos tenido relación de muchísimo cariño”, explicaba Juan Jesús Muñoz. “Fueron tres meses de auténtica locura para poner en marcha el taller, pero lo conseguimos y el resultado es excelente”, intervenía Carlos García, gerente del recambista. En mayo de 2019 Muñoz y Martínez Motor ya estaba funcionando y lo hacía con una estupenda respuesta por parte de los clientes... “Teníamos clientes muy fieles en el servicio oficial Iveco que siguieron con nosotros, recuperamos a algunos que se habían perdido y ganamos otros tantos más...”, comenta Víctor Martínez: “Nada de esto hubiera sido posible sin la ayuda de Repuestos Roma; la profesionalidad y seriedad es lo que les define, además de dar un trato muy cercano y un servicio de primera”.

En red desde el principio

“Yo llevo muchos años en este sector y hay muy pocos como Repuestos Roma. Tienen un equipo de trabajo excepcional. Teníamos tan claro que queríamos trabajar con ellos, igual que estábamos convencidos de que lo haríamos formando parte de una red”, añade Juan Jesús Muñoz. Y dicho y hecho: prácticamente recién inaugurado el taller, Muñoz y Martínez Motor se convertía en el primer NexusAuto del distribuidor jienense. “Para nosotros era esencial estar en una red, siempre hemos estado en servicio oficial y sabemos la importancia de contar con este tipo de respaldo a la hora de desarrollar tu negocio”, intervenía de nuevo Juan Jesús: “La imagen que das a



los clientes, las facilidades, los programas de gestión, la formación, la información... Son cosas que marcan la diferencia y que aseguran el presente, pero sobre todo marcan el futuro de tu taller. Para nosotros no había dudas...".

"Hemos sentido el apoyo incansable de Serca, de la red y de Repuestos Roma desde que decidimos abrir hasta la llegada del coronavirus, donde se ha puesto de manifiesto lo vital que es formar parte de una red... Nosotros estamos muy satisfechos con la gestión de la crisis que han realizado tanto el distribuidor, la red NexusAuto, como el Grupo Serca. Hemos sentido el apoyo moral, personal, han aportado información esencial, se eximió a todos los socios de las redes de talleres de pagar la cuota de asociado durante el Estado de Alarma, potenciaron la formación con el programa Serca Reevolución... No sé qué más se les podría pedir porque han realizado un trabajo excelente", explicaba un agradecido Víctor Martínez.

"Nosotros hemos estado al pie del cañón, han sido meses duros y de incertidumbre, pero Serca ha sabido responder muy, muy bien tanto con los socios como con sus redes de talleres, estando a su lado con la mejor disposición y ofreciendo todos los recursos disponibles", intervenía Manuel García Valero, gerente de Repuestos Roma: "Ha habido un pico de actividad muy importante en verano, pero debemos ser precavidos de cara a los próximos meses". "Lo cierto es que, al ser considerado un servicio esencial, contar con el respaldo de una red tan potente como NexusAuto y partir de una buena situación, contando con que la actividad en la parte de vehículo industrial no cesó durante los



"Para nosotros era esencial estar en una red, siempre hemos estado en servicio oficial y sabemos la importancia de contar con este tipo de respaldo a la hora de desarrollar tu negocio. La imagen que das a los clientes, las facilidades, los programas de gestión, la formación, la información... Son cosas que marcan la diferencia y que aseguran el presente, pero sobre todo marcan el futuro de tu taller". **JUAN JESÚS MUÑOZ**

"Para nosotros ha sido en términos generales un muy buen año de arranque, los meses de verano han ido como un tiro, y aunque hay incertidumbre sobre el último trimestre del año y qué ocurrirá en 2021, somos bastante optimistas". **JUAN JESÚS MUÑOZ**

meses más duros de la pandemia, nosotros hemos sabido capear muy bien el temporal", continuaba Víctor Martínez.

"Para nosotros ha sido en términos generales un muy buen año de arranque, los meses de verano han

ido como un tiro, y aunque hay incertidumbre sobre el último trimestre del año y qué ocurrirá en 2021, somos bastante optimistas. Si hemos superado holgadamente los peores meses de la pandemia estamos preparados para todo", aseguraba Juan

Jesús Muñoz: "Esto acaba de arrancar, estamos solo los dos y queremos crecer y más si lo hacemos de la mano de unos amigos y compañeros de viaje como Repuestos Roma, que nos llevan acompañando toda una vida".

Su primer NexusAuto



Con cinco puntos de venta con los que dan servicio a la provincia de Jaén y las zonas limítrofes de Granada y Córdoba, Repuestos Roma cuenta con 18 Profesional Plus y 9 SPG a los que ahora, Muñoz y Martínez Motor se suma como su primer NexusAuto, una apuesta decisiva para el socio de Serca... "Es la inversión más fuerte que hemos hecho hasta ahora, queríamos empezar a desarrollar la red NexusAuto y Juan Jesús Muñoz y Víctor Martínez, al frente de Muñoz y Martínez Motor, cumplían con todos los requisitos para ser los elegidos en esta nueva aventura. Empezaban un nuevo negocio, queríamos que fuera acompañado de un respaldo potente, una imagen fresca y nueva en la zona al ser los primeros integrantes de esta red que prevemos va a tener mucha aceptación en el resto de nuestros clientes. De hecho, ya tenemos varios interesados...", explicaba Carlos García Garijo, gerente de Repuestos Roma. "Hemos realizado un gran esfuerzo, pero se ha hecho muy a gusto porque son gente joven, trabajadora, muy formal y a la que vemos mucho potencial", continuaba Manuel García Valero, gerente de Repuestos Roma: "Además de la relación tan buena y que nos une desde hace tantos años y que queremos seguir construyendo, se lo merecen por su formalidad y honestidad porque en todo el año nos han presentado tres garantías: una de las cuales resultó siendo un error que nos comunicó enseguida Víctor (Martínez, al frente de Muñoz y Martínez Motor), esa honradez, esa transparencia hace que todo esfuerzo merezca la pena. Nos pidieron ayuda para desarrollar su proyecto de negocio y nosotros hemos respondido, y lo seguiremos haciendo".

Javier Estepa

TARRACO MOTOR BOES

“La clave para tener éxito está en formarse para ofrecer el mayor servicio a tu cliente”



Javier Estepa, de 37 años, y Luis Borrull, de 35, se decidieron a montar su propio taller, Tarraco Motor Boes, de unos 380 metros cuadrados, en un antiguo local provisional de paquetería que Correos ubicaba en la ciudad de Tarragona. Así, casi tres años más tarde, con esfuerzo, trabajo y sobre todo muchas ganas y optimismo, este negocio tarraconense -que como especialidad monta adaptaciones de vehículos para personas con discapacidad y los dobles mandos para vehículos de autoescuela- tiene más trabajo que nunca. Un camino de éxito que comparten con otros dos empleados, Xavi Coll, y Sandra Pérez de Mendiguren, uno trabajando en la parte del taller y otra encargada de las tareas administrativas. Todo ello, bajo un contexto complicado e incierto como es el de la crisis de la pandemia del coronavirus. De esta situación en general y de la situación particular de este taller hacemos un repaso...

¿Cómo ve la situación actual del taller?

Con la llegada del coronavirus todo se complicó. Y al principio con preocupación, como la gran mayoría de autónomos. Luego, al cabo de los días nos fuimos sorprendiendo, ya que el volumen de trabajo ha crecido... Estamos cuatro trabajando y no damos abasto. Ahora mismo, con todo lo de la pandemia, estamos siguiendo todos los protocolos sanitarios y tomando todas las medidas necesarias de prevención y seguridad (mascarillas, gel hidroalcohólico, distancia de seguridad...). Asimismo, hacemos la desinfección con ozono de forma gratuita a nuestros clientes tanto a la entrada (para cuidarnos a nosotros) como a la salida (para cuidar a nuestros clientes), como manera de fidelizarlos. Es

una manera de hacer que la gente se sienta cómoda y realmente estamos viendo los resultados.

¿Qué perspectivas tienen para cerrar el año?

Gracias a Dios, desde que empezamos hemos ido creciendo en facturación, hemos ido yendo a más. Pese a los dos meses de confinamiento -durante los cuales mantuvimos el negocio cerrado-, la facturación de 2020, estimamos, será mucho mejor que la del año pasado. De hecho, ha sido este año en el que hemos contratado a otro operario y hemos podido hacer más trabajos, y es que cada vez viene más gente al taller... Por tanto, la perspectiva es buena. Aunque la situación no es la mejor, ya que hay mucha incertidumbre y dudas, la verdad es no podemos quejarnos. Estamos

“Pese a los dos meses de confinamiento -durante los cuales mantuvimos el negocio cerrado-, la facturación de 2020, estimamos, será mucho mejor que la del año pasado. De hecho, ha sido este año en el que hemos contratado a otro operario y hemos podido hacer más trabajos, y es que cada vez viene más gente al taller...”

muy contentos y orgullosos, ya que tenemos lleno casi todos los días un local de 360-380 metros cuadrados... por lo que las expectativas son de seguir creciendo. También es cierto que nuestro esfuerzo nos está costando, porque aquí el taller lo levantamos Luis y yo con nuestras propias manos prácticamente de cero: desde las paredes hasta el suelo, montamos los elevadores, todo...

¿Cómo cree que afectará esta situación al sector?

¿Cree que servirá para que cambien algunas cosas?

Desde mi punto de vista, la gente ahora mira más los precios que antes, y creo que se extenderá esta 'visión' a largo plazo. Y el trato personal con el cliente también ha cambiado. Asimismo, por lo menos en un corto/medio plazo, los potenciales confinamientos a causa de que un trabajador dé positivo en Covid, afectará al negocio de la reparación, sobre todo si tenemos que confinarnos todos, con la preocupación de que se pare la actividad del taller... No obstante, en cuanto al trabajo de reparación de vehículos propiamente dicho, la gente sigue llevando a reparar sus coches, es más, yo creo que los reparan más que antes, por lo menos nosotros tenemos más faena. Creo que están haciendo más reparaciones al vehículo, porque ahora mismo la cosa no está para pedir un préstamo y cambiarse de coche. Por tanto, los conductores piensan 'voy a aguantarlo una temporada más'. Lo que sí creo que es que este año se venderán

menos vehículos nuevos. Es una situación rara que tiene pinta de ir para largo, por lo menos un año más.

¿Cómo nota a sus clientes desde que empezó la crisis?

¿Ha cambiado su comportamiento?

Sinceramente, la gente mira el dinero, pero también mira lo profesional que eres haciendo tu trabajo, es decir, la relación calidad-precio. Lo que más valora el cliente es la confianza, sentirse cómodo, que el cliente llegue al taller y le ofrezcas pequeños detalles -como la desinfección de su vehículo con ozono de forma gratuita- que hacen que el cliente esté fidelizado y venga siempre a nuestro establecimiento. La cuestión es cuidar del cliente. Yo me tengo que ganar la vida, por supuesto, pero también tengo que cuidar al cliente.

¿Ha notado el apoyo de su distribuidor?

Aicrag siempre ha estado ahí, incluso durante el estado de alarma. Daban servicio como podían, pero daban servicio. Cualquier recambio lo tienes en 15-20 minutos, por eso trabajamos con ellos. Porque el taller necesita rapidez, y eso Aicrag lo tiene en cuenta y lo cumple. Siempre está ahí.

¿Qué tiene que hacer el taller ahora para conseguir salir delante ante esta situación?

Considero que hay que ser perseverante y asumir que esto va a durar tiempo. También creo que es importante cuidar a tus clientes y 'no esperar a que la pelota te venga a los pies' sino ir a buscarla. Hay un



De izquierda a derecha: Luis Borrull, Xavi Coll, Sandra Pérez de Mendiguren, Javier Estepa.

vo por bandera y mi compañero Luis igual. Lo importante está en la manera con la que miras las cosas, cómo las afrontas. Yo lo pongo en práctica siempre en todos los aspectos de mi vida, incluido el taller, por supuesto. Me gusta mirar así a la vida. También creo que para tener un negocio de éxito es muy importante rodearse de gente buena y profesional, pero sobre todo de personas buenas. El buen trato, la confianza, la comunicación hacen mucho para que un negocio tenga éxito.

¿Cuál es la mayor problemática que tiene el taller hoy en día?

Internet. En realidad, lo que más daño hace son los precios en internet, el que venga un cliente y te diga: "He visto que una pieza en internet cuesta más barata que en tu taller". Y yo me pregunto: ¿Internet ofrece garantía? El taller te ofrece una garantía que internet no puede, el taller tiene un equipo detrás, un trabajo, un esfuerzo, una mano de obra, una calidad, una confianza. La gente mira mucho la economía, pero luego a la hora de la verdad, valoran que el taller sea profesional, que te monte la pieza bien, que cuente con buen distribuidor detrás, una calidad y una garantía.

¿Qué demandan los clientes últimamente?

Demandan confianza, buen servicio, comodidad, como cuando vas al peluquero de siempre porque te ofrece todo esto y a un precio asequible. En cuanto a reparaciones, los clientes hacen lo mismo de siempre: revisiones del vehículo, de vez cuando alguna reparación gorda que, aunque al principio se piensen el hacerla, la acaban haciendo porque a la gente le hace falta el coche.

¿Qué les pide a sus distribuidores?

Necesitamos un buen servicio, un servicio rápido y que tengan stock, es lo que debería tener un distribuidor por bandera. Aunque esto último es complicado porque hay cientos de modelos y miles de piezas. Aicrag, nuestro distribuidor, tiene de todo. Por lo general, tengo la mayoría de las piezas en el taller en 20 minutos/media

"La gente mira el dinero, pero también mira lo profesional que eres haciendo tu trabajo, es decir, la relación calidad-precio. Lo que más valora el cliente es la confianza, sentirse cómodo, que el cliente llegue al taller y le ofrezcas pequeños detalles que hacen que el cliente esté fidelizado y venga siempre a nuestro establecimiento. La cuestión es cuidar del cliente".

"Puedes ser más listo o menos listo, puedes ser más o menos mañoso, pero es el cómo te enfrentas a las situaciones, cómo las aceptas, cómo las sobrellevas, eso es lo que marca la diferencia entre cualquier persona. Yo lo llevo por bandera y mi compañero Luis igual".

"De nuestro proveedor necesitamos un buen servicio, un servicio rápido y que tengan stock, es lo que debería tener un distribuidor por bandera. Aunque esto último es complicado porque hay cientos de modelos y miles de piezas. Aicrag, nuestro distribuidor, tiene de todo".

hora. Esto es lo que más demandamos: tener a alguien detrás que responda. En definitiva, tener un apoyo cuando lo necesitas. Y nosotros con Aicrag lo tenemos.

¿Y a los fabricantes de componentes?

Si podemos trabajar con marcas que tengan 'cara y ojos', es decir, con primeras marcas, lo hacemos. Como taller, intentamos ofrecer calidad con un precio asequible. Es lo complicado de un taller, pero es lo que tienes que intentar ofrecer para que, tras la reparación, el cliente quede satisfecho y no vuelva reclamando en seis meses o un año que la pieza que se montó en nuestro taller ha fallado. No queda sólo en mis manos ofrecer una calidad en la reparación, está en manos también del producto que monto. Hay que intentar dar servicio, calidad, al mejor precio, equilibrio difícil de conseguir pero que hay que intentar hacerlo.

¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo?

Todo en general. Vengo contento a mi negocio, viendo que las cosas funcionan. Lo que más me gusta es ver como el sacrificio y esfuerzo que hemos invertido trabajando, va dando sus frutos. Como he dicho antes, es la actitud con la que afrontes la vida. Vengo contento, estoy feliz.

¿Y lo que menos?

De cara a las pequeñas empresas, a un autónomo le cuesta mucho levantar la cabeza. Un autónomo sí o sí debe tener actitud positiva y no rendirse, ya que no te puedes permitir hacerlo. Pido un poco de conciencia con la pequeña empresa.

¿Si volviera hacia atrás, se volvería a dedicar a lo que se dedica?

Sí, eso o inventor. Todo lo que sean trabajos manuales, me encanta. Me encanta mi trabajo, sobre todo el trato con la gente.

¿Qué cosas cambiaría de su trayectoria profesional?

Quizás me puedo arrepentir de no haberme metido antes a montar un taller, pero creo que todo tiene su momento, y que, si ha tocado ahora, es por alguna razón. Pienso también que todo conocimiento que puedas absorber y

aprender a lo largo de la vida es bueno. La formación es importante, aunque parezca que no vale en el momento. Si no te vale hoy, te valdrá mañana. Lo que nos ha venido muy bien es especializarnos en electricidad, y en montar lo de los dobles mandos para autoescuelas y lo de las adaptaciones de vehículos para personas discapacitadas. Una especialidad que no hace todo el mundo.

¿Eso es lo que les diferencia de su competencia?

Sí, eso lo primero. Pero también la profesionalidad, la confianza que damos, la fidelización que ofrecemos. Hay a veces que tocan averías más simples y otras más complicadas, nosotros cogemos todas, y si se tienen que echar tres horas con la avería, pues se echan... Luego eso los clientes lo valoran. La gente quiere un taller honesto y transparente y, para eso, hace falta conseguir un equilibrio entre calidad-precio y buen trabajo.

¿Por qué formar parte de una red de talleres?

Primero, porque Aicrag nos lo ofreció. Como taller siempre necesitas un apoyo. No por muy bueno que seas, es suficiente, siempre necesitas herramientas y gente a tu alrededor que te respalde. Y una de las herramientas es el apoyo técnico que pueda tener, en este caso, Profesional Plus.

¿Por qué entró en Profesional Plus?

Nos lo ofreció Aicrag y valoramos los pros que tenía y dijimos '¿por qué no?'. Si nos ofrece apoyo técnico y nos ayuda a crecer como taller, bienvenido sea.

¿Qué ha notado en su negocio desde que entró en la red?

Hemos notado mucho apoyo. Apoyo sobre todo con respecto a los programas informáticos, en recambios, en todo en general. También que la gente no ve sólo el nombre del taller, ve que hay una red detrás y eso da más confianza y prestigio.

¿Animaría a un taller a entrar en Profesional Plus?

Sí. Tomando en cuenta la gente que hay detrás, las herramientas y el servicio que te ofrecen, la pregunta es: ¿por qué no? Todo lo que puede suponer una mejora, a por ello.

montón de maneras de ganarse la vida en un taller: ofrecer más servicios, más especialidades, no sólo ceñirse a las revisiones. Es decir, ponerse al día e intentar buscar el mayor servicio que puedas dar. No conformarse con hacer sólo una cosa. La clave para tener éxito está en formarse para ofrecer el mayor servicio a tu cliente.

¿Qué cambiaría de cómo funcionan las cosas en el mercado?

Lo único que cambiaría sería el volver a recuperar el trato personal con el cliente: poder darle la mano, tener un trato más cercano. Aunque Tarragona sea un pueblo grande, somos un taller pequeño y nos gustaría perder esa incomodidad que hay ahora con el cliente, con la mascarilla, la distancia de seguridad... Ahora notamos que todo es vía email, todo más telemático e impersonal... Pero, por lo demás, no cambiaría nada más.

¿Qué es lo más importante para que un taller sea un negocio de éxito?

La actitud ante todo en la vida. "Los conocimientos suman, las habilidades suman, pero lo que multiplica ante todo en la vida es la actitud con la que te enfrentas a las cosas", es una frase que Víctor Küppers -formador, conferenciante y profesor universitario experto en psicología positiva- dice en sus conferencias. Puedes ser más listo o menos listo, puedes ser más o menos mañoso, pero es el cómo te enfrentas a las situaciones, cómo las aceptas, cómo las sobrellevas, eso es lo que marca la diferencia entre cualquier persona. Yo lo lle-

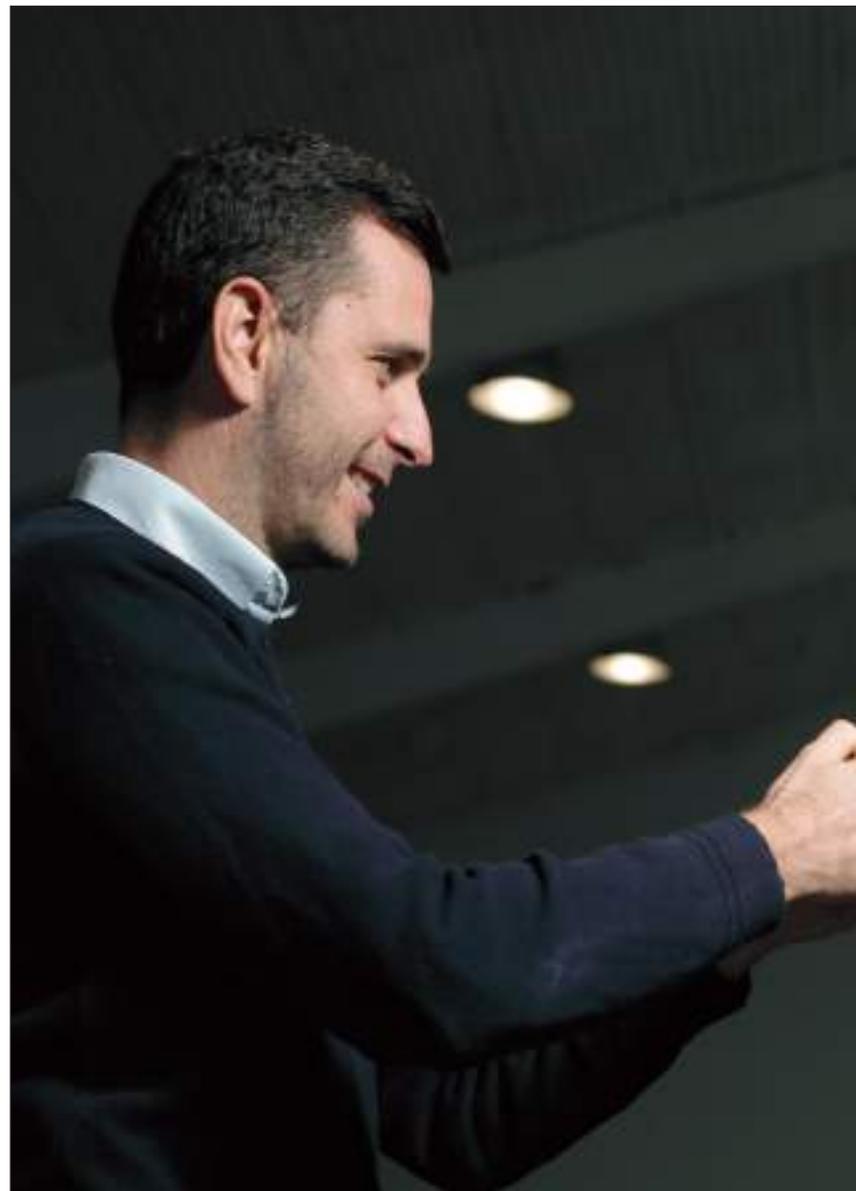
TAE LVI

La pasión que se convirtió en un sueño

Daniel Villarroya Rives (a la derecha en la foto, junto a Ignacio Juesas, de Recambios Segorbe), natural de Teruel, concretamente del pueblo de Utrillas, siempre quiso dedicarse a la mecánica. Es innegable la influencia que sobre él tuvo su padre, propietario de un taller durante más de 25 años, pero lo cierto es que la pasión por el motor le viene más bien de forma innata. Fue su padre de hecho quien trató de quitarle la idea de poner en marcha un taller... Cuando quiso convencerle de no hacerlo ya era de hecho demasiado tarde. Daniel decidió que ese era su sueño y fue a por ello. Ahora, a sus 35 años lleva hacia adelante un negocio de reparación de vehículos en una nave de 680 metros cuadrados en el polígono industrial de La Paz (Teruel capital). Allí da rienda suelta a su pasión...

Siempre se habla de la vocación que hace falta tener para dedicarse a la enfermería, la medicina o la educación. Sin embargo, fuera de nuestro sector, y aunque sí suele ser un oficio de lo más vocacional, poco suele hablarse del sueño que para muchos chavales significa dedicarse a la mecánica de forma profesional. Uno de estos chicos, ahora ya con 35 años, es Daniel Villarroya: "Yo los coches los he llevado siempre dentro", señala con una sonrisa de oreja a oreja. Un oficio que sin embargo considera que no es sólo cuestión de pasión: "Son muchas horas de trabajo y esfuerzo las que hay que dedicar. Este oficio te tiene que gustar, pero además tienes que dedicarte mucho a ello". Y es que, según explica, no es lo mismo que te gusten los coches a que te guste la mecánica. Y mucho menos dedicarte a ella profesionalmente...: "Si no te gusta trastear con ellos y 'tocarlos'...".

Daniel es la mezcla perfecta entre pasión y dedicación al más alto nivel. Desde bien pequeño llevaba en las venas el aceite de motor, correteando cuando era niño por el taller de su padre entusiasmado por estar entre bujías, embragues y motores. Las horas de dedicación que sumó después a esa vocación hicieron de él el profesional que es hoy en día. Y tan seguro estaba de querer dedicarse a la mecánica que cuando su padre dejó el taller y decidió venirse de Utrillas a Teruel en el 1997, a los 16 años, Daniel comenzó su andadura como profesional de la reparación en el servicio oficial de Mercedes. "Llevo desde los 16 años trabajando en un taller, sumando experiencia, hasta que monté el mío propio hace tres años en Teruel", explica Daniel, a quien toda esa experiencia le sirvió para saber lo que quería y lo que no cuando decidió embarcarse en solitario en esa nueva aventura que significa ser emprendedor de un negocio.



Un negocio que no ha dejado de crecer desde que se pusiera en marcha en junio de 2017, ahora con más trabajo que nunca y en pleno crecimiento. Tareas diarias que comparte con dos empleados más, Carlos y Marcos. Una experiencia, la de fundar su propio taller, que reconoce que le ha servido para aprender más que en todos los años que trabajó en el servicio oficial Mercedes. Que un taller funcione como debe siendo las circunstancias las que son es sin duda un mérito que no todos logran...

Marcando la diferencia

Por eso, es importante diferenciarse de la competencia. Mientras otros talleres quizás no se involucren tanto con la parte de la electrónica y se ciñan a la mecánica rápida -cambio de aceites, embragues o correas-, en Taelvi -formado con la dos primeras letras de las palabras 'Taller de Electromecánica Villarroya'- la electrónica y la electricidad son

las partes que más peso tienen dentro de este taller turolense. Como reconoce el director comercial, Ignacio Juesas, de su distribuidor de confianza, Recambios Segorbe, "desde el principio, Daniel vio que esta parte era algo en lo que tenía que meterse y no huir de ello. Al igual que también se metió con las cajas de cambio automáticas".

No obstante, diferenciarse de su competencia no es lo único que le ha servido para sacar su negocio adelante ya que Daniel ha tenido y tiene que trabajar duro, echarle horas e invertir tiempo, incluidos los fines de semana, pero sobre todo "ponerle ganas" a este oficio. Profesión que, aunque no parezca visible -"te tiras el día reparando un coche, pero al final cierras el capó y parece que el coche está igual", comenta Ignacio Juesas- al final, todo el trabajo que realizas te forma y forja para el tipo de profesional que quieres llegar a ser. Ese es el caso de Daniel.



Y ser como es le ha granjeado una fama en la zona que han convertido en un negocio de total referencia. La gente comenzó a venir a su taller por el boca a boca, porque sabían cómo trabajaba, que se preocupaba, por su profesionalidad, conocían su trayectoria en Mercedes y por supuesto le vinculaban al taller mecánico que tuvo su padre durante más de 25 años...: "Aquí he tenido la suerte de no tener que salir a buscar el trabajo", comenta Daniel, el trabajo le siempre ha venido a él, y luego él ha demostrado saber manejar el trabajo, claro...

Aventurero

Pero hay que ser de una pasta especial para poder llegar hasta donde Daniel Villarroya ha llegado y pretende llegar. Y es que esa iniciativa y visión de futuro que mostró desde tan joven de ponerse a trabajar en lo que le apasionaba e ir formándose con los años para acabar montando su propio taller, no lo hace todo el mundo,

Daniel es la mezcla perfecta entre pasión y dedicación al más alto nivel. Desde bien pequeño llevaba en las venas el aceite de motor, correteando cuando era niño por el taller de su padre entusiasmado por estar entre bujías, embragues y motores. Las horas de dedicación que sumó después a esa vocación hicieron de él el profesional que es hoy.

Una de las ventajas que tiene pertenecer a una red como Profesional Plus nada más empezar a andar es que te ofrece un apoyo desde el inicio y te ayuda a llevar a cabo el plan que quieres para tu negocio.

y menos con tanta decisión y empaque. "Fue un aventurero", señala Ignacio Juesas, su distribuidor. Desde muy joven Dani entraba a la tienda de Recambios Segorbe -situada a 5 segundos del taller- para pedir piezas. Le conocen de sobra: "Meterse en una nave así, con el equipamiento que tiene, con la trayectoria laboral que tiene [Dani], está claro que te quieres dedicar a la mecánica", añade con admiración Juesas. Si bien, hizo falta un pequeño empujoncito por parte de su familia, en especial de sus tíos y su novia -con la que ahora tiene un hijo de ocho meses-, para lanzarse de lleno a la aventura de abrir un negocio y ser su propio jefe.

Pero es como todo, una vez empiezas y te lanzas, lo único que tienes que hacer es seguir caminando. Y eso es lo que hizo. Aunque no lo hizo solo. Y es que Recambios Segorbe, concretamente, Ignacio Juesas, director comercial del distribuidor, estuvo acompañando a Taelvi desde sus primeros pasos como taller: "Conociéndole a él y su idea, decidimos que sería bueno que entrara en Profesional Plus, porque desde la red podíamos aportarle más valor en su día a día. Sobre todo, para que se viese arropado por servicios externos que tiene la red: la consultoría técnica, los programas de gestión de taller...", señala Juesas.

Emprendedor nato

Es curioso como la afición de un joven por los motores fue el primer paso para entablar una relación que se ha prolongado hasta ahora. Y es que, cuando Dani quiso montar su propio taller acudió inmediatamente a Recambios Segorbe para que le ayudaran, y el distribuidor respondió apostando igual de rápido por él: "Le veía con unas ganas tremendas de emprender por su cuenta y contaba con una base y una gran experiencia de trabajo. Y la verdad es que lo vi bastante claro. A la hora de emprender tenía una visión de futuro", asegura Ignacio Juesas. De este modo, en cuanto se pusieron a hablar de montar un taller desde cero en la nave del padre de Dani, el distribuidor lo tuvo claro, apostar por Taelvi era hacerlo sobre seguro: "Cuando empezamos a hablar más del taller, vi que [Dani] tenía una visión de apertura para hoy pero también para el futuro", una visión que le llevaba a enfocarse en la electromecánica, la electrónica, las cajas de cambios, etc.

No sabemos lo que nos espera en el horizonte... Lo que sí tienen claro desde Recambios Segorbe es que, ante los cambios y las transiciones, existen dos actitudes: "Adaptarte tú y tus medios para pasar por ese momento, o esquivarlo. Y si lo esquivas vas a renunciar a una parte actual del pastel y a estar preparado para cuando esta sea más grande...". Para Ignacio Juesas la apuesta no puede ser otra que la adaptación, capacidad que ha visto de forma especial en Taelvi: "Creo que siempre hay que ir aprendiendo y tener esa visión de adaptarte a lo que viene. Y, luego, estar preparado y cuando venga, pues, subirse".

No obstante, tener la capacidad y las ganas no es suficiente para salir adelante, también hay que contar con los medios y el respaldo necesario para poner en marcha esa visión de futuro del taller. Una de las ventajas que tiene pertenecer a una red de talleres como Profesional Plus nada más empezar a andar es que te ofrece un apoyo desde el inicio y te ayuda a llevar a cabo el plan que quieres conseguir respecto a tu negocio: "Creo que la parte que más necesitan ellos [los talleres] es sobre todo formación. Eso lo intentamos transmitir desde la red Profesional Plus, la importancia de la formación para mantenerse al día". Idea con la que también comulga Daniel, convencido de la importancia de mantenerse actualizado y formado.

Pero no sólo. Profesional Plus brinda a sus talleres mucho más que formación. Y es que, para Daniel, haber entrado en la red ha sido una decisión acertada por cómo le ayudan en su día a día. Su proveedor explicaba por qué formar parte de una red como Profesional Plus ayuda a los talleres en su trabajo rutinario: "Creo que las consultorías técnicas, todo lo relacionado con la formación o los datos técnicos hacen la vida más fácil al taller y sobre todo ahorran tiempo. Saber dónde tienes la fuente e ir a beber, te hace evitar tener que buscar un manantial diferente", señala Ignacio Juesas, de Recambios Segorbe. Con un poco más de tres años de trayectoria, Taelvi ya tiene hecha una parte del recorrido. Un camino que Daniel Villarroya tiene muy claro que no va a parar aquí: "El futuro pasa por seguir y evolucionar sin parar de actualizarse y trabajar", concluye, convencido de que están en condiciones para poder hacerlo.

D-4.0

By DAISA

Tu Portal y App de las Baterías



Registrar batería



Buscador de
baterías



Marketing



Formación



Sorteos

WWW.D4-0.ES



Nuevas incorporaciones



TALLERES TOÑO BARCIA

 José Antonio Barcia Hermida (63 años) lleva con su taller en Salcedo (Pontevedra) desde 1984. Un negocio en el que ha invertido esfuerzo y horas de formación en cursos de todo tipo para sacarlo adelante. Con esta trayectoria de trabajo, de la mano de su distribuidor de confianza, Recambios Ochoa, ha decidido embarcarse en la aventura que es formar parte de una red de talleres como SPG, de la que esperan "apoyo, compañerismo entre talleres" y que les proporcionen herramientas para avanzar en el sector de la reparación y mantenerse actualizados.

TALLERES EVAPA

 Estrella Alen Avelar lleva al frente de Talleres Evapa, junto a su marido, desde 2002. Un negocio pontevedrés que empezó con dos talleres separados (mecánica, por un lado, y chapa y pintura, por otro) y que en 2004 se transformó en uno, juntando ambos servicios. Ahora, han ampliado y cuentan con siete empleados trabajando en sus instalaciones. Su proveedor de confianza, Recambios Ochoa, les recomendó unirse a SPG, dando el paso sin pensárselo dos veces. Son conscientes de que formar parte de una red de talleres tiene "muchas cosas positivas", de entre las que destacan las promociones, su programa de gestión o el apoyo que les proporcionan.

TALLERES PELÁEZ

 Talleres Peláez es un negocio familiar de Cúllar, en Granada, que empezó su andadura en 1960, por el que han pasado ya tres generaciones: abuelo, padre e hijo. Siendo este último, Baltasar Peláez Soriano, de 36 años, el encargado de recoger el testigo de sus predecesores. Ha sido con él cuando este negocio se ha decidido a formar parte de una red de talleres como SPG que, según él mismo explica, les ofrece justo lo que andan buscando: formación, actualización, consultoría y, por supuesto, apoyo para poder avanzar.

AUTO TALLER JMR 2000

 Se trata de un taller familiar ubicado en Sant Pere de Ribes, en Barcelona, que lleva en pie desde 1975. Actualmente al frente del negocio se encuentra Sergio Romeral Anguil (44 años), que ha crecido toda la vida entre motores; aunque quien fundó el negocio fue su padre, José Manuel Romero (73 años). Dada su confianza con Aicrag, y con ganas de cambiar y de actualizarse, el ahora propietario del taller barcelonés decide embarcarse en este nuevo proyecto por una sencilla razón: "Estar actualizados e informados, estar al día, no quedarnos obsoletos".

MASTER CLASSIC

 Sergio Moreno, de 38 años, puso en marcha él solo este taller ubicado en Empuriabrava, en la provincia de Girona, hace nueve años. La necesidad de mantenerse actualizado y formado especialmente con todos los cambios tecnológicos que están surgiendo, ha sido una de las razones por las que se ha decidido a ser parte de una red de talleres. Pero no la única. Y es que el respaldo que le ofrecen desde SPG, así como la relación calidad-precio y la ayuda de la consultoría mecánica, han sido motivos suficientes para escoger este nuevo proyecto. La relación de confianza con su proveedor, Comercial Dinamic's, ha resultado también clave en la decisión.

TALLERES ROBERTO SANTANA

 Roberto Santana Cuquerella, de 53 años, supo desde muy joven que quería dedicarse al mundo de la mecánica. Con ese sueño siempre en la cabeza, en 1995 emprendió su propia aventura profesional abriendo las puertas de un taller en Quatretonda, Valencia. Ahora, de la mano de su proveedor Recambios Colón, se embarca en otra nueva formando parte de SPG, red de talleres con la que pretende encontrar "prestigio y apoyo", así como ayuda en materia de formación y resolución de problemas en el día a día de su taller.



TALLERES BIMAR AUTO

 Este taller ubicado en Etxebarri, Vizcaya, de quien es propietario Sergio Cuervo Alba, lleva en pie diez años. Buscando asegurar el futuro del negocio, el dueño ha decidido entrar en Nexus Auto de la mano de su distribuidor de confianza de la zona: Aravi. Con la entrada en una red de talleres busca encontrar no sólo estabilidad y apoyo siempre que lo necesite, sino también estar informado y actualizado y, sobre todo, crecer en el negocio para poder ofrecer siempre un mejor servicio a todos sus clientes.

BENIFLAMOTORS

 Miquel Blai Burguera, de 48 años, es el propietario de este taller ubicado en Benifla, Valencia, que lleva con sus puertas abiertas desde el pasado mes de enero de 2020. Venía de un taller que tenía con su hermano, pero quería establecerse por su cuenta. Y así lo hizo. Ahora, de la mano de su proveedor de confianza, Recambios Colón, se ha embarcado en la aventura de ser parte de una red de talleres internacional como Nexus Auto. ¿Por qué? Porque "marca la diferencia" con el servicio de asistencia técnica, con la imagen y el apoyo que ofrecen. Con su entrada en NexusAuto este negocio busca "estar actualizado en todo lo que respecta a las nuevas tecnologías". "En definitiva", termina, "no quedarnos atrás con los avances de los vehículos de hoy en día".

ACLICKCOCHES

 Para algunos -seguramente la mayoría- puede no ser una buena idea abrir un negocio en medio de una pandemia. Pero hay personas que se crecen ante la adversidad... Ese es el caso de Ángel Esquina Campos, de 46 años, quien hace tres meses decidió armarse de valor y abrir su taller en Vinyols i els Arcs, en Tarragona. Ese fue el reto de hace tres meses. Ahora, de la mano de su distribuidor de confianza Recanvis Aicrag, el nuevo desafío que afronta, y lo hace con toda la ilusión y las ganas del mundo, es formar parte de una red de talleres.

ALCOLEA AUTO

 Juan Carlos Alcolea, de 54 años, montó este taller en 2005 ubicado en Alcorcón, Madrid. Apasionado de la electromecánica, electricidad y electrónica del automóvil, el dueño de este negocio -que lleva en pie cerca de quince años- quiere cambiar y llegar a un mayor volumen de público. Es entre otras cosas lo que busca con su entrada en la red de talleres Nexus Auto, además de que le proporcionen servicio técnico, formación... en definitiva, mantenerse actualizado para los actuales y potenciales retos que plantea el futuro de la reparación.

ALMUMOTORS

 Para montar un taller hace falta valentía y muchas ganas. Y esas dos cosas son las que tenía Rafael Roldán Jiménez, de 43 años, cuando decidió en 2013 abrir su negocio. Lo hizo especialmente enfocado en un primer momento en la diagnosis, aunque desde el inicio contaron con un servicio completo del automóvil. Con toda una vida profesional dedicada al sector de la automoción, ha elegido formar parte de una red de talleres por la confianza que tiene desde hace muchos años con su distribuidor Auto Recambios Francisco Cerdá Perales. Lo que más valora de entrar a formar parte de la red Nexus Auto es la cercanía que tienen con sus responsables, "el tú a tú", además de la formación y el respaldo que les ofrecen.

TALLER DE AUTOMÓVILES MARTÍNEZ

 Víctor Martínez Larrubia, de 39 años, lleva 18 trabajando en este taller marbellí del que hace cinco años es propietario. Siempre se ha dedicado a la mecánica, formándose durante todos estos años con numerosos cursos -además de la FP que realizó en Automoción- para estar siempre al día y no quedarse atrás con el avance de las nuevas tecnologías. Ahora, formar parte de una red de talleres internacional, y hacerlo de la mano de su distribuidor Recambios Lomeña, supone una oportunidad para expandir su negocio, además de para seguir estando permanentemente actualizado y formado. De NexusAuto busca que le dé "aún más nombre", fuerza y prestigio para afrontar los desafíos que presenta el futuro de la reparación.

TALLER ITRAM TARRAGONA

 Si ya supone un reto abrir un taller, con todo lo que eso conlleva, más lo es abrirlo la primera semana que se declara un estado de alarma a causa de una pandemia. Eso es lo que le pasó a Christian Enrich Farnos, de 32 años, propietario de un taller en Tarragona, que tras este inicio -que como poco se podría calificar de peculiar y un tanto desafortunado-, continúa con la cabeza bien alta y con su negocio todavía a flote. En ese camino mucho ha tenido que ver el apoyo de su proveedor, Recanvis Aicrag. Con la entrada en NexusAuto pretende obtener formación, apoyo y que "me ayuden a solventar los problemas que vayan apareciendo en el camino".

● **Miguel Ángel Martín López**

Arcicollar (Toledo)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Santiago Motor**

Cuenca (Cuenca)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Miguel Ángel García Martín**

Menasalbas (Toledo)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Talleres Comba Automoción S.L.**

Atarfe (Granada)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA● **Emilio Mas Masegosa E Hijos S.L. (Taller Masegosa)**

Mijas (Málaga)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA● **Hermanos Ruiz Leyva S.L.**

Fuente Vaqueros (Granada)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA● **Talleres Daniel Martínez, S.L.**

Boecillo (Valladolid)

DISTRIBUIDOR SERCA: LOMIMAR● **Talleres Flores**

Torrijos (Toledo)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Talleres Nuñez E Hijos S.L.**

Daimiel (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Indieselman S.L.**

Ciudad Real (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Irs Car Service, S.L.**

Socuellamos (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Talleres Ruano**

Ahigal (Cáceres)

DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS PLASENCIA● **Talleres Bonares, S.L.**

Huelva (Huelva)

DISTRIBUIDOR SERCA: AUTO RECAMBIOS CORONEL● **Felixauto**

Argamasilla de Calatrava (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Guti - Roal Autos S.L.**

Alcorcón (Madrid)

DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA● **Talleres GP Motor**

Mengíbar (Jaén)

DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS ROMA● **Robert Corominas S.L.**

Llagostera (Girona)

DISTRIBUIDOR SERCA: CIAL DYNAMICS● **Auto Carrilet**

L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS PENEDÉS● **Reensport Team Club S.L.**

Las Rozas (Madrid)

DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA● **Vicauto Motor Gaza S.L.**

San Lorenzo Del Escorial (Madrid)

DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA● **Jaume Amigo Botifoll**

Sant Andreu De La Barca (Barcelona)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS DACOR● **Vegue Industrial, S.L.**

Sonseca (Toledo)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Talleres Ruizauto**

Menasalvas (Toledo)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Talleres Martín Rubio**

Torrenueva (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Neumáticos Beltrán**

Jódar (Jaén)

DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS ROMA● **Talleres Aparicio Y Camacho**

Valencia (Valencia)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN● **Talleres Ramos**

Mengíbar (Jaén)

DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS ROMA● **Rafael Valencia Casas**

Argamasilla De Calatrava (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Francisco Díaz De Mera Muñoz**

Villarta De San Juan (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO● **Talleres Zarceño, S.L.**

Malagón (Ciudad Real)

DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Talleres Rosillo Pocris S.L (DJ Motor Rosillo Pocris)**
Madrid (Madrid)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● **Talleres Xlmo CB**
Paterna (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **Talleres Hervás**
Hervás (Cáceres)
DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS PLASENCIA

● **Vidlauto Peña Hormigos**
Madrid (Madrid)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● **Nalda Stop & Go Garage**
Najera (La Rioja)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS REYMO

● **Saez Bravo Motor, S.L.L.**
Ocaña (Toledo)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Taller A. Ferran**
Viladecans (Barcelona)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS AICRAG

● **Talleres Castillo**
Lardero (La Rioja)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS REYMO

● **Talleres Enma**
Godolleta (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **Talleres Romualdo Plaza**
Larva (Jaén)
DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS ROMA

● **Vall d'Aro Motors**
Castell-Platja d'Aro (Girona)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS SANT FELIU

● **Astasio Jiménez J.M. S.L.**
Valdepeñas (Ciudad Real)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Automotor Cañada**
Paterna (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **Talleres Mercedes Álvarez S.L. (T.M.A.)**
Montcada i Reixac (Barcelona)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS AICRAG

● **Automecanica Car Wash**
Quartell (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS SEGORBE

● **Taller Garbix**
Quatretonda (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **Electromecanica Magneto**
Llosa de Ranes (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **Juan Vicente Alfaro Peñaranda**
Graja de Iniesta (Cuenca)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Rock Piston Mechanics, S.L.**
Leioa (Vizcaya)
DISTRIBUIDOR SERCA: ARAVI

● **Payfer Automoción**
Gijón (Asturias)
DISTRIBUIDOR SERCA: AUTO RECAMBIOS GIJÓN

● **Remysa Automoción, S.L.L.**
Mora (Toledo)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Taller Llopis**
Sant Boi de Llobregat (Barcelona)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS AICRAG

● **Cars Automotive**
Rivas-Vaciamadrid (Madrid)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● **Motorlam 2020, S.L.L.**
Miguelturra (Ciudad Real)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **JS Motorsport**
Montblanc (Tarragona)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS AICRAG

● **Autostylo Ronda Motor, S.L.**
Ronda (Málaga)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● **Taller Deliven**
Marbella (Málaga)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● **Sunilda Barua Aquino**
Valdepeñas (Ciudad Real)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Taller mecánico Avilés S.L.**
Villanueva de la Fuente (Ciudad Real)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Talleres Guerrero Sevilla S.L.**
La Solana (Ciudad Real)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Talleres Juangi**
Madrigueras (Albacete)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **Automóvil Afflick**
Marbella (Málaga)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● **Jose Antonio Aragón López**
Marbella (Málaga)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● **Talleres Villarrobledo, S.L. (Tavisal)**
Villarrobledo (Albacete)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO



● **Auto Taller Canigó**
Olot (Girona)
DISTRIBUIDOR SERCA: CIAL DINAMICS

● **Autovaf**
Llutxent (Valencia)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **Taller XJ**
Corça (Girona)
DISTRIBUIDOR SERCA: CIAL DINAMICS

● **Auto Art Girona 2009**
Sarria de Terra (Girona)
DISTRIBUIDOR SERCA: CIAL DINAMICS



POR MANEL BÁEZ

Socio en Assistec, empresa formada por profesionales apasionados por el motor, expertos en el área de la posventa, tanto en los departamentos más técnicos como en los de gestión. Se trata de un consultor especialista en análisis de procesos de taller e implantación de estrategias de mejora a través de procedimientos eficaces y herramientas de gestión. Una voz autorizada.

La compra de piezas y el mercadeo

Quisiera hablar en esta ocasión de una práctica que parece extenderse por los talleres multimarca. Esta práctica la denomino "el mercadeo". ¿En qué consiste? **En emplear tiempo en localizar una pieza con un mayor descuento de compra.**

Cada cual es libre de hacer con su negocio lo que considere oportuno, yo -gracias al Grupo SERCA por dejarme expresar en su periódico- daré mi punto de vista.

Es una práctica que ni yo ni en mi empresa Assistec compartimos para nada. Estoy totalmente de acuerdo en que comprar bien es necesario y rentable, pero de ahí al "mercadeo" media un abismo.

Lo primero que un taller debería tener claro es en qué concepto basarse y tener de referencia para la compra de piezas, y ese concepto es el **NETO de la pieza.**

Volvamos al día a día operativo de un taller.

Para encontrar piezas con mejores condiciones (y muchas veces sólo basándose en el descuento), he visto y comprobado personalmente emplear en ocasiones cerca de 30 minutos. Pero lo más grave es que en más de una ocasión la persona encargada de la tarea era productiva, es decir, mecánico.

Bueno, pues 30 minutos es 0.5 Ut. Si tienes tu PVP de MO a 40€, son 20€ que debes aplicar al precio conseguido por la pieza. Haz sumas...

Y es curioso, ahora que muchos servicios oficiales han dejado de tener un departamento de recambios (Grupo PSA, por ejemplo), **veo en talleres multimarca la figura del comprador.** Es decir, tienen contratada a una persona exclusivamente para comprar piezas. Pues ya puede ahorrarle dinero a la empresa esa persona, cuyo coste anual rondará los 25.000€ anuales... Sin contar que no es productivo, que suma un coste fijo más y que hace incrementar el coste hora del taller. Permitirme la ironía, pero como se obtiene ya tanta rentabilidad de la mano de obra en un taller, la mejor idea es incrementar aún más los costes...

Si de verdad se desea obtener rentabilidad de un taller, aconsejo un cambio de chip, y pasar de reparador a gestor del negocio.

Entonces sí, en ese caso, tendrás tiempo para hacer una buena selección de tu proveedor/es, pero **invierte un tiempo una vez al año, no cada vez que compres.**

Invertir un tiempo en analizar a tus proveedores es necesario, la conclusión será saber a quién comprar cada familia de piezas, o cada marca o tipo de pieza, de esta manera en la operativa del día a día sabrás en todo momento a quién acudir.

Realizado este estudio de mercado, verás que tendrás no más de 3 proveedores y que será a uno de ellos el que aglutine un % más alto de compras, aunque dependiendo de tu actividad ese porcentaje puede variar: no es lo mismo un taller carroceros que de mecánica o uno mixto.

Negocia bien con tu proveedor principal y recuerda que existe un condicionante de esa negociación que es el **rappel. Si diversificas mucho tus compras, has de contar que vas a perder un porcentaje importante que incide directamente contra la cuenta de resultados.**

Pero regresando a ese **cambio de chip**, si eres un buen gestor de tu negocio seguro que verás lo necesario que es **dedicarte a vender horas: procura que tu facturación de mano de obra pague los costes fijos de tu empresa y juega con esos descuentos que a día de hoy, remarco lo de a día de hoy, tienes.**

Siempre pongo el ejemplo del precio de la reparación de un embrague bimasa. El cliente pagará un importe sobre los 1.300€. ¿Podéis calcular cuánto vas a facturar de la pieza, qué precio has pagado por ella y cuánto vas a facturar de mano de obra?

Si presupuestas bien, tomando de referencia el baremo, y gestionas bien la reparación ya que los "daños colaterales" son habituales (óxidos, tornillos pasados, etc...), ¿no creéis que se consigue rentabilidad en la facturación de mano de obra?

Seguro que unas veces estarás fuera de tiempo y otras dentro: un cliente mío suele usar la frase de "las gallinas que entran por las que salen".

A partir de aquí, **si quieres ser competitivo, ¿no crees que existe otra fórmula más idónea que tener a alguien contratado o haber invertido 30 minutos en buscar un mejor precio de ese embrague?**

MAHLE

LOS 100 AÑOS DE MAHLE

DE UN TALLER A UNA EMPRESA GLOBAL

En 1920, se prohibió la fabricación de aviones en Alemania. Fueron tiempos difíciles para Hellmuth Hirth, piloto e ingeniero aeronáutico. Sin embargo, comenzó a construir motores en un pequeño taller de pruebas. El 1 de diciembre de 1920, Hirth llevó al empresario Hermann Mahle a su taller. Su papel sería aportar algo de orden y estructura en la fase de puesta en marcha y fue, entonces, cuando empezó nuestra sociedad. En 1922, tuvo lugar el segundo acontecimiento importante: El ingeniero Ernst Mahle se unió a la empresa y se sentaron las bases de MAHLE, una empresa líder en tecnología y activa a nivel mundial.

Replanteamiento y avance en la fabricación de automóviles: Una y otra vez

En los años veinte, se usaban pistones de hierro fundido en los motores de combustión de los automóviles, pero los hermanos Mahle ya sabían que el futuro pertenecía a los pistones de aleación ligera. En 1931, Ernst Mahle creó el pistón con portadora de aluminio para los segmentos, lo que supuso un gran avance. Desde entonces, MAHLE ha seguido manteniendo el pulso y ha sabido encaminar la fabricación de automóviles hacia el futuro con multitud de innovaciones.

Al replantear y avanzar sin descanso en la innovación tecnológica, hemos ido creciendo y desarrollándonos con éxito: desde un proveedor de repuestos hasta un proveedor de sistemas, desde un taller hasta una empresa global.



NUESTRO SELLO «100 AÑOS» SIGNIFICADO

La forma redonda representa dinamismo y movimiento, junto al hecho de que MAHLE opera en todo el globo. Los pequeños bloques multicolores representan la amplia variedad de productos, soluciones y a las personas que componen nuestra empresa.



El Especialista en Chasis

FAG

Máxima calidad, hasta en los detalles más pequeños:

- Cobertura para las principales aplicaciones del parque europeo.
- Cada solución de mantenimiento incluye todos los accesorios necesarios para una reparación completa.
- Líder en tecnología de sellado y acabado para una mayor vida útil.

www.schaeffler.es



SCHAEFFLER



FIRMA EL ARTÍCULO...

José Luis Soriano

¿El GNC llega para quedarse?

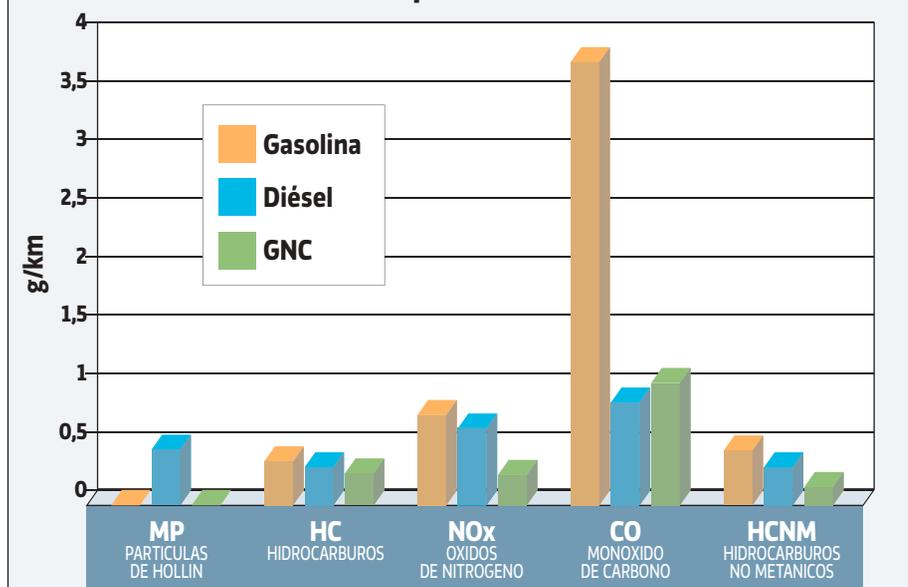
El GNC o Gas Natural Comprimido es el combustible de moda para los fabricantes de vehículos, las diferentes marcas de fabricantes están desarrollando y lanzando al mercado, vehículos alimentados de gas GNC y GASOLINA.

A estos vehículos se les llama bi-fuel.

Esta denominación se debe a que pueden funcionar con gas GNC y con GASOLINA.

Dejando aparte la apuesta que están realizando los diferentes fabricantes por los vehículos híbridos y eléctricos ya por todos conocidos, la apuesta que se viene también realizando por el GNC es igualmente fuerte pues son conocedores que existe una gran cantidad de reservas de gas en nuestro planeta.

Más allá de la disponibilidad de este combustible, lo más importante es que están considerados por las normativas mundiales como vehículos ECOLOGICOS O ECO, después de los eléctricos y por delante de los alimentados por GLP. El gas natural vehicular, tanto en su forma gaseosa (Gas Natural comprimido GNC) como líquida (Gas Natural Licuado - GNL) es un combustible fósil extraído de yacimientos que no tienen por qué estar vinculados a los petrolíferos. Es la energía fósil que menos impacto negativo produce en el medioambiente y, según los últimos datos, el mundo cuenta con reservas de gas natural para cubrir el consumo mundial durante 537 años. Sólo con las reservas existentes en Europa, se podría cubrir el consumo durante 161 años. Y lo mejor es que

Cuadro 1: Comparativa de emisiones**Cuadro 2: Comparativa vehículos GNC potencia / autonomía**

Marca	Modelo	Potencia (cv)	Depósito (kg)	Consumo GNC (kg/100km)	Depósito Gasolina (litros)	Autonomía total (km)	Autonomía GNC (km)
Audi	A3 Sportback G-Tron	110	14,4	3,3	50	1.380	420
	A4 Avant G-Tron	170	19	4	25	950	500
	A5 Sportback 2.0 G-Tron	170	19	3,5	25	950	500
Fiat	500L Natural Power	80	14	3,9	50	1.183	340
	Panda Natural Power	80	12	3,1	35	1.110	350
	Qubo Natural Power	70	13	4,3	45	960	300
	Punto Natural Power	70	13	4,2	45	1.025	31 ⁰
Mercedes	Clase B-200 NGD	156	21	4,3	12	675	475
	Clase E 200 NGD	156	21	4,3	80	1.600	400
Seat	Mii Ecofuel	68	11	2,9	10	600	382
	Ibiza TGI	90	13	3,6	40	1.320	390
	León TGI	110	15	3,5	50	1.360	420
Volkswagen	Eco UP	68	11	2,9	10	600	380
	Polo TGI	90	11,6	2	40	1.190	590
	Golf TGI	110	15	3,4	50	1.340	400
Volvo	V60 Bifuel	245	16	4,3	68	1.400	400
	V70 Bifuel	245	18	4,5	70	1.495	400

todavía quedan muchas reservas por descubrir y muchas más aún por poner en explotación.

Seguro, bajas emisiones y eficiente

A diferencia del GLP, el GNC está siempre en estado gaseoso, mientras que, como su propio nombre indica, el GLP está en estado líquido -igual que en el caso del GNL- hasta que, al entrar en contacto con la atmósfera, se transforma nuevamente en gas.

El GNC es un gas muy volátil, es decir, se dispersa con mucha facilidad en el aire, por lo que su tasa

de inflamabilidad es muy inferior a la del resto de los combustibles, de hecho, es la menor de cuantos actualmente se comercializan para su uso en el automóvil. Esto significa que, en caso de accidente, veremos antes prenderse en llamas un automóvil de gasoil, gasolina, keroseno o GLP antes que uno de GNC (ver Cuadro 1).

Es importante destacar que un vehículo alimentado con gas natural reduce en torno a un 25% las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) respecto a un modelo de gasolina, y hasta un 75% las de óxido de nitrógeno (NO_x) en comparación con un variante diésel, mientras que las de partículas y el dióxido de azufre (SO₂) son casi nulas. Por las características del gas natural, el motor otorga un poco menos de potencia (12,7% menos que en un gasolina), pero permite realizar variaciones para optimizar su funcionamiento. Así, para evitar las pérdidas de potencia se puede aumentar la relación de compresión gracias al excelente comportamiento antidetonante del gas natural (130 octanos), de manera que aumente la presión efectiva y, por tanto, mejore el rendimiento.

También permite avanzar el encendido, logrando mejorar la dispersión cíclica. Además, la formación de una mezcla más homogénea conduce a un comportamiento del motor con menos vibraciones y, consecuentemente, menor ruido y mayor durabilidad.

El consumo de combustible es por tanto inferior al de la gasolina, con un funcionamiento óptimo del motor a menor régimen de giro y mayores grados de carga. El consumo está marcado aproximadamente en 3,5 litros cada 100 kilómetros y su precio está alrededor de un euro por kilo. En ambos casos, la autonomía depende del tamaño del depósito, ya que se suele utilizar los dos combustibles, la gasolina y el gas en cualquiera de sus dos formas (comprimido y licuado). Ver cuadro 2.



Particularidades de los vehículos alimentados con GNC

Como los vehículos a gasolina, el sistema GNC necesita unos componentes mecánicos y electrónicos para poder funcionar.

Unos componentes que podrían considerarse prácticamente iguales a los de los sistemas GLP, e incluso con los motores de gasolina, al compartir casi todos los componentes, siendo la gran diferencia entre estos las presiones del sistema de combustible en el depósito o botella (pueden llevar más de 1), en los depósitos puede existir una presión de hasta 230 bares. Esta parte es la denominada de alta presión.

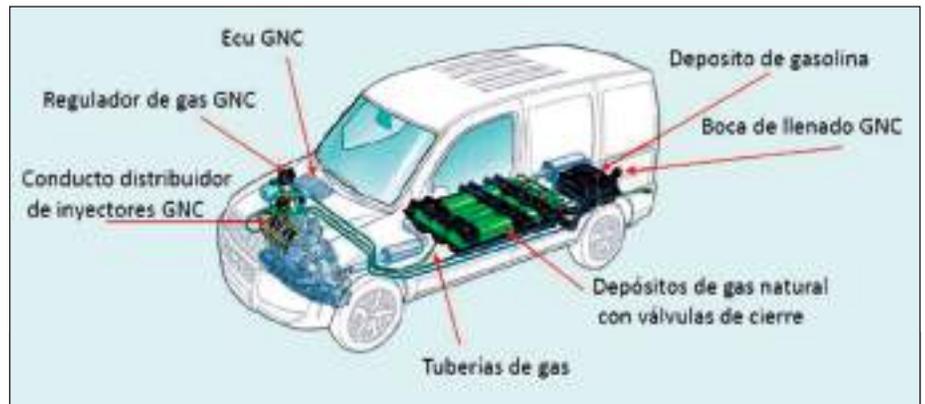
Además, no lleva un sistema mecánico que controle la cantidad de gas que tenemos, como por ejemplo en los GLP o GASOLINA, que se controla por el nivel en depósito. En el sistema GNC se controla la cantidad de gas por la presión de los depósitos o botellas y su unidad electrónica realiza el cálculo para saber la autonomía: llevan un reloj o indicador para saber la cantidad restante de gas.

Como curiosidad debemos tener en cuenta que en muchos de estos vehículos el depósito de combustible de gasolina tiene una capacidad muy reducida, en algunos casos de unos 15 a 20 litros.

También incorpora un regulador de presión del gas, para bajar la presión de los depósitos de gas que suele estar sobre los 200 bares aproximadamente. Este regulador se encarga de bajar la presión a unos 4 a 10 bares necesarios para el sistema de inyección.

Este regulador se encarga de reducir esa presión mediante la expansión del gas, además es donde está incorporado el sensor de presión de los depósitos.

Todos estos motores están mejorados en sus materiales de fabricación, pues su mayor poder detonante, lo hace necesario, debemos tener en cuenta que ese poder



Cuadro 3: Como podemos observar en la imagen si tenemos en cuenta las diferencias de presiones de trabajo de la inyección y del sistema de almacenamiento del gas, tiene pocas diferencias con un motor de gasolina o de glp.

detonante sería el equivalente a una gasolina de 130 octanos (ver Cuadro 3).

Mantenimiento y futuro de vehículos a GNC

Frente al uso de gasolina convencional, la combustión del GNC es mucho más limpia por ser un compuesto menos complejo con además menor tendencia a la generación de depósitos o residuos. De hecho, el GNC (metano) es incluso un combustible aún más limpio en materia de combustión que el GLP (propano/butano). Esto nos deja con motores capaces de extender sus periodos de mantenimiento por más tiempo, especialmente en lo que concierne a bujías, aceite lubricante, etc.

No sabemos dónde nos llevarán a largo plazo los sistemas de combustibles por GNC o GLP e incluso los de HIDRÓGENO, pero lo que sí tenemos claro a día de hoy es que cada vez se están incorporando más restricciones de tráfico en las grandes ciudades, así que no podemos dejar de pensar que este tipo de tecnologías alternativas empiezan a ser más que una buena solución a estos problemas. Teniendo en cuenta que la DGT ha establecido unas directrices muy claras para favorecer el uso de tecnologías de propulsión alternativas, segmentación en la que el GNC sale ganando gracias a una consideración de etiqueta ECO (modelos nuevos o post Euro 3), colocándolo al mismo nivel de vehículo movidos por GLP (Gas Licuado de Petróleo), GNL (Gas Natural Licuado) o sistemas de propulsión híbridos no enchufables... ¿Pensáis que llega para quedarse? Un debate muy interesante, cuya respuesta irá desvelándose poco a poco...

FRENTE AL USO DE GASOLINA CONVENCIONAL, LA COMBUSTIÓN DEL GNC ES MUCHO MÁS LIMPIA POR SER UN COMPUESTO MENOS COMPLEJO CON ADEMÁS MENOR TENDENCIA A LA GENERACIÓN DE DEPÓSITOS O RESIDUOS. DE HECHO, EL GNC (METANO) ES INCLUSO UN COMBUSTIBLE AÚN MÁS LIMPIO EN MATERIA DE COMBUSTIÓN QUE EL GLP (PROPANO/BUTANO). ESTO NOS DEJA CON MOTORES CAPACES DE EXTENDER SUS PERIODOS DE MANTENIMIENTO POR MÁS TIEMPO, ESPECIALMENTE EN LO QUE CONCIERNE A BUJÍAS, ACEITE LUBRICANTE, ETC.



Y SE ENCIENDE EL TESTIGO DE MOTOR

Un Audi A4 presenta una ligera falta de potencia

● Vehículo: **Audi A4 (8E2, B6)** ● Motor: **3.0 V6 30v (ASN) 162KW** ● Año: **11-2000 / 12-2004** ● Avería: **P0304 (16688) - P0305 (16689) - P0306 (16690)**

Síntoma de avería

- ▶ Ligera falta de potencia.
- ▶ Se enciende el testigo de motor.
- ▶ Códigos de avería en la unidad de control del motor:
 - ▶ 16688 4130 P0304 - fallo de combustión detectado en el cilindro 4.
 - ▶ 16689 4131 P0305 - fallo de combustión detectado en el cilindro 5.
 - ▶ 16690 4132 P0306 - fallo de combustión detectado en el cilindro 6.

Proceso de verificación de avería

Conectar el terminal de diagnóstico compatible.
Comunicar con la unidad de control del motor.

- ▶ Borrar averías.
- ▶ Seleccionar los siguientes parámetros y realizar un recorrido de pruebas:
 - ▶ Dirección 1: Motor.
 - Función 02: Leer averías.
 - Función 05: Borrar averías.
 - Función 08: Lectura de bloques de valores de medición.
 - ▶ Bloque de valores de medición 003:
 - ▶ Campo de indicación 1: velocidad del motor en r/min.
 - ▶ Campo de indicación 2: masa de aire. Valores teóricos:
 - A ralentí: 4,8 g/s.
 - A máximas r/min: 130 g/s.
 - ▶ Bloque de valores de medición 015: fallos de encendido en la bancada 1.



- ▶ Campo de indicación 1: contador de fallos de encendido del cilindro 1.
- ▶ Campo de indicación 2: contador de fallos de encendido del cilindro 2.
- ▶ Campo de indicación 3: contador de fallos de encendido del cilindro 3.
- ▶ Bloque de valores de medición 015: fallos de encendido en la bancada 2.
 - ▶ Campo de indicación 4: contador de fallos de encendido del cilindro 4.
 - ▶ Campo de indicación 5: contador de fallos de encendido del cilindro 5.
 - ▶ Campo de indicación 6: contador de fallos de encendido del cilindro 6.
- ▶ Bloque de valores de medición 033:
 - ▶ Campo de indicación 1: regularización de mezcla en la bancada 1.
 - ▶ Campo de indicación 3: regularización de mezcla en la bancada 2. Valores teóricos:
 - Mezcla rica: entre -25% y 0%.
 - Mezcla estequiométrica: 0%.
 - Mezcla pobre: entre 0% y 25%.



Conclusiones:

- ▶ Los códigos de avería vuelven a aparecer.
- ▶ El valor real de masa de aire es inferior al valor teórico, especialmente al aumentar la velocidad del motor.
- ▶ El valor del contador de fallos de encendido en los cilindros 4,5 y 6 es alto.
- ▶ Sin embargo, los valores de regularización de mezcla son plausibles en la Bancada 1 y 2, lo que permite descartar el fallo de encendido.

Posibles causas:

- ▶ Defecto en el medidor de masa de aire.
- ▶ Atascamiento en el catalizador pobre catalizador de la bancada 2.
- ▶ Atascamiento en el tramo de admisión de la bancada 2.

Verificar el funcionamiento del medidor de masa de aire, del siguiente modo:

- ▶ Utilizar una pistola manual de aire conectada al circuito neumático del taller.
- ▶ Con el motor parado y contacto puesto, utilizar la pistola manual para generar una corriente que atraviese al medidor de masa de aire. La distancia entre la pistola de aire y el medidor debe ser de unos 20 cm.
- ▶ El parámetro de medición de masa de aire debe mostrar el valor máximo, que en el caso de un motor gasolina atmosférico de 3000 cc debería ser un valor próximo a 130 g/s.

Si el resultado de la comprobación es correcto, utilizar un termómetro de infrarrojos para comparar el valor de temperatura parte anterior al catalizador y el pre catalizador con el valor de temperatura posterior.

- ▶ El valor de temperatura de la parte posterior al catalizador debería ser 50 °C más alta.

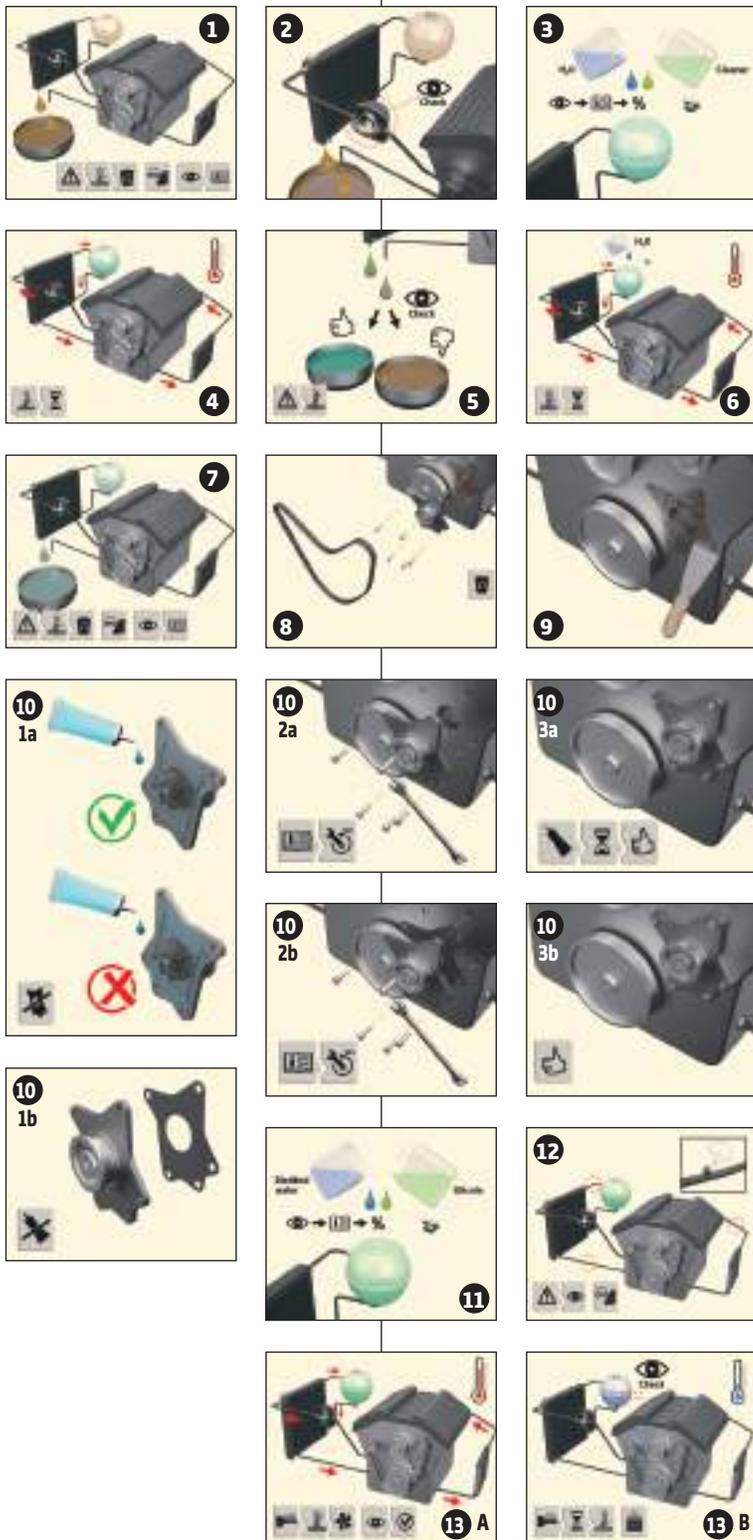
Al realizar la comprobación se constata que el valor de temperatura anterior al pre catalizador de la bancada dos es superior al valor de temperatura posterior.

- ▶ Para resolver la anomalía es necesario sustituir el pre catalizador de la bancada 2.

Solución a la avería

Atascamiento en el precatalizador de la bancada 2.

¿Cómo sustituir una bomba de agua y limpiar el circuito de refrigeración?



Al sustituir la bomba de agua y durante el proceso de lavado del circuito de refrigeración que ello conlleva, con frecuencia se cometen errores que dan lugar a la contaminación del nuevo refrigerante y ponen en peligro el funcionamiento correcto de la bomba de agua nueva. Por

este motivo, es especialmente importante lavar por completo el circuito de refrigeración antes de sustituir la bomba de agua, respetar las normas de sellado de esta y usar el refrigerante correcto.

1 A: Purgar el refrigerante usado de acuerdo con las instrucciones del fabricante (soltar el tornillo de purga y el tubo flexible inferior del radiador, etc.). **B:** Recoger el refrigerante y eliminarlo de forma correcta (atención: tóxico, contiene glicol). El refrigerante viejo no debe reutilizarse.

2 Si el refrigerante viejo está muy sucio, es imprescindible revisar el termostato y sustituirlo si es necesario.

3 Mezclar agua limpia con productos de limpieza en la proporción correcta y verter la mezcla en el sistema de refrigeración.

4 Poner el motor a la temperatura de funcionamiento para que el termostato del refrigerante abra el circuito de refrigeración grande. Conectar la calefacción al máximo nivel y respetar el tiempo de acción del producto conforme a las especificaciones del fabricante.

5 A: Purgar nuevamente la mezcla limpiadora como se ha indicado en el paso 1 (¡atención: existe peligro de escaldaduras!). **B:** Dependiendo del grado de suciedad del medio purgado, repetir los pasos 3 y 4 si es necesario.

6 Y 7 C: Llenar el circuito de refrigeración con agua limpia. Poner el motor a la temperatura de funcionamiento a 2.500 r. p. m. y purgar nuevamente el agua como se ha descrito en los pasos 1 y 5.

8 Y 9 A continuación, desmontar la bomba de agua antigua, limpiar a fondo todas las superficies hermetizantes y eliminar la grasa que presenten.

¡Atención! Compare la bomba de agua desmontada con la nueva unidad. **Importante:** ¡No girar nunca la rueda de la bomba de agua cuando se encuentra seca! En ese caso, la junta anular deslizante podría dañarse, lo que daría lugar a fugas.

10 ▶ (1a, 2a, 3a) Montar la bomba de agua nueva conforme a las especificaciones del fabricante. Al hacerlo, es imprescindible respetar los pares de apriete y

las instrucciones relativas al uso de las juntas y de los medios de sellado. ▶ Utilice solamente masa selladora o adhesivo sellador para la bomba de agua cuando esto esté expresamente indicado. En el caso de bombas de agua montadas con un medio de sellado líquido de este tipo, asegúrese de que se aplique en cantidades moderadas y de forma uniforme y de que se respeten los tiempos de secado antes de rellenar el circuito de refrigeración. De lo contrario, el refrigerante podría contaminarse. Apretar los tornillos de fijación de la bomba de agua alternativamente con el par de apriete indicado.

▶ (1b, 2b, 3b) Si la bomba de agua ha sido suministrada con una junta o está premontada una junta tórica, ¡no debe usar ningún tipo de masa selladora! Las juntas tóricas premontadas deben humedecerse con refrigerante antes del montaje; no usar grasa.

11 Echar el refrigerante nuevo en el sistema de refrigeración en la proporción de mezcla de refrigerante y agua correcta. Para ello, utilizar solamente los concentrados refrigerantes autorizados para el vehículo. Dependiendo del fabricante del vehículo y del año de fabricación del modelo, se aplicarán diferentes valores límite para el agua utilizada (grado de dureza, valor pH, etc.). En caso de duda, use agua destilada.

12 Purgar el aire del circuito de refrigeración (usar el aparato de llenado si es necesario) conforme a las especificaciones del fabricante y comprobar su estanqueidad. Es posible que se produzca una salida de agua pequeña durante poco tiempo en el orificio de drenaje de la bomba de agua, que cesará poco tiempo después.

13 Realice una prueba de conducción o de funcionamiento hasta que se alcance la temperatura de funcionamiento. A continuación, comprobar de nuevo la estanqueidad y el nivel de llenado del sistema (¡atención: existe peligro de escaldaduras!).



La innovación Valeo AquaBlade conquista el mercado del recambio



El revolucionario y exclusivo sistema de limpiaparabrisas Valeo AquaBlade™, diseñado y producido por Valeo, está conquistando el mercado del recambio con una nueva extensión de gama. AquaBlade™ es la última innovación tecnológica de Valeo, Nº1 mundial en Sistemas Limpiaparabrisas (1). Como consecuencia, la marca está expandiendo rápidamente su oferta, focalizada en la gama premium. En marzo ampliaron la gama Valeo AquaBlade™ con las aplicaciones de Mercedes Clase E, Clase GLE, Clase S y Clase SL (2). El espíritu de la gama Valeo Silencio™ es poner a disposición de los profesionales del recambio y de los conductores las mismas tecnologías de vanguardia que se instalan en primer equipo lo antes posible.

Una tecnología única

Además de sus escobillas limpiaparabrisas convencionales, híbridas, planas y traseras, la innovación exclusiva de Valeo AquaBlade™, ganadora del premio PACE (3) y del premio a la innovación de

Automechanika Motortec en 2019, ha demostrado su indiscutible superioridad en el mercado. ¿Qué hace a Valeo AquaBlade™ un sistema único? Los sistemas limpiaparabrisas tradicionales rocían el líquido de lavaparabrisas a través de boquillas situadas en el capó delantero del vehículo. Este sistema tiene una serie de deficiencias, como la distribución desigual del líquido en el limpiaparabrisas, el rendimiento depende de la velocidad del vehículo y un importante desperdicio de líquido. Sin embargo, lo más importante es que el líquido lavaparabrisas obstruye la visibilidad del conductor durante más de un segundo. El sistema de limpiaparabrisas Valeo AquaBlade™ elimina todos estos defectos proporcionando una mejor visibilidad y, por lo tanto, una mayor seguridad. El fluido no se proyecta en el parabrisas, sino que se distribuye a lo largo de toda la longitud de la escobilla. Toda la superficie cubierta por el limpiaparabrisas se limpia uniformemente, sea cual sea

la velocidad del vehículo. Esto es particularmente importante para los vehículos con grandes parabrisas, como furgonetas y algunos turismos. Con el sistema de limpiaparabrisas Valeo AquaBlade™, se suministra la cantidad adecuada de líquido, allí donde se necesita, con lo que se reduce a la mitad el consumo de líquido y se disminuye considerablemente el peso. Valeo AquaBlade™ en pocas palabras:

- ▶ Seguridad mejorada. Valeo AquaBlade™ mejora la eficacia de la limpieza, mejorando así la seguridad del conductor reduciendo hasta en 4 metros la distancia de frenado a 50km/h (4).
- ▶ Rendimiento de limpieza a alta velocidad - el spoiler asimétrico permite una perfecta y equilibrada presión a través del parabrisas.
- ▶ Ahorro de líquido - El sistema ayuda a mejorar el rendimiento de limpieza de los limpiaparabrisas consumiendo la mitad de líquido que los sistemas convencionales.
- ▶ Reducción del peso total del sistema - El sistema de limpiaparabrisas Valeo AquaBlade™ es tan preciso que reduce a la mitad la cantidad de líquido utilizado, reduciendo el peso medio del sistema en 2kg, y las emisiones de CO2 en 0,2g. Descubre más en www.valeoservice.es.
- ▶ Mejora de la visibilidad y la legibilidad en Tecdoc®.
- ▶ Línea de Asistencia Técnica para obtener respuestas rápidas y profesionales acerca de cruces, requisitos de aplicaciones o problemas de ajustes.
- ▶ Formaciones técnicas y promociones con las instrucciones profesionales del automóvil que conocen el mercado del Recambio.



Legenda:

- (1) Cuota de mercado mundial de vehículos de pasajeros de OE en 2017, excluyendo los camiones.
 (2) Coupé Clase E (02/2017 >) Valeo AquaBlade, Cabriolet Clase E A238 (09/2017 >) Valeo AquaBlade, Cabriolet Clase S A217 (03/2016 >) Valeo AquaBlade, Clase S W222/V222 (04/2013 >) Valeo AquaBlade, SL R231 (03/2012 >) - Valeo AquaBlade sin opción a calefacción, SL R231 (03/2012 >) - Valeo AquaBlade con opción a calefacción, VOLVO XC60 II (09/2017 >) Valeo AquaBlade con opción a calefacción, VOLVO V60 (06/2018 >) Valeo AquaBlade.
 (3) Premios Automotive News PACE 2012 en la categoría de Innovación de Productos.
 (4) Fuente: Fraunhofer Institute IOSB en un estudio de +5500 tests en condiciones de conducción reales.



El futuro es ahora

Tudor lleva la innovación de los equipos originales al mercado independiente de piezas de repuesto. El fabricante presenta su próxima generación de baterías para vehículos ligeros. La gama se ha desarrollado en el negocio del equipo original de Tudor (Exide) y se ha optimizado especialmente para las tecnologías más avanzadas que se lanzan al mercado hoy en día. Proporciona un rendimiento inigualable y la garantía de una marca líder en el equipo original. Tudor también ofrece una gama de accesorios profesionales que permite que los talleres proporcionen el máximo nivel de servicio a sus clientes.

Una tendencia indisputable

Las ambiciosas metas de la legislación de la UE para restringir las emisiones de CO2 han fomentado que los fabricantes de vehículos diseñen automóviles mucho más eficientes con motores modernos, que incorporan dispositivos de ahorro de combustible, tales como Start-Stop, sistemas de gestión de la batería y alternadores inteligentes. El número



de vehículos Start-Stop está aumentando exponencialmente y todos ellos requieren baterías AGM o EFB que cumplan los requisitos del equipo original. Mientras que los trenes motrices convencionales todavía propulsaban la mayor parte del parque automovilístico en 2018, el porcentaje de vehículos Start-Stop en Europa está creciendo cada vez más rápido cada año.

Parque automovilístico Europeo y trenes motrices

- ▶ En 2018, los automóviles con trenes motrices Start-Stop representaban aproximadamente el 35 % del parque automovilístico total de Europa.
- ▶ Para 2024, la mayoría de vehículos (61 %) del parque automovilístico contará con un sistema Start-Stop (microhíbridos e híbridos suaves).
- ▶ El número de automóviles con sistemas Start-Stop habrá aumentado del 1 % al 61 % en tan sólo 15 años.
- ▶ Potencial de sustitución significativo para baterías AGM y EFB que cumplan los requisitos del equipo original en el mercado de piezas de repuesto (ver cuadro).



¿Cuándo toca cambiar las pastillas de freno?

Debemos tener claro cuándo hay que sustituir las pastillas de freno en un vehículo, ya que son un elemento clave en la seguridad. Su vida útil normalmente depende de cuántos kilómetros recorra un vehículo y cómo se han conducido. Hay conductores que someten sus coches a esfuerzos de frenado considerables, por ejemplo, en carreteras de montaña, transporte de cargas pesadas, en definitiva con sobrecalentamiento del sistema de frenado.

Este desgaste excesivo de las pastillas y de los discos de freno implica riesgos para la seguridad del vehículo y pueden provocar accidentes, e incluso dañar otros componentes como las pinzas de freno o las llantas.

Por tanto, el sistema de frenado debe inspeccionarse cada vez que el coche pase por el taller para cualquier revisión (cambio de aceite, filtros, etc.). No se debe, bajo ninguna circunstancia, superar los 20.000 km sin realizar una revisión del sistema de frenado. Esto no quiere decir que dicha revisión requiera que se cambien alguno de los componentes del mismo.

Señales para cambiar las pastillas de freno

Según los especialistas en seguridad y frenado de Road House:



► **1.** Comprobar el espesor durante la inspección del vehículo y reparar las anomalías de las pastillas. Una pastilla nueva tiene un grosor de unos 15 mm, cuando el espesor disminuye a los 2-3 mm, es necesario sustituir la pastilla. Las pastillas de las ruedas delanteras se desgastan más rápido que las traseras.

► **2.** Observar la señal luminosa del salpicadero: hay algunos vehículos con un indicador de desgaste electrónico que avisan al conductor cuando la pastilla de freno está desgastada y debe cambiarse. Aquellos coches que no cuenten con dicho indicador tendrán que realizar inspecciones rutinarias de las pastillas de freno.

► **3.** Escuchar al coche: si se oye un sonido metálico al frenar, significa que el material de las pastillas de freno se ha desgastado, por tanto hay que cambiarlas inmediatamente. De no hacerlo, los discos de freno podrían sufrir graves daños.

A tener en cuenta cuando se cambien las pastillas de freno

Antes de que se hayan desgastado por completo se deberán sustituir las pastillas de freno.

Tras el cambio recordemos que las pastillas nuevas necesitan un periodo de adaptación para obtener el mejor rendimiento. Habrá que aumentar la precaución al volante en este periodo.

Tanto las pastillas del eje delantero como las del trasero deben cambiarse al mismo tiempo en los dos lados (derecho e izquierdo) para asegurar una frenada estable.

¿Cómo elegir las mejores pastillas de freno?

Ya sabemos que en el mercado de posventa existen productos tanto de alta como de dudable calidad. Así que seleccionaremos fabricantes de confianza que garanticen la calidad de sus productos.

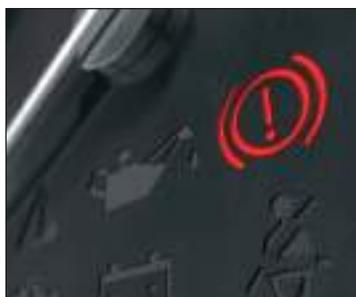
Road House es una de las marcas de frenado líderes en el mundo. Su historia, basada en la superación y el avance tecnológico, la sitúa entre las empresas líderes tanto en la fabricación de pastillas de freno a nivel mundial como en el mercado de posventa a nivel europeo.

Así son las pastillas de freno Road House

► Líder en la fabricación de materiales de fricción, produce más de 30 millones de unidades al año.

► Dispone no sólo de la tecnología más avanzada, sino también la gama más amplia de productos para casi la totalidad de modelos del mercado: más de 3.000 referencias diferentes para coches convencionales en Europa, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Australia.

► El departamento de I+D realiza continuamente pruebas para estudiar nuevos materiales de fricción (más de tres millones de kilómetros anuales). Los resultados de estas pruebas superan incluso el rendimiento de los equipamientos originales de los modelos de automóvil más populares en Europa.



▶ **ANDALUCÍA**

Auto Recambios Jiménez
Tel: 955792100
Fax: 955793588
San José de la Rinconada (Sevilla)

Auto Recambios Lomeña
Tel: 952865868
Fax: 952863931
Marbella (Málaga)

Auto Recambios La Viñuela
Tel: 957764019
Fax: 957764035
Córdoba

Repuestos Roma
Tel: 953280480
Fax: 953281831
Jaén

Auto Recambios Vera
Tel: 950390236
Fax 950390312
Vera (Almería)

Auto Recambios Coronel
Tel: 959280194
Fax 959282886
Huelva

▶ **ARAGÓN**

Recambios Segorbe
Tel: 976211023
Zaragoza

Z.I. Recambios
Tel: 974210702
Fax: 974212701
Huesca

▶ **ASTURIAS**

Auto Recambios Gijón
Tel: 985160100
Fax: 985383927
Gijón (Asturias)

▶ **BALEARES**

Recambios Siroco
Tel: 971484048
Ciudadella (Menorca)

▶ **CANARIAS**

Cobesa, Cial. Betancor
Tel: 928700114
Fax: 928700731
Telde (Las Palmas)

Repuestos Uruguay
Tel: 922 236 670
Fax: 922 236 671
Santa Cruz de Tenerife



▶ **CASTILLA LA MANCHA**

Recambios Del Olmo
Tel: 926587130
Fax: 926568544
Pedro Muñoz (C. Real)

S.C. Electro Recambios Hidalgo
Tel: 925220727
Fax: 925216385
Toledo

▶ **CASTILLA LEÓN**

Anjecar
Tel: 947507701
Fax: 947505567
Aranda De Duero (Burgos)

Auto Recambios Salamanca
Tel: 923237662
Fax: 923238301
Salamanca

Autovehículo
Tel: 979720499
Fax: 979712045
Palencia

Dagabo

Tel: 920256001
Fax: 920252160
Ávila

Lomimar

Tel: 983298181
Fax: 983399393
Valladolid

Lubse

Tel: 921444228
Fax: 921445224
Segovia

Multirecambios

Tel: 980671276
Tel-Fax: 980512042
Zamora

Recambios Paco de Soria

Tel: 975220235
Fax: 975220291
Soria

▶ **CATALUNYA**

Accesorios y Recambios Los Juanes

Tel: 937831155
Fax: 937833225
Terrassa (Barcelona)

Acc. i Recanvis Vendrell (ARv2)

Ctra. Cardona, 78
Tel: 938752288
Fax: 938726730
Manresa (Barcelona)

Comercial Alfí

Tel: 935700937
Fax: 935700312
Mollet del Valles (Barcelona)

Comercial Dinamic's

Tel: 972207600
Fax: 972202023
Girona

Oliva Hermanos

Tel: 932132598
Fax: 932132598
Barcelona

Recambios Aicrag

Tel: 977548807
Fax: 977548465
Tarragona

Recambios Cimo

Tel: 977501734
977504481
Fax: 977503485
Roquetes (Tarragona)

Recambios Dacor

Tel: 936660706
Fax: 936854055
Sant Feliu de Llobregat (Barcelona)

Recambios Martorell

Tel: 937751719
Fax: 937740702
Martorell (Barcelona)

Recanvis Penedés

Tel: 938901811
Fax: 938901743
Vilafranca del Penedés (Barcelona)

Recanvis Sant Feliu

Tel: 972324950
Fax: 972324301
St. Feliu de Guixols (Girona)

Recanvis Sentis

Tel: 973236242
Fax: 973239188
Lleida

Ribot Recanvis

Tel: 937247950
Fax: 937235580
Sabadell (Barcelona)

▶ **COM. VALENCIANA**

Arce
Tel: 963722262
Fax: 963553093
Valencia (Valencia)

Auto Recamb. Francisco Cerdá Perales

Tel: 961750914
Fax: 961752364
Alginet (Valencia)

Auto Recambios Segorbe

Tel: 962698324
Fax: 962672175
Canet de Berenguer (Valencia)

Recambios Colón Catarroja

Tel: 961263470
Fax: 961269840
Albal (Valencia)

Recambios Sewen

Tel: 966661409
Fax: 966661579
Elche (Alicante)

▶ **EUSKADI**

Aravi
Tel: 944276687
Fax: 944273500
Bilbao (Vizcaya)

▶ **EXTREMADURA**

Cial. de Recambios Sánchez
Tel: 924316459
Fax: 924303205
Mérida (Badajoz)

Repuestos Plasencia

Tel: 927413154
Fax: 927417763
Plasencia (Cáceres)

▶ **GALICIA**

Disgómez
Tel: 981732828
Fax: 981732829
Carballo (A Coruña)

Recambios Ochoa
Tel: 986709070
Fax: 986709070
Vilaboa (Pontevedra)

Recambios Frain
Tel: 982288183
Fax: 982207200
Lugo (Lugo)

▶ **LA RIOJA**

Reymo
Tel: 941227147
WhatsApp: 628755456
Logroño (La Rioja)

▶ **MADRID**

Real
Tel: 914083791
Fax: 913773938
Madrid

Reynasa

Tel: 918820143
Fax: 918823485
Alcalá de Henares (Madrid)

▶ **MURCIA**

Auto Recambios Villa
Tel: 968 477 078
Fax: 968 477 324
Lorca (Murcia)

Recambios Paco S.L.

Tel: 968708822
Fax: 968707208
Caravaca de La Cruz (Murcia)

Repuestos Hubri

Tel: 968512831
Fax: 968065565
Cartagena (Murcia)

▶ **NAVARRA**

Repuestos San Cristóbal
Tel: 948827559
Fax: 948827559
Tudela (Navarra)

▶ **PORTUGAL**

Bragalis
Tel: 00351253602572
Fax: 00351253331153
Braga (Portugal)

Krautli
Tel: 00351219535600
Fax: 00351219535601
Lisboa (Portugal)

Sofrapa
Tel: 351 21 937 99 85
Lisboa (Portugal)

SI NO DESEA RECIBIR EL PERIÓDICO DEL TALLER

Envíenos este cupón debidamente cumplimentado a: GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN, C/ Maestro Juan Corrales, 59-61, 08950 Esplugues de Llobregat, o un mensaje con sus datos a comunicacion@serca.es o llámenos al tel: 93 475 71 00.

NOMBRE DEL TALLER:

NOMBRE Y APELLIDOS:

DIRECCIÓN:

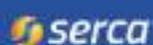
POBLACIÓN: **CP:**

SOCIO SERCA QUE LE SUMINISTRA:

Tiene entre sus manos un renovado **EL PERIÓDICO DEL TALLER**. Hemos trabajado con un objetivo: informarle de lo que le interesa y entretenerle con la información. Porque queremos que nos lea y que disfrute haciéndolo. Confiamos en haberlo conseguido y que nuestro nuevo periódico siga siendo para usted una publicación de referencia. Estamos esperando su respuesta. Porque sin usted no hay periódico. Gracias.

Usted puede seguir recibiendo esta publicación de distribución gratuita por correo personalizado. No obstante, en cumplimiento de la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, hemos de solicitar su consentimiento para que el **GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN (Veturi, S.A.)** pueda tratar informáticamente sus datos. Le garantizamos un uso responsable y confidencial de su información. Por tales motivos, si no nos manifiesta su oposición en un plazo de dos meses, entenderemos que nos otorga su consentimiento. No obstante, podrá acceder a sus datos, o bien solicitar su rectificación o cancelación, enviando una carta al **GRUPO SERCA AUTOMOCIÓN (Veturi, S.A.)**, o un correo electrónico a: comunicacion@serca.es.

Nuestras marcas





Taller X

- OPERARIOS
- METROS²
- IMAGEN

Aprobado



Productos

- SERCA
- TUBOS
- OLEOS
- CLAVES

Comprar



Next

- ASIST
- CONTROL
- COMA
- ACADEMY

Contratar



Redes de taller

- SPG TALLERES
- NEXUS AUTO
- PROFESIONAL PLUS

Solicitar info.



N! | NEXUS

