

El Periódico

 **serca**
www.serca.es

DEL TALLER

94



**Modelos de negocio en el taller:
neumáticos, servicio rápido,
taller integral, carroceros...**



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)



www.ngkntk.com

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

24 MANO AMANO
Miguel Fiter, director general de Mahle; y José Jueas, gerente de Recambios Segorbe, hablan de su relación.

20 PROVEEDOR
Joan Alcaraz, director general de TAB Spain.

36 PORTUGAL
Entrevista con el último fichaje de Serca en el país vecino: Bombóleo.

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

49 SPG
Aicrag da servicio desde su recién inaugurada sede en Igualada a dos talleres que fueron Eurotaller y que ahora, de la mano del distribuidor, son nuevos miembros de la red SPG.

45 NEXUS AUTO
La de Mil Motores Automoción es la historia de dos jóvenes (y muy valientes) emprendedores.

38 REPORTAJE
El acceso a la información técnica de las marcas es un eterno caballo de batalla. ¿Cuál es la situación actual?

62 APUNTES TÉCNICOS
Información técnica sobre producto contada por los propios fabricantes.

ENE-ABR 2021

Edita Consejo de Redacción: Consejo de Administración/Consejo Consultivo; Lluís Tarrés, director general; Carmelo J. Pinto, gerente; Marc Blanco, director de Operaciones; Carlos Palancar, responsable de Redes de Talleres y Maquinaria
C/Maestro Juan Corrales, 59-61, 08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)
Teléfono: 93 475 71 00 Fax: 93 475 71 01 email: comunicacion@serca.es - serca.es

Realiza Editor: Miguel Ángel Prieto Redactor Jefe: Carlos G. Pozo
Redacción: Esther G. Del Río, Laura Cotobal Fotografía: Piero Schiavo, Juanjo JAQ Diseño: Juan B. Pizzarelli Calle Carpinteros, 6. Oficina 25, 28670, Villaviciosa de Odón (Madrid) Teléfono: 91 616 19 12 email: prensa@autopos.es autopos.es - lacomunidadeltaller.es Imprime: Nueva Imprenta Depósito legal: M-17659-1999



El taller, servicio total

El automóvil es una máquina compleja que requiere de gran cantidad de conocimientos para poder realizar su mantenimiento con garantías. Esta frase suena conocida, claro está, porque esto ha sido así desde siempre, pero a veces conviene recordarlo y tenerlo bien presente cuando llega a tu taller un coche que no habías visto antes.

Hace años que lo estamos viendo venir, pero ahora ya no queda ninguna duda de que los coches electrificados están aquí y han llegado para quedarse mucho tiempo. De hibridación suave (mild-hybrid o MHEV), híbridos a secas, híbridos enchufables (plug-in hybrid o PHEV) y, por supuesto, los coches 100% eléctricos, tengamos presente que la oferta se está incrementando de forma exponencial.

Los primeros -malos- augurios de hace pocos años atrás, que anunciaban la desaparición de forma casi inminente de los vehículos con motor de combustión gasolina o diésel tradicionales, se han demostrado totalmente injustificados. Los nuevos sistemas de propulsión se han revelado como una alternativa más a los ya conocidos, de modo que los usuarios tienen muchas más posibilidades para elegir la que

más se ajusta a sus necesidades. Es por ese motivo que hoy la inmensa mayoría de los constructores cuentan en su catálogo con varios modelos con etiqueta ECO o etiqueta 0, lo que significa que incorporan tecnologías de mejora de la eficiencia que todos los profesionales de la reparación multimarca deberían dominar más pronto que tarde.

Esta nueva realidad, sin embargo, no resta ni un ápice de importancia al resto de áreas que afectan a la posventa del automóvil. Un buen taller sabe que el mejor servicio al cliente va más allá de un "Ya puede usted recoger su coche". El usuario agradece que le pongan las cosas fáciles, quiere saber que su taller de confianza está capacitado para realizar cualquier reparación, que le aconsejará correctamente, por ejemplo, sobre cuándo debe cambiar sus neumáticos o cuáles le convienen más. También valora poder contar con un servicio de reparación exprés, incluso para las reparaciones de carrocería llegado el caso. Sin olvidar los constantes avances en la aplicación. En definitiva, la diversificación en el taller y estar abierto a explorar nuevas oportunidades es una muy buena mano cuando se

apuesta por el futuro de la empresa.

Además, la mejor noticia es que conseguirla no tiene nada que ver con la suerte. Las nuevas tecnologías y tendencias están al alcance de los electromecánicos y los carroceros de hoy. Pero que estén al alcance no significa que lleguen mágicamente al taller. Antes al contrario, el buen profesional se caracteriza por saber analizar el mercado y por su capacidad de anticipación y adaptación a las necesidades que sus clientes le plantean hoy.

En Grupo Serca sabemos que las urgencias del día a día no ponen fácil la realización de esta tarea tan importante para el sostenimiento del negocio. Y es por ese motivo que nuestras redes de talleres están concebidas desde el principio para ayudar, para proporcionar a los especialistas de la reparación la orientación que requieren. A través de SPG Talleres, Profesional Plus y Nexus Auto, ponemos a su disposición la formación y las herramientas más innovadoras, tanto para la propia reparación del automóvil como para la gestión del negocio. Todo lo que sea necesario para que nuestros talleres estén preparados para competir con ventaja en este disputado mercado.



Agustín García
PRESIDENTE DEL GRUPO
SERCA

Modelos de taller



Juan José Mateos Vivas
REPUESTOS PLASEÑCIA

Solemos hablar de "talleres", para simplificar, cuando nos referimos a nuestros clientes profesionales. El usuario suele decir "voy al taller", sin especificar más, cuando necesita llevar su vehículo a reparar o a realizar algún mantenimiento. Si bien desde el punto de vista del usuario esto puede ser cierto en algunos casos, concretamente en el de aquellos que acuden para todo a un taller que dispone de un servicio integral o a un servicio oficial, en el resto de los casos, no es del todo cierto.

Dejando aparte los servicios oficiales vinculados a las marcas, podríamos dividir al resto, a los talleres independientes, en tres: de carrocería, de mecánica y de neumáticos y me-

cánica rápida. Por supuesto, también hay generalistas, los cuales engloban muchos o todos de los servicios de los tres anteriores. Las diferencias son evidentes, no es necesario explicarlas, pero, ¿por qué un profesional abre un taller de un tipo u otro? ¿Y por qué el cliente acude a uno o a otro?

Hay muchas similitudes entre ellos, pero también grandes diferencias. Un taller mecánico o un carrocerero requerirán trabajadores y maquinaria mucho más especializados, lo que aumentará los gastos, sin embargo, en principio, los montantes de sus operaciones serán mayores. Por otro lado, el cliente del taller mecánico tradicional suele ser más fiel que en los otros casos,

en los que influirá más el precio o la aseguradora.

En todos los casos, cada vez más, cualquiera de ellos requerirá cada vez más formación, cada vez más marketing y atención a redes sociales y publicidad, hecho en el que puede ayudar la pertenencia a una red de talleres. Necesitan captar la atención de un cliente cada vez más informado y selectivo, aunque, paradójicamente, también más influido y dirigido por su propio vehículo, el coche conectado, a través del cual las marcas tienen un poco más fácil dirigir las reparaciones y los mantenimientos a sus servicios oficiales, sobre todo en los primeros años de vida del vehículo. Cada uno que elija su modelo, hay sitio para todos.

Especialización: una tendencia de futuro para los talleres que no tiene freno

En el mundo online, le llamamos VERTICAL. Se trata de un negocio que comprende o abarca un nicho especializado, pequeño, concreto, pero lo suficientemente grande como para poder generar ingresos suficientes para crecer y prosperar. Sería el equivalente a montar algo así un negocio de distribución sólo de filtros, de embragues, de recambios para 4x4 o de bombas de inyección en la posventa. Y luego un nicho dentro de ese nicho. Ya los hay, ¿verdad?

Cuando todos los esfuerzos de un negocio están puestos en un mismo propósito y dirección el vaso se puede llenar a más velocidad que si intentamos llenar varios vasos al mismo tiempo. El resultado final puede ser que un solo vaso acabe conteniendo más líquido que varios vasos con diferentes volúmenes. Este concepto de "vertical" bien podría aplicarse al mundo del taller.

¿Qué son los "fast fit", o negocios de mecánica rápida, sino un nicho vertical que pretende acaparar una faceta concreta del mercado, obteniendo una ventaja competitiva de su especialización? En el mundo de la reparación podría suceder algo similar. El modelo de negocio tradicional se enfrenta a múltiples amenazas, muchas de ellas suceden "por encima" de su actividad y alcance, esto es, el taller tiene poca capacidad ni siquiera para enfrentarse a estos problemas, por más que intente prepararse para ello, y está a expensas de la evolución económica y tecnológica. Lo que hoy funciona mañana puede que no. Lo peor que puede hacer un taller hoy en día es sentarse a esperar que un cliente pase por su puerta. Salvo que sea un taller especializado. Es curioso e interesante cómo a lo largo del tiempo esta especialización ya ha existido en el mundo de la reparación. Talleres de electricidad, que luego devinieron en talleres de electromecánica, talleres de neumáticos, hoy talleres de mecánica rápida. ¿Quién se ha olvidado en que hubo un tiempo en que la gente se podía ganar casi la vida sólo sustituyendo tubos de escape, engrasando y limpiando? Desde luego sería un suicidio profesional hacerlo hoy en día, igual que sería un suicidio comprar una gasolinera

abandonada en una carretera desdoblada para hacer exactamente lo mismo que antes.

Son dos pasos más allá. Estar en el presente y ser capaz de detectar tendencias de futuro.

El mercado evoluciona, y cuanto más complejo, cuanto más parcelado y tecnológico, más sentido crear o transformar un taller tradicional en uno especializado, y abandonar las cada vez mayores incertidumbres de la "pesca tradicional".

La especialización tiene ventajas fáciles de comprender: Permiten orientar los medios técnicos humanos, las compras, las horas de mano de obra, el diseño del negocio, todo hacia un mismo propósito. El mercado se restringe, pero la rentabilidad aumenta. Pero sobre todo permite también encontrar silos o nichos de alto crecimiento que van en dirección contraria de la tendencia de mercado, para aprovecharlos. Antes de enumerarlos, debemos hacer el ejercicio de qué puede ser más interesante en función de:

- Nuestro entorno de mercado.
- Nuestra formación y capacitación.
- Nuestra capacidad financiera.
- Nuestras expectativas de futuro.

Sólo de un análisis profundo hacia dentro y fuera, puede partir la decisión de transformar el taller en un negocio especializado. La dinámica de la economía hacia la digitalización casa estupendamente con la especialización. Pero no sólo eso ¿Adivinan qué tipo de talleres están actualmente tan desbordados de trabajo, en algunos casos, que tienen faena para dos años?

Sí, el mercado de los coches clásicos. Brillante paradoja, ¿Verdad?

No hace muchos días que me encuentro por Madrid publicidad en coches de un taller especializado en cambiar embragues. Se dedica sólo a eso. Promete unos precios y tiempos de cambio muy competitivos frente a un taller tradicional, ¿por qué no?

Nuestros clientes se están acostumbrando a comprar las cosas de una manera absolutamente atomizada, a contratar multitud de servicios a bajo coste, a demanda y a conveniencia, sin tener que hacer colas, y sobre todo con una trazabilidad y velocidad en el resultado final. No

hace falta que les hable del impresionante crecimiento económico de los centros de reparación de bombas o turbos. Es puro mercado. Pero quizá les sorprenda saber la cantidad de talleres que viven maravillosamente vinilando carrocerías con nuevos colores, talleres que ofrecen servicio de optimización del rendimiento de los motores para gastar menos combustible, (otrora centros de reprogramación para aumentar prestaciones), mejorando flotas, talleres de detailing, llevando la limpieza del coche a la categoría de arte por el mimo, esmero... también en las cantidades que nos cobran. Algunos de estos ejemplos son servicios orientados al cliente Premium, a los que las crisis afectan mucho menos. ¿Por qué seguir haciendo lo mismo de siempre, si cada vez da menos?

Algunos de estos talleres no necesitan siquiera una atención al público de puertas abiertas. Del mismo modo que por todo el mundo proliferan cocinas fantasma sin mesas ni barras que atender, que producen exclusivamente para servicio a domicilio, igual que algunos de estos talleres procesan sus pedidos para otros talleres, como por ejemplo reparando centralitas o bombas. Los talleres de reparación de celdas de baterías están literalmente desbordados. Sí, hay cuatro de momento, mejor para ellos. La diferencia entre comprar una batería nueva, o repararla es un dineral. No hacen falta coches eléctricos, que también, pero de momento se han bastado con los híbridos.

Los nichos no son sólo para servir a ricos. También para ofrecer un precio imbatible.

En un entorno ultra competitivo como el que se está materializando, en un entorno en el que la oferta y demanda se está virtualizando a marchas forzadas y el consumidor tiene muchísimo donde elegir sin tener que salir a la calle a buscar o preguntar, es mucho más fácil destacar haciendo bien una sola cosa. A los algoritmos que deciden en Google que se muestra y qué no, qué genera contenido de calidad o qué les gusta mucho el concepto de vertical.

¿Quién será el siguiente en la posventa de la automoción que sea capaz de aprovecharlo?



Juan Francisco Calero
PERIODISTA ESPECIALIZADO
EN EL SECTOR DEL
AUTOMÓVIL

Patrocinadores



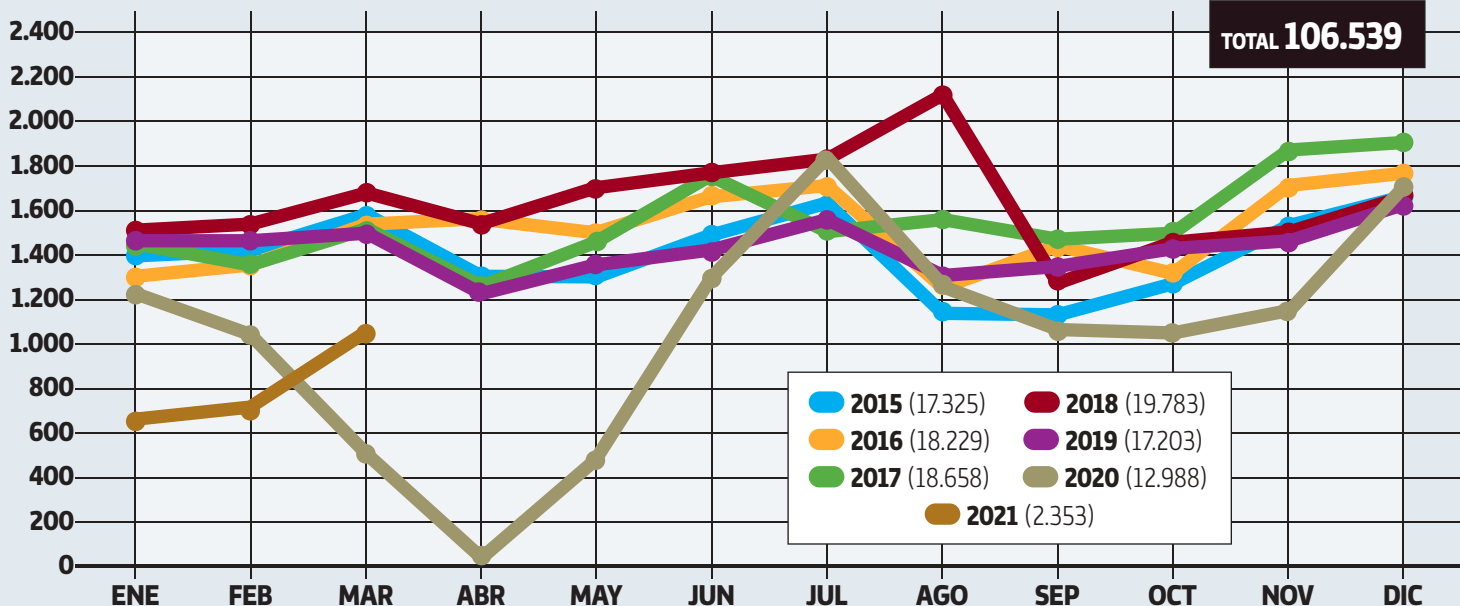
en cifras

¿Qué se matricula en...?

FUENTE estadisticacoches.com

La Coruña y Cádiz son las dos provincias analizadas en esta ocasión. Hacemos un repaso por lo matriculado desde 2015 a marzo de 2021.

La Coruña: Evolución de las matriculaciones por año



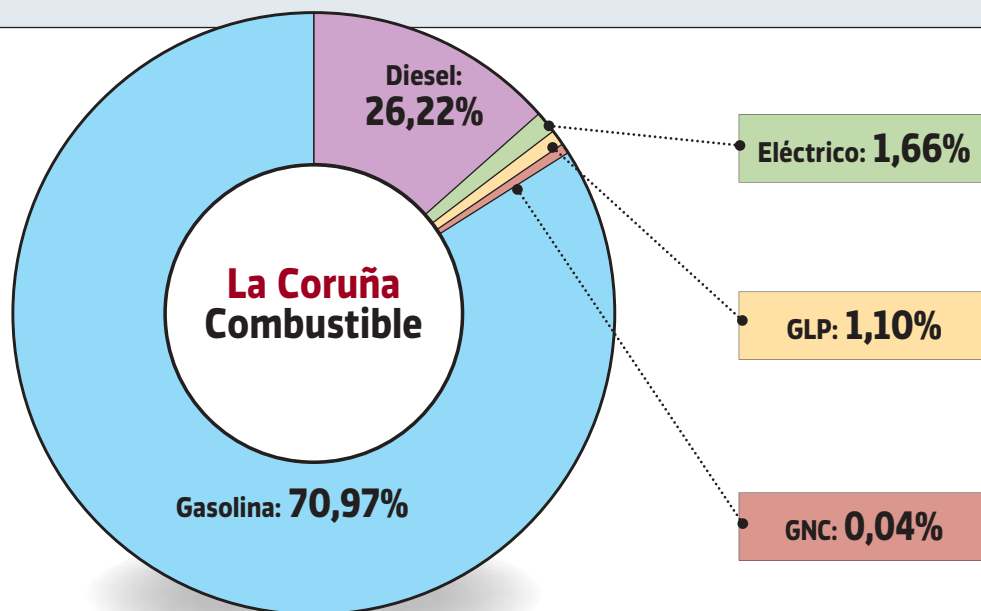
MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total	MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Ene	1.405	1.312	1.431	1.555	1.418	1.210	625	8.956	Jul	1.675	1.676	1.517	1.838	1.578	1.815	--	10.099
Feb	1.445	1.359	1.389	1.586	1.418	1.064	665	8.926	Ago	1.185	1.280	1.532	2.112	1.389	1.281	--	8.779
Mar	1.600	1.560	1.585	1.678	1.475	514	1.063	9.475	Sep	1.184	1.482	1.471	1.284	1.392	1.146	--	7.959
Abr	1.381	1.562	1.261	1.581	1.246	26	--	7.057	Oct	1.306	1.382	1.490	1.462	1.433	1.143	--	8.216
May	1.380	1.517	1.477	1.691	1.374	504	--	7.943	Nov	1.555	1.701	1.862	1.544	1.450	1.170	--	9.282
Jun	1.522	1.642	1.780	1.798	1.409	1.321	--	9.472	Dic	1.687	1.756	1.863	1.654	1.621	1.794	--	10.375

Por tipo de motorización

¿Qué tipo de propulsión se está matriculando?

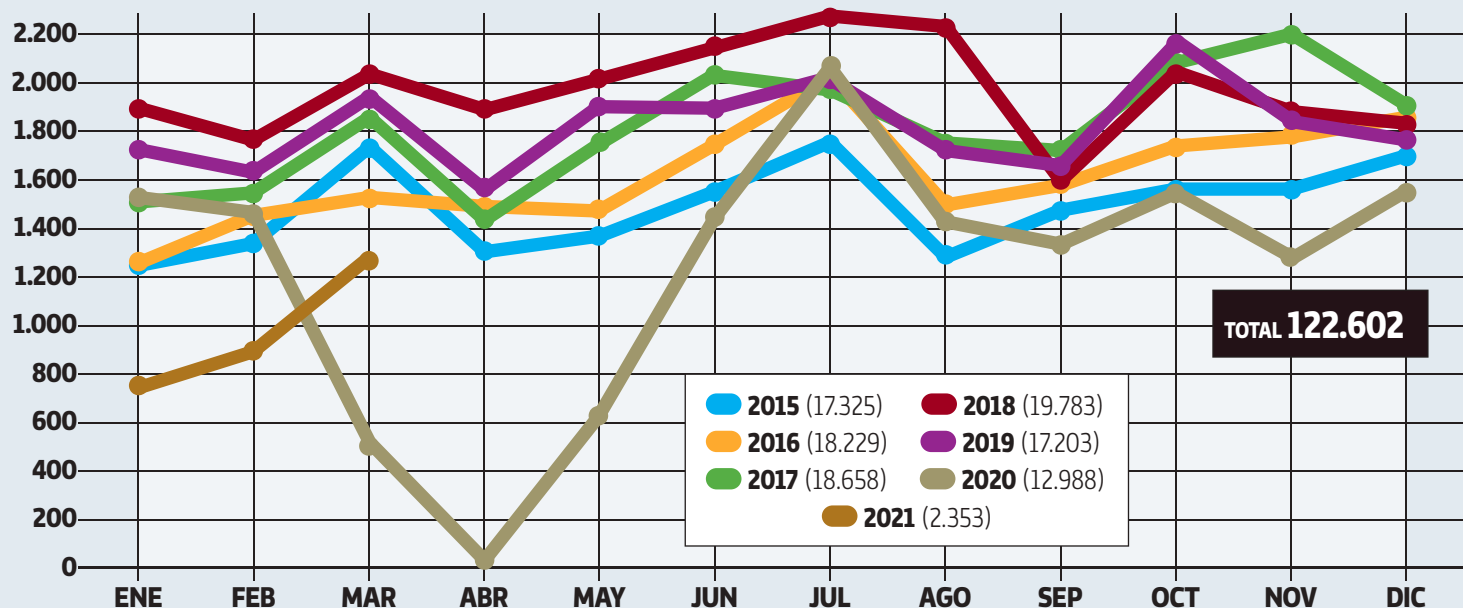
Un año particularmente extraño por el coronavirus en el que sin embargo continúa la tendencia del incremento en la venta de vehículos gasolina. La combustión sigue siendo, con mucho, la motorización predominante.

Tipo	Cantidad	%
Diesel	617	26,22%
Eléctrico	39	1,66%
Gasolina	1.670	70,97%
GLP	26	1,10%
GNC	1	0,04%
Total:	2.353	100





Cádiz: Evolución matriculaciones por año

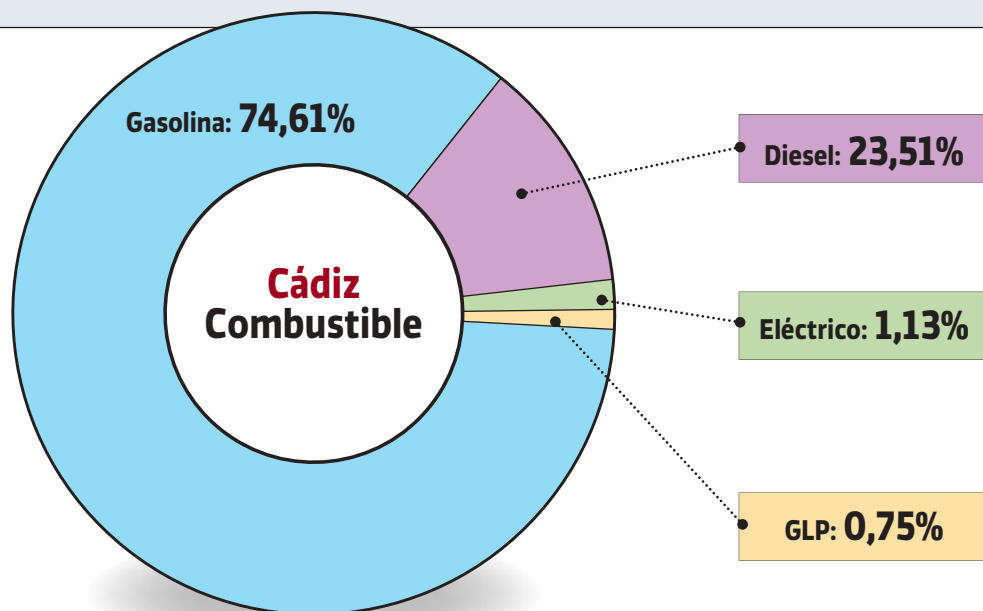


MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total	MES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Ene	1.213	1.279	1.500	1.898	1.738	1.564	745	9.937	Jul	1.798	2.006	1.988	2.276	2.084	2.053	--	12.205
Feb	1.366	1.463	1.584	1.797	1.626	1.458	894	10.188	Ago	1.279	1.505	1.772	2.241	1.759	1.409	--	9.965
Mar	1.685	1.598	1.859	2.026	1.897	531	1.283	10.879	Sep	1.471	1.593	1.766	1.608	1.684	1.350	--	9.472
Abr	1.329	1.545	1.445	1.892	1.564	25	--	7.800	Oct	1.584	1.743	2.069	2.070	1.924	1.558	--	10.948
May	1.394	1.515	1.785	2.020	1.893	606	--	9.213	Nov	1.584	1.791	2.200	1.885	1.833	1.291	--	10.584
Jun	1.546	1.750	2.012	2.136	1.880	1.458	--	10.782	Dic	1.700	1.854	1.900	1.835	1.747	1.593	--	10.629

Por tipo de motorización

¿Qué tipo de propulsión se está matriculando?

Tipo	Cantidad	%
Diesel	687	23,51%
Eléctrico	33	1,13%
Gasolina	2.180	74,61%
GLP	22	0,75%
Total:	2.922	100





Talleres

UN REPASO POR LOS DIFERENTES
TIPOS DE TALLERES EN ESPAÑA

¿Quién es quién?

En España existen cerca de 26.000 talleres de reparación de automóviles (no 45.000, como se ha venido diciendo durante muchos años en el sector, un falso mito que conviene desmontar). Negocios con diferentes naturalezas que analizamos en este reportaje: autocentros, talleres mecánicos, de carrocería, especialistas en neumáticos y luneros. El objetivo es conocer el ecosistema de la reparación en España y, al tiempo, analizar las fortalezas y las debilidades de cada segmento para poder emular las primeras y evitar las segundas. Así son y de esta manera conviven los talleres que operan en España.

AUTOCENTROS Y SERVICIOS RÁPIDOS

Los listos de la clase

Los autocentros, llamados también nueva distribución (aunque de nueva tienen ya poco, que llevan cerca de tres décadas en el mercado), aportaron en su día un nuevo concepto a medias entre un taller de reparación y una tienda de recambios. Apenas copan el 10% del mercado, pero lo hacen con cerca de 600 centros repartidos por toda la geografía española... Así que su participación no es para nada desdeñable.

Enfocados en un inicio sobre todo en operaciones puntuales y de mantenimiento, han sabido evolucionar para cubrir en sus instalaciones hoy cerca del 90% de los trabajos que los usuarios requieren en sus vehículos (fuera de la carrocería, eso sí).

Y aunque aún no son demasiado fuertes en lo relativo a operaciones de mecánica profunda, durante los últimos años han puesto el foco en conseguir una mayor fidelidad por parte de los conductores. Avanzan actualmente hacia servicios muy vinculados tradicionalmente a los talleres de mecánica general, aunque aún les queda mucho camino por avanzar -en la visión que de ellos tienen los usuarios, pero no sólo: también en cualificación y equipamiento para hacer frente con garantías a según qué reparaciones-.

Durante la crisis originada en el año 2008 fueron de los que mejor entendieron la situación, analizando como pocos en el sector lo que de ellos requerían sus clientes. François Passaga, consultor de posventa y alma máter de GIPA, decía en una entrevista concedida a La Comunidad del Taller que durante estos años habían sido "los listos de la clase"... Y en este sentido cabe destacar también otro de sus grandes puntos fuertes: la enorme apuesta realizada en términos de marketing (la mayor parte de empresas en este segmento se encuentra integrado dentro de

una red de talleres o cadena de autocentros, y estas enseñanzas han apostado fuerte en este sentido durante todos estos años) y la imagen que son capaces de trasladar al automovilista.

Con precios competitivos, ofrecen paquetes cerrados (con precios fijados desde el inicio) para determinadas operaciones, lo cual genera por un lado mayor transparencia en el sector, y por otro también un incremento de la presión para el resto de los actores del mercado.

Muchos de estos centros (Norauto está en ello, por ejemplo) están viendo una oportunidad en la micromovilidad que viene



teniendo cada vez mayor peso sobre todo en las grandes ciudades y están dispuestos a aprovecharla. Con una mínima inversión, se están convirtiendo -a veces por

medio incluso de acuerdos con fabricantes como Xiaomi, en el caso de Norauto- en puntos de servicio y venta de patinetes, bicis y motos eléctricas...

Con precios competitivos, ofrecen paquetes cerrados (con precios fijados desde el inicio) para determinadas operaciones, lo cual genera por un lado mayor transparencia en el sector, y por otro también un incremento de la presión para el resto de los actores del mercado.

ESPECIALISTAS EN NEUMÁTICOS

Obligados a diversificar

Los talleres especialistas en neumáticos llevan teniendo en la diversificación de su negocio (hacia servicios de mantenimiento y mecánica general) una tarea pendiente durante las últimas dos décadas. Resulta ser desde hace muchos años una prioridad para el sector, empujados en cierto modo por la propia tendencia vivida con la venta de neumáticos -que han visto reducidos sus márgenes considerablemente entre otras cosas por ser uno de los elementos con más transparencia en precios y mayor presencia en la venta online a los particulares-, pero no dan un paso definitivo en este sentido. Siguen viviendo básicamente de la venta de este producto.

Y hasta ahora era una oportunidad, porque significaba abrirse a un negocio que resultaba potencial; pero el problema para ellos ha llegado cuando el taller electromecánico sí que ha diversificado hacia el neumático, ganándose hoy en día en cuota de mercado en la venta de este producto... Son 29.000 talleres electromecánicos en España, y el 60% de ellos lo trabaja... Para

el especialista en neumáticos la diversificación ya no es una oportunidad, es obligación.

En este sentido cabe destacar que hay dos niveles: los talleres especialistas integrados en red y los que permanecen de manera independiente. Los primeros han dado muchos más pasos para convertirse en negocios integrales de reparación, empujados por las propias enseñanzas que los integran.

En relación al mercado de los neumáticos, es reseñable que en nuestro país, a pesar de la enorme transparencia aportada por los canales de venta online B2C, se ha sabido defender muy bien la calidad. Y es que no existe en España un gran mercado de neumáticos de dudoso origen a precios bajos -como sí puede verse en otros grandes mercados europeos, produciéndose en algunos casos graves problemas-. A pesar del auge de las marcas budget durante los últimos años, su cuota de mercado no se ha disparado. Esto en cierto modo ayuda a que los talleres especialistas aún puedan vivir de este producto como lo vienen haciendo.



Los talleres especialistas en neumáticos llevan teniendo en la diversificación de su negocio (hacia servicios de mantenimiento y mecánica general) una tarea pendiente durante las últimas dos décadas.

CARROCERÍA

Momento de evolucionar

Los talleres de carrocería son los que más sufren con las crisis... Pero es que al contexto económico (menos kilómetros recorridos se traducen en menores golpes de chapa) se suma el propio avance tecnológico en el automóvil que, sí o sí, traerá consigo una reducción de la siniestralidad: los sistemas de seguridad incorporados en los vehículos, los sensores, y los propios materiales con los que se construyen los vehículos, cada vez más resistentes... todo ello influye en la caída del volumen de trabajo en los talleres de carrocería. Pero no todo es negativo, ya que si bien es cierto que el número de entradas se ha reducido y se reducirá, también lo es que el ticket medio, por efecto del cada vez mayor componente tecnológico de los automóviles, crecerá significativamente llegando además nuevos servicios que generarán un incremento de los ingresos para aquellos talleres que sepan adaptarse. Los nuevos materiales requerirán de nuevas técnicas de trabajo, nuevos procedimientos (los aluminios, por ejemplo; o la reparación cada vez más común de los plásticos); y los sistemas ADAS necesitarán de profesionales formados y con equipamiento que los reprogramen y los calibren. Los talleres que antes evolucionen podrán incluso ofrecer este servicio de calibración a otros reparadores en su zona de influencia: es una tendencia que está teniendo ya lugar... Otra de las grandes oportunidades para estos talleres, que aún además sigue sin tener una respuesta clara a pesar de lo mucho que se ha hablado de ello durante los últimos años, son las operaciones de carrocería rápida: pequeños golpes o arañazos que el taller puede solucionar en el vehículo de su cliente como complemento a



Si bien es cierto que el número de entradas se ha reducido y se reducirá, también lo es que el ticket medio, por efecto del cada vez mayor componente tecnológico de los automóviles, crecerá significativamente llegando además nuevos servicios que generarán un incremento de los ingresos para aquellos talleres que sepan adaptarse.

España es un país en el que predominan las pólizas a terceros (durante la crisis de 2008 hubo un momento en que el 86% de las pólizas que se contrataban eran de este tipo), en parte también debido al tipo de parque existente, con una media de edad que supera los 13 años y con cerca del 60% de los vehículos con más de diez.

una reparación de mayor envergadura o incluso un mantenimiento periódico. Tiene mucha incidencia en este segmento el tipo de pólizas que los usuarios contratan para sus vehículos. Y es que según un estudio

publicado recientemente por la patronal de talleres madrileña Asetra, el 90% de las reparaciones realizadas en los talleres de carrocería son pagadas por compañías aseguradoras (no quiere decir esto sin embargo que el poder de decidir dónde se repara el vehículo lo tengan estas compañías, ya que apenas son capaces de redirigir el 25% del trabajo: el poder está en el usuario, aunque no siempre el taller de carrocería ha sabido analizar esta situación como es debido). Y España es un país en el que predominan las pólizas a terceros (durante la crisis de 2008 hubo un momento en que el 86% de las pólizas que se contrataban eran de este tipo), en parte también debido al tipo de parque existente, con una media de edad que supera los 13 años y con cerca del 60% de los vehículos con más de diez. La capacitación técnica de los profesionales, la inversión en nuevas tecnologías, la digitalización y la formación en gestión empresarial (no sólo mirando a la gerencia, sino también por ejemplo en los sistemas de peritación y valoración de daños) son claves para el futuro de un segmento que representa 7.000 millones de los más de 14.000 que factura la posventa cada año.

LAS ASEGURADORAS

La eterna batalla de los talleres y las compañías de seguros sigue siendo una enorme preocupación para los profesionales de este ramo. Y es que, según un estudio publicado por Asetra, los talleres se ven obligados a trabajar para las aseguradoras por debajo de su precio de mano de obra. La diferencia media entre lo que los profesionales establecen como precio para su trabajo (35,5 euros) y lo que las compañías pagan (27 euros) ronda los siete eu-

ros la hora. Denunciaba la patronal que los profesionales están siendo obligados a trabajar a un precio que no cubre los costes generales de sus empresas... Pero los problemas van más allá de lo que se les paga. Otro estudio, realizado en esta ocasión por la patronal de talleres de Barcelona, destacaba que en una encuesta realizada entre los empresarios de la provincia aparecían como puntos negativos de trabajar con las compañías "el desvío

de clientes", "la obligación a trabajar con determinados proveedores", "la obligación de comprar un determinado recambio" o "que no se tiene en cuenta la opinión del taller a la hora de valorar el coste del trabajo". El 47,3% de los encuestados decía que la relación con las aseguradoras con las que trabaja había ido incluso a peor durante el último año. Sólo el 26,6% decía que a mejor... Un mal endémico en este segmento que parece lejos de solucionarse.

MECÁNICA

Líderes indiscutibles

Los talleres mecánicos independientes son los líderes indiscutibles en el sector de la reparación en España. Su cuota de mercado supera de media el 60%, siendo nuestro país uno de los mercados europeos con un sector IAM más potente.

¿Por qué? La respuesta quizá esté en los usuarios

La consultora GIPA realiza periódicamente una encuesta para saber qué valoran los usuarios a la hora de elegir taller: confianza, precio (no entendido como más barato, sino como más justo o mejor argumentado), costumbre (si el taller no falla a su cliente, este suele responder con fidelidad), cercanía y fácil acceso al negocio; trato de calidad y rapidez, por ese orden. A tenor de estos seis criterios es fácil saber por qué el taller mecánico independiente gana la batalla en España.

Analizando cómo son se puede saber también por qué son los que mejor capean siempre cualquier

crisis: dos tercios de los talleres no tienen costes de estructura (el local o la nave lo tienen pagado) y más del 50% de ellos tienen a familiares trabajando. Esos dos



¿Qué valoran los usuarios? Confianza, precio, costumbre, cercanía y fácil acceso al negocio; trato de calidad y rapidez, por ese orden. A tenor de estos seis criterios es fácil saber por qué el taller mecánico independiente gana la batalla en España.

factores, sumado al enorme apoyo que les brinda la distribución independiente, les otorgan un nivel de resistencia muy alto sin necesidad de gestionar correctamente. Un punto, el de la gestión empresarial de los negocios, que sigue siendo un enorme caballo de batalla para el sector de la reparación independiente. Basta decir que, según diferentes estudios, en un taller de dos trabajadores se

dejan de ingresar al año cerca de 120.000 euros por una mala gestión de la mano de obra... Al reto de la gestión se suman hoy sobre todo los relativos a la tecnología que viene: ADAS, conectividad (aún se debate en Bruselas cómo podrá acceder el sector independiente a los datos generados por los vehículos telemáticos), Pass-Thru... Los talleres siempre han demostrado su capacidad de adaptación y esta ocasión no va a ser diferente. Pero es cierto que la llegada de estas nuevas tecnologías hace quizá ahora más importante que nunca contar con el apoyo de quien pueda resolver estos problemas en el día a día -la rentabilidad se reduce por la caída de los márgenes, y es necesario resolver los problemas de la forma más rápida posible-. De este modo, los distribuidores del Grupo Serca (con el respaldo de todos los departamentos integrados en NEXT respaldando su labor diaria: formación, programa de gestión, asistencia técnica...) aparecen como el aliado perfecto para cualquier taller, ofreciendo además un paso más allá para aquellos negocios que estén en disposición de darlo por medio de su oferta de redes de talleres: SPG, Profesional Plus, Profesional Plus One y NexusAuto.

LUNEROS

A lo suyo (de momento)

El taller especialista en la sustitución de lunas es uno de los segmentos más afectados por la aparición de los sistemas ADAS, ya que al sustituirse una luna que integra esta tecnología es obligatorio calibrar y reprogramar de nuevo los sensores que incorpora. Aunque más que

una amenaza, se trata hoy de una enorme oportunidad para ellos.

Sufren además de forma considerable las presiones de las compañías de seguros, con las mismas implicaciones que los talleres de carrocería, aunque si cabe con una mayor capacidad de las compañías de redi-

reccionar el trabajo por la falta de conocimiento que los usuarios tienen en torno a este segmento -aunque algunas redes de talleres especializadas han invertido grandes cantidades en medios generalistas para cambiar esta tendencia-.

Hasta ahora pocos talleres especializados en lunas habían diversificado su oferta, y aún es más bien raro verlo, pero en otros mercados europeos grandes cadenas especializadas en la sustitución de lunas se han lanzado también con las operaciones de mantenimiento. Se trata de negocios que necesitan cada vez más ampliar su oferta, por la reducción de márgenes del que es su negocio natural y por

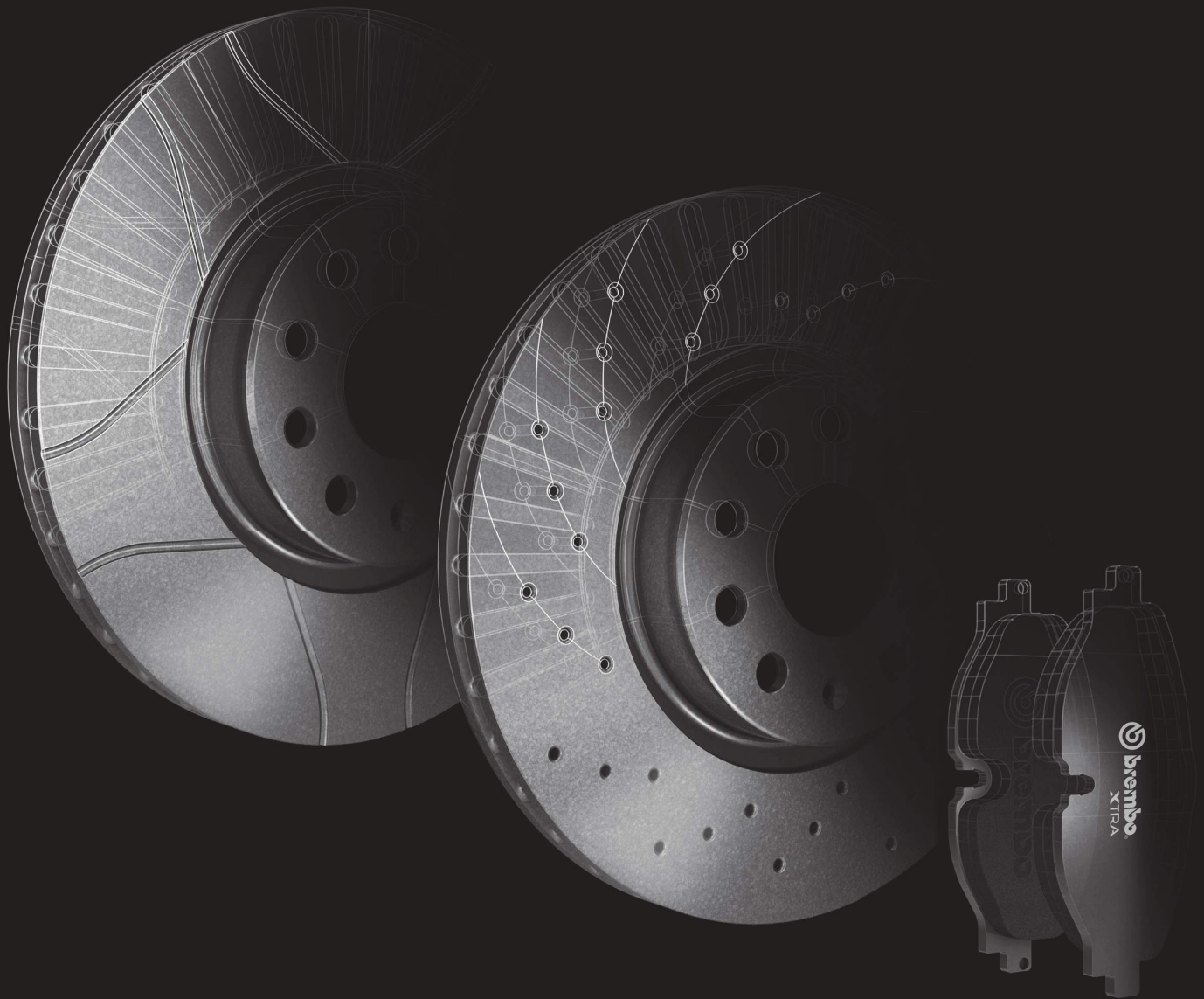
la 'intromisión' de otros actores en la reparación y sustitución de parabrisas, así que es más que lógico que traten de hacerlo incluyendo servicios complementarios para los vehículos de sus clientes.

Sufren de forma considerable las presiones de las compañías de seguros, con las mismas implicaciones que los talleres de carrocería, aunque si cabe con una mayor capacidad de las compañías de redireccionar el trabajo por la falta de conocimiento que los usuarios tienen en torno a este segmento.



X RANGE

Seguridad de **Campeones**



bremboparts.com





SEGÚN DATOS DE FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES

El mercado de recambios cayó un 12% en 2020

Los datos del II Observatorio del Estado de la Opinión de los Profesionales de la Posventa de Sernauto ayudan a analizar cómo ha sido el cierre de 2020, así como prever cuál será el devenir del sector durante este 2021. Una iniciativa apoyada por Ancera y GIPA, de la que se desprende una caída de la facturación en el mercado de posventa del 12% durante 2020.

El estudio analiza por separado el estado de la situación de fabricantes y recambistas (y grupos de distribución). De las cifras aportadas por los fabricantes se desprende que el mercado recuperará gran parte de lo perdido durante 2020, cerrando 2021 en un -1,9% respecto al año pre pandemia (2019). En 2020 su facturación cayó un 10%, mostrando una mejor situación el mercado del vehículo industrial.

Una situación compleja en la que el 9% de ellos ha tenido que despedir algún empleado de forma definitiva, previendo el 19% de los fabricantes que los impagos o retrasos en el cobro aumenten en el primer trimestre de 2021. El número de pedidos urgentes aumentó un 2% en el cuarto trimestre de 2020 respecto al tercero; incrementándose para el 25% de ellos las devoluciones o reajustes de stock durante ese mismo periodo. Atendiendo a los datos de la distribución, el 38% ha tenido que despedir a algún empleado de forma definitiva, siendo su bajada de actividad del 13% (2020 Vs 2019). El 27% cree que van a aumentar los impagos en el primer trimestre del 2021, el 91% mantendría los puntos de venta en este primer trimestre y el 36% (de los grupos que participaron) dijo que aumentaría su número de

“ La posventa española ha demostrado, una vez más, su capacidad de adaptación y resiliencia en épocas de crisis.

De ahí que la caída de nuestra actividad haya sido algo más amortiguada que la del sector de automoción en su conjunto. Las previsiones para 2021 muestran un optimismo moderado. Si todo va como esperamos, a finales de 2021 podríamos recuperar los niveles previos a la pandemia, lo que sería muy positivo para todos”.

Benito Tesier

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE RECAMBIOS DE SERNAUTO



A PARTIR DEL PRÓXIMO MES DE JULIO

Prohibida cualquier reparación en vía pública que no sea de “auxilio”

El BOE del 16 de marzo incluía la publicación del Real Decreto 159/2021. Una ley que regula el Auxilio en la Vía Pública y que incluye importantes novedades para el sector de la posventa ya que viene a regular, entre otras cosas, la actividad de los denominados talleres móviles. Algo en lo que las patronales de talleres venían trabajando desde el año 2016, ya que entendían que se venía realizando amparada de algún modo en un vacío legal que con esta nueva ley queda completamente cubierto.

Se entiende como servicio de auxilio en vía pública “el conjunto de

operaciones y actuaciones necesarias para realizar el auxilio y rescate de un vehículo que, como consecuencia de avería o accidente, ha dejado de tener capacidad para seguir circulando por sí mismo en circunstancias ordinarias”. En la norma se introduce además la prohibición explícita de llevar a cabo toda actividad de repa-



ración de vehículos que se encuentren en las vías públicas y que no pueda ser considerada como una operación de servicio de auxilio en vía pública. Los cambios de aceite, de neumáticos, operaciones de mantenimiento... quedan prohibidas.

Se indica además que, como regla general, no se realizará ninguna operación que tenga por objeto la reparación del vehículo en la propia vía, salvo “que tal actuación requiera menos tiempo que la retirada del vehículo de la vía”, o que “que sea imprescindible para efectuar la retirada del vehículo inmovilizado”.

OTROS CUATRO AÑOS MÁS

Quique Fontán reelegido presidente de Cetraa

Quique Fontán ha vuelto a ser elegido presidente de la patronal de talleres Cetraa, puesto al que llegó en 2017, buscando como objetivo fundamental “ofrecer un proyecto nuevo e ilusionante”. Sus compañeros de la directiva de la patronal han sido quienes, buscando la continuidad de los proyectos iniciados, le han pedido que volviera a presentarse. Y así lo hizo. Será por tanto cuatro años más presidente de Cetraa.

“En aras de esa búsqueda continuidad y con ánimo de mantener la estabilidad alcanzada”, dicen desde la propia patronal, se conservará la estructura actual del Comité Ejecutivo de la Confederación. Como único cambio, Mario Pinilla Pérez, presidente de Associació D'automoció (Cetraa Lleida), sustituirá a Xavier Freixes, recientemente fallecido y anterior presidente de dicha asociación. Se mantienen también las comisiones de trabajo dentro de la asociación.



Los triángulos de seguridad se ‘jubilan’

Otra de las grandes implicaciones de esta nueva normativa es la desaparición del triángulo de emergencia. Será a partir de enero de 2026 cuando los conductores deberán sustituirlo por un dispositivo luminoso ubicado en la parte alta del vehículo.

DATO PREOCUPANTE

Más del 40% de los vehículos circulan con la ITV caducada

Los datos publicados recientemente por AECA-ITV, la patronal que defiende los intereses de las estaciones de inspección, reflejan que 45 de cada 100 vehículos en España circulan sin tener la ITV en regla. Una situación que, según la asociación, podría empeorar en las próximas se-

manas... Y es que el pasado 2 de marzo finalizaron los plazos de las prórrogas concedidas durante el primer estado de alarma a aquellos vehículos cuya inspección técnica caducó en ese periodo y muchos conductores siguen sin acudir a su cita. Las ITV son fundamentales para garanti-

zar la seguridad de los vehículos. En 2020, 870 personas fallecieron en las carreteras españolas. Y aunque se trata de un "mínimo histórico" debido, entre otras causas, a la reducción de los desplazamientos por el COVID-19, es una cifra que preocupa a la asociación y que, en su opinión, podría reducirse aún más en búsqueda del objetivo europeo de '0' víctimas en 2050. Un reciente estudio de la Universidad Carlos III de Madrid, revela que, si el total de los vehículos que no acuden a las inspecciones obligatorias lo hubieran hecho, podrían haberse evitado al menos 8.800 accidentes, más de 7.000 heridos y 161 muertes.



Control de las emisiones

La Comisión Europea ha aprobado un nuevo reglamento que le otorga a las ITV la responsabilidad de la recopilación de datos sobre las emisiones de CO2 en turismos y vehículos comerciales ligeros. Se trata del Reglamento de Ejecución 2021/392, que estipula que a partir del 20 de mayo de 2023 serán las ITV las que recopilarán la información sobre los consumos de combustible y energía obtenidos en condiciones reales de circulación. Las informaciones recopiladas a través del OBD serán, entre otras, el número de identificación del vehículo, emisiones medias de CO2, combustible y/o energía eléctrica consumida, distancia total recorrida y, en aquellos vehículos con más de un sistema de energía, combustible y/o energía consumida y la distancia total recorrida con cada uno de los sistemas.

ALCANZA YA LOS 13,2 AÑOS DE MEDIA

El parque español sigue envejeciendo

La media de edad del parque español sigue subiendo, alcanzando ya los 13,2 años de edad. Son cifras de Faconauto, patronal de concesionarios, que confirman la tendencia vivida durante los últimos años y que se ha visto agravada por el retroceso sufrido por el mercado automovilístico el año pasado, consecuencia de la pandemia.

La patronal recuerda que en 2020 se dejaron de vender unos 350.000 vehículos debido a la crisis derivada de la pandemia, lo que explica el fuerte incremento de esta estadística, que hace un año se situaba en 12,7 años.

Faconauto considera que desde la Administración no se está abordando con suficiente intensidad este problema. Para hacerlo, aseguran que sería necesario reactivar el mercado, facilitando al ciudadano la adquisición de vehículos más eficientes y seguros con planes de achatarramiento realmente efectivos. La matriculación de vehículos nuevos, a juicio de la patronal, es la mejor garantía para frenar el envejecimiento del parque, ya que además permite retirar del mercado de usados los coches con más de diez años, actualmente predominantes.

Analizando los datos por comunidades autónomas, las edades medias más elevadas vuelven a estar en Ceuta (15,8), Melilla, (15,4), Castilla y León (13,8) mientras que el parque más joven se ubica en Cataluña (12,1), Comunidad Valenciana (12,3) y Comunidad de Madrid (12,4).



SE MANTIENE EN 2021

Motormeetings será digital

Motormeetings es el evento que el equipo organizador de Motortec, la feria de posventa celebrada en Ifema, había propuesto para hacer de enlace entre una edición de Motortec (la celebrada en 2019) y otra (que iba a ser en 2021, pero que por diferentes motivos: fundamentalmente la situación sanitaria y porque la feria de ferias en Europa, Automechanika Frankfurt, había pospuesto su edición 2020 a 2021, y no convenía coincidir en años). A comienzos de año ya se comunicó por parte del equipo organizador la intención de aplazar la feria, en un inicio prevista para abril de 2021, dada la situación relativa a la pandemia. Han esperado, decían tener la intención de celebrarla en junio, porque las expectativas en Ifema eran altas en relación a crear una feria puente "de reencuentro de la posventa de automoción", pero finalmente la feria, que tenía se había planteado desde el inicio de forma híbrida (parte presencial, y parte online), será por completo digital. Al cierre de esta publicación aún no se había producido el anuncio en relación a la fecha en la que tendrá lugar, pero Ifema parece dispuesta a adaptarse a las circunstancias -el sector no está por la labor de una feria presencial- y llevar Motormeetings a un formato totalmente online "Se está analizando, en colaboración con las asociaciones del sector (Cetraa, Asetra-Conepa, Sernauto y Ancera) cómo dar continuidad a Motormeetings para mantener la esencia de este proyecto, que persigue los objetivos de reencuentro y servicio al sector de la posventa hasta la celebración de Motortec en 2022", cuenta IFEMA en un comunicado en el que anuncia su intención de sacar adelante el evento "a pesar de pasar a digital cien por ciento".

Continental 
The Future in Motion



Claridad por encima de todo: **5 años de garantía.**

Los profesionales de los talleres de automóviles no necesitan falsas promesas, sino estándares de calidad en los que poder confiar. Por ello, ofrecemos a nuestros socios registrados 5 años de garantía en todos los productos del Power Transmission Group para el Automotive Aftermarket. Sin condiciones.
www.continental-ep.com/5

ContiTech Antriebssysteme GmbH
www.continental-engineparts.com



150
YEARS

FUERTE IMPLANTACIÓN EN ESPAÑA Y PORTUGAL

Serca está más fuerte que nunca

Pese al impacto de la pandemia, Serca no deja de crecer. Lo hace además en toda la península, incorporando en Portugal a un nuevo socio (Bombóleo) y ampliando su cobertura por medio de sus socios, que no lejos de retroceder han seguido abriendo nuevas delegaciones de forma constante y en toda la geografía. De este modo, el grupo de distribución comenzó el año 2021 ampliando su red de distribución con un total de 35 nuevos puntos de venta entre España y Portugal.

En la zona de Cataluña se han inaugurado seis nuevas tiendas de la mano de los socios Recanvis Penedés, Recanvis Aicrag y Comercial Dinamic's. En Aragón, Recambios Segorbe, que en octubre de 2019 compraba Recambios El Pilar (con sede central en Zaragoza), ha abierto un nuevo punto de venta en Utebo. En el País Vasco y Cantabria, ARAVI cuenta ya con ocho puntos de almacenaje y venta, mientras que, en Galicia, Recambios Ochoa ampliaba recientemente su zona de influencia abriendo un nuevo almacén en La Coruña. Lomimar,

socio de Serca en Valladolid, está en pleno proceso de expansión con la apertura de una nueva nave que les permite dar mejor servicio en Castilla y León; al tiempo que Reynasa amplía su presencia en Madrid con los nuevos almacenes de Las Rozas y Vallecas. En Valencia, Recambios Colón no deja de crecer, como tampoco los andaluces Recambios Lomeña o Autorecambios Coronel; ni Recambios Paco, en Murcia. En Portugal se añaden los cuatro puntos de venta de Bombóleo, que cuenta con otros cuatro en Brasil y Angola (dos y dos); contando además con las recientes aperturas de Sofrapa. Además, la mayoría de los puntos de venta y servicio de Serca han renovado su imagen o han optimizado su espacio. Buenos ejemplos de ello son Recambio Paco, en Murcia; o el socio cacereño del grupo Repuestos Plasencia, que ha unificado sus dos puntos de venta en un gran almacén "pulmón" situado en Cáceres. "Grupo Serca cuenta actualmente con una mayor cobertura de su red de distribución y, de este modo, sigue con su principal objetivo de estar cada día más cerca de sus talleres para ofrecerles un mejor servicio", concluía el grupo en una nota de prensa enviada a los medios.



Y LAS COMBINA CON EL FORMATO 'ONLIVE'

Recambios Segorbe reanuda las formaciones presenciales

Por cuestiones evidentes, el 2020 fue un periodo difícil con muchos cambios drásticos que afectaron a la planificación de todas las empresas. En materia de formación, Recambios Segorbe tuvo que adaptarse para seguir ofreciendo a sus clientes los cursos planificados. Lo hizo a través de NEXT Academy Reevolución, la plataforma de formación 'onlive' (online y en directo) desarrollada por el Grupo Serca. De este modo, el distribuidor pudo llevar a cabo el curso de «Actualidad de los motores TSI / TFSI GRUPO VAG: Familia EA211», «Vehículos a GLP y GNC, sistemas anticontaminación, Fiat» y «Programa F.A.C.E: focalizar la atención al cliente eficazmente» para la red de talleres SPG. Todos con un gran éxito de asistencia. La buena noticia es que a estas formaciones en formato digital, Recambios Segorbe ha podido ir sumando otras dos presenciales... Antes de finalizar 2020, de hecho, el socio de Serca pudo ya organizar una formación presencial con aforo máximo de asistencia y respetando todas las medidas de seguridad según la normativa vigente de cada comunidad por el estado de alarma. El curso se basaba en la formación avanzada en peritación de carrocería. Los asistentes pudieron adquirir los conocimientos básicos para la realización de valoraciones y una metodología estandarizada, además de conocer con exactitud las

plataformas informáticas de valoración y los baremos de chapa y pintura, minimizar las pérdidas de tiempo en la realización de las valoraciones y garantizar los argumentos técnicos necesarios para el cobro de materiales auxiliares no contemplados en el material de pintura (selladores, antigravillas, planchas antisonoras, material de pulido, etc.). Tan positivos fueron los resultados que Recambios Segorbe siguió con la planificación formativa para el 2021: "Lo que llevamos de año, ya se ha realizado una formación presencial y tres 'onlive', destacan. La formación presencial fue realizada en las instalaciones de su delegación más joven, en Utebo (Zaragoza), que cuenta con un aula



formativa muy amplia donde poder respetar las medidas de seguridad pertinentes. En esta formación se trataron temas muy concretos de diagnóstico de la mano de Autel: tanto de diagnóstico como de sistemas ADAS. Los 'Motores Diésel TDI 3 y 4 Cilindros Grupo VAG: Familia EA288' fueron los protagonistas de las formaciones 'onlive' llevadas a cabo a través de la plataforma Nexxt Academy Reevolución. En ellas se trataron los siguientes temas:

- Identificación de la gama de motores actuales de 3 y 4 cilindros Diésel del grupo VAG de la familia EA288.
- Definición de las características de los motores 1.4 TDI EA288.
- Definición de las características de los motores 1.6/2.0 TDI EA2EA288.
- Análisis de las novedades de los sistemas de mecánica, gestión térmica, lubricación, inyección y depuración de gases de escape.
- Prácticas y averías frecuentes en vehículos con motor 3 y 4 cilindros.

Recambios Segorbe apuesta por la formación continua, como herramienta clave de diferenciación y adaptación a los cambios. Es muy importante seguir actualizando los conocimientos de mecánica y carrocería para el buen funcionamiento del taller tanto en el presente como en el futuro. Por ello, siempre que las circunstancias lo permitan, seguirán impartiendo formaciones a sus clientes.

CON DOS NUEVOS FICHAJES

Recambios Ochoa refuerza la asistencia que ofrece a los talleres

L aureano Maquieira Villaverde y Esteban Pichel Godoy se han incorporado al equipo del socio gallego de Serca Recambios Ochoa. El primero lo hace para ofrecer el servicio SAT de maquinaria, mientras que el segundo, técnico aplicador de pintura, mostrará las técnicas del Sistema de Pintado Ochoa a los pintores de los talleres de carrocería clientes de la compañía.

Laureano Maquieira Villaverde es el encargado de desarrollar el servicio técnico para la instalación, reparación y mantenimientos de la maquinaria de los talleres por toda Galicia.

“Después de más de cuarenta años sabemos cuáles son las necesidades en el día a día del taller. Este conocimiento nos ha llevado a crear este servicio para poder prestar a cada uno de nuestros clientes la asistencia mediante información, mantenimiento o reparación de cualquiera de los equipos, maquinaria, herramienta o accesorios distribuidos por Recambios Ochoa”, destaca el distribuidor.



Esteban Pichel Godoy se dedicará a mostrar las técnicas para la preparación de superficies y la posterior aplicación de pintura: “Con el entenderás una serie de puntos para la correcta aplicación de nuestros productos”, concluye en una nota el socio gallego de Serca.



BOMBÓLEO, NUEVO SOCIO DEL GRUPO

Serca ficha en Portugal

Serca tiene un nuevo socio en Portugal. Bombóleo, que así se llama el nuevo distribuidor Serca en el país vecino, se suma a los otros dos socios con los que el grupo cuenta en el país vecino: Krautli y Sofrapa.

Bombóleo nació en el año 1959 como un pequeño laboratorio diésel en la ciudad de Lisboa. Sesenta años después, es una reconocida empresa con 160 empleados y cuatro puntos de venta en Portugal (Lisboa, Oporto, Braga y Algarve) a los que suma



dos más en Angola (Luanda y Lobito) y dos más en Brasil (en Goiania y São Paulo). Ofrecen, como la propia empresa destaca, “la mejor calidad en formación y productos como sistemas de combustible, repuestos y accesorios para automóviles, equipos

de laboratorio diésel más avanzados, equipos de diagnóstico, equipos de ultrasonido y aditivos”.

Con la entrada de este nuevo socio, el Grupo Serca amplía la red de distribución y completa su presencia en Portugal. Gerard Alcalá, responsable para el

mercado portugués de Serca, se sentía de lo más satisfecho por la incorporación de este nuevo socio: “Desde Serca no podemos estar más satisfechos de cómo está evolucionando el grupo en Portugal; con la entrada de Bombóleo reforzamos nuestro liderato en el mercado y damos un salto en la consecución de nuestros objetivos iniciales, modificando definitivamente el ámbito de nuestras actuaciones de regional a global, como primer paso para convertirnos en un grupo plenamente ibérico”.

DECIMOSEGUNDA DELEGACIÓN

Recanvis Aicrag abre en Igualada

Recanvis Aicrag sigue en marcha con su proceso de expansión. Con la reciente apertura en Igualada (Barcelona) suman ya once delegaciones ubicadas en las provincias de Tarragona (donde tienen su central) y Barcelona.

La nueva delegación de Recanvis Aicrag en Igualada se encuentra a pleno rendimiento desde el pasado mes de enero. Ubicada en el polígono industrial de Les Comes (Calle Italia, 15-17), cuenta con 900 metros cuadrados de superficie “que nos permiten dar rápida respuesta a las necesidades de recambios de los talleres de la comarca del Anoia y alrededores”, tal y como señala el distribuidor.

Como en el resto de centros de la empresa, el equipo de Igualada está especialmente formado y la sucursal está diseñada y preparada para cumplir con todos los requisitos que permiten a Aicrag mantener el Certificado de Gestión de la Calidad, avalado por el cumplimiento de la certificación UNE-EN ISO 9001:2015, que recientemente han renovado demostrando su permanente compromiso por la excelencia.



Formación para pintores

Recanvis Aicrag ha desarrollado un plan formativo específico para talleres de pintura del automóvil, denominado “La formación viene a ti”, en colaboración con la marca Standox, de la que son distribuidores. “La principal característica de este nuevo formato de formación”, destacan, “es que se desarrolla en las propias instalaciones de la empresa que la recibe. Así, se evitan los desplazamientos y el permanecer muchas horas junto con varias personas de diversos grupos de convivencia”. Josep Lorenzo, responsable del departamento de Pintura de Aicrag, es la persona encargada de organizar estas sesiones, que permiten a los profesionales de la reparación de carrocería actualizar sus conocimientos en esta especialidad manteniendo en todo momento las más estrictas medidas de seguridad e higiene.

CON HUGO MORTECLETTE

Reynasa refuerza su departamento de Compras

Serca ha dado un paso más en su relación con sus proveedores incorporando al equipo de Compras de la empresa a un profesional con amplia trayectoria en el sector. Se trata de Hugo Morteclette, proveniente de Impormóvil, durante los últimos 25 años ha desempeñado diferentes funciones liderando equipos dentro del histórico distribuidor.

Morteclette se responsabilizará de la relación directa con las marcas proveedoras con el objetivo de optimizar las negociaciones y los acuerdos estratégicos con los fabricantes, reforzando de esta forma la gestión de los productos y el servicio que la empresa ofrece a sus clientes.

"Reynasa es una empresa con un gran potencial, a la que aportaré todo mi conocimiento con objeto de reforzar el departamento de Compras", destaca Hugo Morteclette, un profesional con un amplio conocimiento del mercado y una dilatada experiencia en el sector.

"Hugo es un profesional que conoce muy bien el sector, y que viene a reforzar el departamento de Compras de Reynasa en un momento complicado debido a la pandemia, pero en el que estamos experimentando

un crecimiento resultado del esfuerzo de todos", asegura Antonio López Terrés, director general de Reynasa.

Este nuevo fichaje, aseguran, significa para Reynasa contar con la experiencia de un profesional que conoce muy bien el terreno y que desde el primer momento ha sabido encajar con todo el equipo, así como desenvolverse perfectamente con los proveedores.



Distribuidor autorizado de neumáticos Triangle

Reynasa incorpora a su portfolio de productos la gama de neumáticos Triangle, convirtiéndose en distribuidor autorizado de la marca en Madrid y Guadalajara. Esta nueva incorporación viene a reforzar la variedad y oferta de neumáticos de que dispone actualmente para turismo, 4x4/SUV y furgoneta. Triangle cuenta con una amplia gama de neumáticos (SporteX, AdvanteX, SeasonX y AgileXAT), así como con una excelente relación calidad-precio. Con miles de empleados, una producción anual de más de 25 millones de neumáticos, 4 plantas de fabricación, y ventas en 165 países, Triangle se compara en test de calidad a nivel mundial con las principales marcas premium del mercado. Así lo atestigua el informe del test mundial de producto donde se compara el neumático Triangle SporteX TSH11 con neumáticos Pirelli, Goodyear o Continental, entre otros: "Algo impensable para una marca que, por su nivel de precio, es considerada como Budget". Una marca con dos centros de I+D+i en Weihai (China) y Akron (EEUU) y que equipa en origen a marcas como Volkswagen, Nissan, Volvo o Hyundai.



REFUERZAN SU COMPROMISO EN AMÉRICA DEL NORTE

Nexus sigue dando pasos en su globalización

A finales de 2019, Nexus -grupo internacional al que Serca pertenece a través de IDAP- anunció que se crearían tres centros de proveedores en 2020 en varias regiones del mundo "con el objetivo de acelerar y apoyar fuertemente" a sus socios a nivel global y local, uno en Alemania (Heidelberg), uno en Japón. (Osaka) y uno en Estados Unidos (Chicago). El objetivo sería centrar esfuerzos en cada uno de los mercados, con un equipo que actuara con visión local...

En una carta enviada a los colaboradores de Nexus, el director general del grupo internacional, Gael Escribe, anunció un nuevo paso en estas intenciones con el fichaje de Joe Stephan, el encargado, junto con Robert Kirr (director ejecutivo de Gestión de Proveedores), de impulsar la relación con los proveedores en la oficina ubicada en América del Norte.

En su rol como director de Desarrollo Comercial de Norteamérica, Joe Stephan desarrollará la propuesta de valor de NEXUS Automotive International para sus proveedores y el rol de NEXUS North America (NNA):

"Trabjará con los socios de NEXUS North America para fortalecer progresivamente la propuesta de valor de la entidad regional e introducir los diferentes servicios y conceptos de Nexus".

Con 34 años de experiencia en ventas, márketing y gestión de productos dentro del mercado de repuestos, antes de llegar a Nexus Joe Stephan fue vicepresidente ejecutivo de Ventas y director comercial de TRICO Group; director de Operaciones en Power Stop LLC; así como responsable de diferentes departamentos en Federal Mogul y Tenneco Automotive.

SUMAN A ANDEL Y GRUPAUTO

IDAP da un paso de gigante

International Distribution Aftermarket Parts es la sociedad creada por Serca en enero de 2013 -entonces, junto a los franceses de S'Energie-, a través de la que el grupo es socio -fundador además, con un papel protagonista- de Nexus, uno de los principales actores de la distribución en todo el mundo. Su afán de crecimiento hizo que en 2015 otros dos grupos españoles, ASER y los especialistas en vehículo industrial Urvi, se sumaran a un proyecto al que más recientemente se incorporaría también Holy-Auto. Con la incorporación de AGR (sociedad conjunta creada por los dos mayoristas españoles Andel y Grupauto) IDAP da un enorme paso adelante, sumando entre todos sus socios una facturación conjunta de 760 millones de euros.

Un acuerdo alcanzado recientemente, que se ha concretado después de largas conversaciones entre los responsables de las tres entidades iniciadas desde antes de acabar el pasado año.

En términos puramente comerciales, AGR sumará su consumo a la cifra de IDAP en Nexus Automotive International y se beneficiará de los acuerdos con los proveedores del grupo internacional, de la misma forma que lo hacen los actuales integrantes de IDAP. Una colaboración que no terminará aquí, ya que fuentes internas de la agrupación ibérica aseguran que "no se descarta el análisis de nuevas sinergias y oportunidades de colaboración con AGR, con el fin de aumentar nuestra competitividad a en el mercado nacional".



Sea cual sea el futuro, seguiremos innovando por tu seguridad.



erretu.com



La **investigación e innovación** en materiales y procesos de producción nos permite someter a todos nuestros productos a exigentes test de eficacia y resistencia, **garantizando los más altos niveles de fiabilidad y seguridad** bajo cualquier circunstancia.

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA



www.roadhouse.es



Joan Alcaraz

TAB SPAIN

“Este año, más que nunca, ‘el que la tenga la vende’”

De Barcelona, donde nació en 1964, Joan Alcaraz es el director general de TAB Spain. Es el principal responsable del desarrollo experimentado por la marca eslovena de baterías en nuestro país desde que su filial española naciera en 2005. Acumula una experiencia de casi cuatro décadas en el mercado, siempre como proveedor de baterías, por lo que conoce como pocos el funcionamiento de un renglón de producto que ha vivido un comportamiento de lo más particular desde el inicio de la pandemia.

¿De dónde venimos?

El año 2020 empezó bien, había buenas perspectivas. En marzo, con el inicio de la pandemia vivimos lo mismo que todo el sector: un parón de golpe. Pero a partir de mayo creo que la batería ha tenido un comportamiento diferente al resto del recambio. Tuvimos un repunte enorme de la demanda cuando la movilidad comenzó a recuperarse. Un incremento por encima de cualquier año, y no sólo lo vivimos

nosotros, fue algo común en el mercado de la batería. Un pico que sabíamos que sería puntual, que no se mantendría, como así fue. El resto del año se mantuvo en niveles más que aceptables, por lo que llegamos a alcanzar el objetivo fijado. A pesar de los bandazos del mercado, dados por la propia situación, no puedo decir que seamos de las empresas ni de los segmentos que hayamos sufrido más este contexto.

¿Y 2021?

En lo que llevamos de año, la situación se repite. Empezó muy fuerte, porque acabó Navidad y la demanda experimentó un gran repunte, pero llegó nuevamente la calma. Hablabas con otros profesionales y todo el mundo hacía referencia a un parón que nadie sabía muy bien a qué respondía. Pero fue así. Cuando comenzó marzo, las cifras fueron prácticamente las mismas que en el mismo



periodo del año pasado -pre pandemia-, así que ahora es como si todo se hubiera estabilizado. Creo que lo que ocurre es que por la excepcionalidad del momento no hay un plan a largo plazo en relación a la gestión de los stocks y eso hace que se generen incrementos puntuales de la demanda dependiendo del momento. Teniendo en cuenta todo esto creo que será más importante que nunca prever a corto plazo cuáles son las nece-

sidades de tu cliente.

Y eso que se venía de años especialmente duros para esta familia...

Han sido años complicados, es así. La batería funciona por ciclos mucho más acusados que la media. En la crisis del 2008 se dejaron de vender vehículos, en algunos de aquellos años se bajó del umbral del millón de matriculaciones y por tanto la batería vivió una época dorada. ¿Qué ocurrió después? Lo lógico. Cuando

pasaron cinco años, que puede ser la vida media de una batería incorporada en un vehículo nuevo, aquellos que eran susceptibles de ser clientes potenciales no existían, porque no se matricularon. Cuando todo el mundo empezaba a salir de la crisis, nosotros entramos. Algo que se ha agravado durante los últimos años por efecto de la climatología: ni ha habido veranos, ni inviernos duros, y la guerra de precios en

la calle ha sido feroz: con menor demanda y bajada de margen, teníamos una mala ecuación.

Ahora sin embargo la demanda ha crecido

Sí, pero ha sucedido algo curioso, y aquí hago una crítica a nuestro renglón de producto de forma general, y es que a pesar de haber experimentado un incremento sensible de la demanda, seguimos en una guerra de precios brutal en la calle. Parece lógico pensar que ahora me-

goráramos los márgenes, pero de momento no está siendo así. Por eso creo que la gestión a corto plazo va a ser fundamental, porque además se da una circunstancia muy particular generada a raíz de la pandemia: los niveles de demanda de la batería crecieron tanto, y lo hizo además a nivel mundial, no sólo en España, que se va a dar, de hecho se está dando ya, una falta de producto a corto plazo.

¿A qué se refiere?

Afortunadamente no es nuestro caso, pero sabemos de fabricantes que están teniendo problemas en este sentido. La pandemia ha generado un mayor uso del vehículo privado por un lógico miedo al transporte público. Hay más personas que conducen su coche para ir a trabajar, vehículos que durante la pandemia estuvieron parados o redujeron sensiblemente su uso. ¿Puedes seguir con los mismos frenos después de un periodo prolongado sin uso? Sí. ¿Con el mismo embrague? También. No sucede lo mismo con las baterías en muchos casos. Además, el efecto de un menor kilometraje no incide especialmente en la batería, puesto que el número de arranques no ha variado significativamente. Ese incremento de la demanda de baterías se produjo en un mo-

“En la crisis del 2008 se dejaron de vender vehículos y la batería vivió una época dorada. ¿Qué ocurrió después? Cuando pasaron cinco años aquellos que eran susceptibles de ser clientes potenciales no existían, porque no se matricularon. Cuando todo el mundo empezaba a salir de la crisis, nosotros entramos”.

“El incremento de la demanda de baterías después del confinamiento se produjo en un momento en que la mayor parte de los fabricantes han tenido periodos largos con parones en sus fábricas Sabemos de casos de fabricantes que ya tienen roturas de stocks en algunas referencias”.

“El futuro pasará por que la distribución haga más eficiente su estructura de costes, no por seguir presionando al fabricante. Para invertir esta tendencia deberá llegar un día en que un proveedor que tenga una participación del mercado lo suficientemente importante como para hacerlo diga basta”.

“En Serca por ejemplo ya hay buenos exponentes de distribuidores que trabajan la batería Serca y la batería TAB. No pretendemos sustituir, sino añadir negocio”.

“Tenemos una relación muy buena con Serca, estamos muy satisfechos con el trato que recibimos porque siempre han sabido mantener con nosotros el ‘juego limpio’. También saben que siempre podemos tratar con claridad cualquier problema que pueda surgir. Saben que TAB estará ahí si nos necesitan. Es cierto que tengo un especial cariño por Serca”.

mento en que la mayor parte de los fabricantes han tenido periodos largos con parones en sus fábricas. La producción no ha sido la misma y por tanto los niveles de stock no están adecuados a la demanda. Sabemos de casos de fabricantes que literalmente ya tienen roturas de stock en algunas referencias.

Es una oportunidad para quien sí las tenga

Eso espero. En España aún los clientes no han percibido esta falta de stock, pero va a llegar. Puede que por ello este año, más que nunca, ‘el que la tenga la vende’.

Hablaba de la guerra de precios vivida en el mercado de la batería y de que el incremento de la demanda no ha servido para dar pasos atrás en este sentido. ¿Se podrá salir de esa tendencia?

Es difícil desandar ese camino. Hay que empezar a decir que no, pero a ver

quién es el primero. En la distribución está muy arraigada la percepción de que en la batería los márgenes de los proveedores son enormes, pero puedo asegurar que estamos todos en el puro límite. Vas cada año a negociar y siempre hay que ceder algo más. Realmente habría que plantearse que el producto tiene un límite, unos costes que uno no puede rebasar. El futuro pasará por que la distribución haga más eficiente su estructura de costes, no por seguir presionando al fabricante, porque no es viable. Es nuestra obligación, sin embargo, demostrar que los objetivos fabricante-distribuidor deben fijarse y alcanzarse de forma conjunta. Para invertir esta tendencia deberá llegar un día en que un proveedor que tenga una participación del mercado lo suficientemente importante como para hacerlo diga basta.

Con la gama de batería Nanotec 5G, con la que entre otras cosas ampliaban la garantía del producto hasta los 7 años, trataron de trasladar el debate del precio al servicio... Ese era el objetivo efectivamente, y aunque la demanda ha superado ampliamente las expectativas -hay que decir que fuimos muy realistas...-, es una gama minoritaria. En la batería somos realmente muy pocos con participación significativa del mercado, no es como en otros componentes; y siendo así podría entenderse que el mercado fuera sano, que todos tuviéramos un beneficio adecuado repartido de forma ecuánime en función de la presencia de cada uno, pero no. Lo he comentado en más de una ocasión: si diéramos cifras nadie las creería. Y es una situación que ya dura mucho, que viene de muy lejos. Creo que este contexto que vivimos debería



servir para replantear todo esto; y no para ganar más, sino para normalizar esta tendencia y poner a la batería en el lugar que realmente tiene por su importancia dentro del vehículo. **¿Qué prioridades tienen actualmente?**

Estamos fundamentalmente enfocados en apoyar a nuestros clientes más fieles, dándoles herramientas y facilidades para responder a la necesidad concreta de cada uno. Sé que es lo que se dice habitualmente, pero en esta realidad que vivimos se ha vuelto especialmente importante. Más que en grandes proyectos o novedades, ahora estamos enfocados en ayudar a nuestros clientes, que sientan que realmente somos un equipo.

Hubo un tiempo en que la prioridad era trabajar en el posicionamiento de la marca TAB

Y sigue siéndolo. Es un proceso complejo en el

que progresamos adecuadamente. Y es que a todos nos gustaría trabajar con los mismos distribuidores: aquellos que son empresas sanas, con trayectoria, que tienen relevancia en el mercado... Pero esos ya suelen defender una marca. Por eso, el camino se va haciendo, pero poco a poco. No hemos alcanzado aún el objetivo que queremos, que es contar con un distribuidor TAB en cada provincia, pero seguimos trabajando en ello.

¿Por qué ser distribuidor de vuestra marca?

En Serca por ejemplo ya hay buenos exponentes de distribuidores que trabajan la batería Serca y la batería TAB. No pretendemos sustituir, sino añadir negocio. Creemos que tener una marca de un fabricante aporta valor. ¿Por qué debe ser TAB? Creo que la combinación que ofrecemos: precio, gama, atención, servicio pos-

venta y formación, es una propuesta ganadora. Además, aún estamos en condiciones de dar la exclusividad de la distribución de nuestra marca en algunas provincias en España. No quizá en Barcelona o Madrid, donde por volumen de mercado no sería posible, pero sí en otras zonas. Y creo que es un plus para cualquier distribuidor, porque puede decidir qué estrategia seguir con la marca en su zona de influencia. Políticas de distribución que además nosotros apoyamos, sabedores de que pueden variar de una provincia a otra. **¿Cómo vive un proveedor la convulsa situación del mercado de posventa? Con cierres de distribuidores históricos, fusiones, posibles llegadas de competidores extranjeros...**

La situación de gravedad vivida durante los últimos meses ha hecho que afloren las limitaciones y de-

bilidades de algunas empresas que mientras todo iba bien podían capear el temporal y sin embargo ahora no han aguantado. Se han producido cierres importantes, pero también ha habido otras empresas que han salido reforzadas: los grandes son más grandes. En relación a la concentración, nuestro mercado permanece con un nivel de consolidación muy inferior a la media europea, pero eso no será así para siempre. Este 2021, antes de acabar el primer semestre, creo que puede haber alguna noticia importante en este sentido.

Esto puede cambiar las reglas del juego...

Está claro que la concentración mueve la balanza de equilibrio entre el proveedor y el distribuido, pero es cierto que en TAB hace años ya apostamos por atender a todos los grupos de la mejor manera posible,

pero de forma local, sin acudir a sus cabeceras internacionales.

¿No están homologados en Nexus?

No. Fuimos el primer proveedor de baterías homologado en Nexus, pero llegado un momento decidimos no renovar el acuerdo. Es una decisión de la central de TAB en Eslovenia, en cuya opinión debemos reforzar nuestras colaboraciones con las divisiones nacionales de los grupos de compra. Si me preguntan a mí, como Joan Alcaraz, director de TAB Spain, creo que deberíamos estar. Pero nuestra central tiene otra forma de verlo...

¿No es un riesgo?

Por supuesto, repito que yo preferiría estar. Y nada es inamovible, si llega esta concentración a través del aterrizaje en España de un distribuidor extranjero quizá deberíamos replantearnos esta actitud. Y si tenemos que hacerlo, lo haremos.

¿Cuál es la relación entre Serca y TAB?

Serca fue el primer grupo español que homologó a TAB. Fueron también los primeros que acudieron a nuestra central en Eslovenia para visitar la fábrica, un viaje que hicimos con su Consejo Consultivo antes incluso de poner en marcha nuestra filial ibérica en 2005. Había algunos socios con los que trabajábamos desde hacía tiempo de forma individual. La trayectoria de crecimiento de TAB ha ido muy de la mano con la de Serca. Tenemos una relación muy buena, estamos muy satisfechos con el trato que recibimos porque siempre han sabido mantener con nosotros el 'juego limpio'. ¿Tenemos presión? Claro. ¿Tenemos siempre la respuesta que nos solicitan? También. Saben que siempre podemos tratar con claridad cualquier problema que pueda surgir. Saben que TAB siempre estará ahí si nos necesitan. Es cierto que tengo un especial cariño por Serca.



MAHLE serca

Mano a mano



MIGUEL FITER MAHLE JOSÉ JUESAS RECAMBIOS SEGORBE

De palabra

Se conocen de toda la vida, desde hace más de 26 años. De cuando Miguel Fiter aterrizaba en el sector de la posventa gracias a una oferta de trabajo que había encontrado en prensa para formar parte de Champion. José Jueas era ya una de las personas al frente de Recambios Segorbe (hoy con los tres hermanos Jueas: Paco, José y Miguel, como gerentes). Y entonces se conocieron, pero no fue hasta el año 2000, momento en el que Fiter se incorporó como director general de Mahle, cuando la relación, tanto personal como profesional, sentaría las bases de la alianza que hoy une a recambista y proveedor. Unos cimientos sustentados en la confianza, la palabra y la transparencia: reflejo de sus valores personales y empresariales.

Segorbe es Serca

Era José Jueas quien iniciaba la conversación. Lo hacía de manera virtual, obligados por la pandemia, y a petición de la periodista para relatar de forma breve la historia de la empresa. Año 1979. En la localidad castellonense de Segorbe, dos de los tres hermanos Jueas ponían en marcha un distribuidor, hoy histórico, en un pequeño local de 47 metros cuadrados. Eran Paco y José. El tercero, Miguel, se incorporaría más tarde. Hoy son una empresa que emplea a más de 150 personas en sus nueve tiendas ubicadas

en las provincias de Valencia (su central se ubica en Canet de Berenguer), Castellón, Teruel, y desde 2019 también en Zaragoza tras la compra del socio de Serca Repuestos El Pilar: "Un movimiento natural", tal y como explicaba José Jueas: "Tenemos tienda en Teruel y un arraigo muy importante en la zona de Aragón en la que queremos seguir expandiéndonos". Todo un emblema en la zona... y en el grupo. Y es que decir Recambios Segorbe es lo mismo que decir Serca, un grupo al que unieron su desarrollo hace ya varias décadas.

SERÍA EN EL AÑO 2000, CUANDO MIGUEL FITER FICHÓ POR MAHLE ESPAÑA COMO DIRECTOR GENERAL, cuando comenzaron realmente a sentarse las bases de la relación entre los protagonistas de este reportaje. Hoy son un proveedor estratégico para el socio de Serca.

Mahle

Buscando el momento en que ambos iniciaron las primeras relaciones comerciales, José Jueas se remontaba a la época en la que su proveedor, entonces en Champion como responsable de Márketing y Logística, comenzó a visitarles. Y de entonces se conocen, pero "siendo honestos", intervenía Fiter, "no fue hasta mi llegada a Mahle cuando empezamos a sentarnos tú y yo...". Ya teníamos el punto de partida. Sería en el año 2000, cuando Miguel Fiter fichó por Mahle España como director general, cuando comenzaron realmente a sentarse las bases de la relación entre los protagonistas de este reportaje. Hoy son un proveedor estratégico para el socio de Serca. Con sede central en Alemania, Mahle cuenta en España

con fábricas en Vilanova i la Geltrú (Barcelona), Motilla del Palancar (Cuenca), Valladolid, Tarragona y Palencia, un centro de investigación en Paterna (Valencia) y un almacén de 10.000 metros cuadrados en Torrejón de Ardoz (Madrid) desde donde ofrecen servicio a todos sus clientes en España: "Tuvimos que trasladarnos a este nuevo centro después de la adquisición del negocio de termocontrol de Hella -efectivo desde enero de 2020-. Ahora tenemos en esta sede toda la oferta de aftermarket para nuestros clientes: vendemos piezas y maquinaria al taller, con una estrategia comercial mixta con comerciales propios y agentes intentando ser selectivos a la hora de vender para poder crecer como se nos demanda", destacaba el propio Miguel Fiter.

El valor de la transparencia

Mahle y Recambios Segorbe comenzaron a colaborar cuando la compañía alemana entró, a finales de la década de los noventa, como proveedor homologado dentro del Grupo Serca. "Entonces empezamos a trabajar con ellos, pero los números, el vínculo... de los inicios distan mucho con la actualidad", comentaba Jueas. Mucho tuvo que ver en ese crecimiento el cambio de estrategia de compras con el que el Grupo Serca iniciaba la década de los 2000... "El grupo realizó un cambio importante reduciendo el número de proveedores por línea de producto. Entendimos y aceptamos ese cambio de rumbo apostando decididamente por el grupo y acertamos, porque la apuesta fue recíproca", comentaba Miguel Fiter. En aquel momento se decidió también que las negociaciones no se realizarían únicamente desde la gerencia -Carmelo Pinto lo era entonces-, teniendo los proveedores que hablar con los miembros del Consejo de Administración: "Se buscaba dar una mayor representatividad a los socios del grupo, haciendo participe al proveedor de nuestras necesidades y mejorar la relación con ellos estableciendo un plan de mejoras bidireccional", explicaba Jueas. Un paso que también para el proveedor suponía cosas positivas. Y es que "aunque negociar con 6-7 personas no es nada fácil", intervenía, "reuniéndote con todos ellos se obtiene una idea mucho más clara de la realidad del grupo y de la visión de sus socios". Con Mahle la apuesta fue decidida. Por ambas partes: "Cuando se decidió cambiar la estrategia, Mahle apostó por Serca y Serca apostó por Mahle, y por ende también lo hicimos en Recambios Segorbe", sentenciaba el distribuidor, que no podía más que expresar satisfacción por los resultados obtenidos. Su proveedor, al otro lado de la pantalla, asentía con la cabeza, terminando por poner el acento en la confianza y la transparencia como valores clave en esta relación de éxito.

Del filtro... ¿al resto de productos?

La verdad es que Mahle es un proveedor estratégico tanto para Serca como para nosotros. Puedes estar seguro de que Recambios Segorbe seguirá siendo un cliente clave para vosotros”, le decía José Juesas a Fiter: “Nos decantamos por Mahle por la calidad de sus

“EN EL AÑO 2000 SERCA REALIZÓ UN CAMBIO IMPORTANTE REDUCIENDO EL NÚMERO DE PROVEEDORES POR LÍNEA DE PRODUCTO.

Entendimos y aceptamos ese cambio de rumbo apostando decididamente por el grupo y acertamos, porque la apuesta fue recíproca”.

Miguel Fiter Mahle

productos, porque nos gusta identificarnos con una empresa de primer equipo; nos ayuda en la venta. Y también, por qué no decirlo, por la apuesta que hizo por el grupo”.

“Apostar por un nuevo proveedor no es fácil, tampoco en filtración, que es un producto de alta rotación”, continuaba Miguel Fiter, que aseguraba estar poniendo toda la carne en el asador con su cliente: “Nuestra intención es que todo sea lo más sencillo y práctico posible para el cliente y todo esto se convierte en una fidelidad altísima por parte del grupo”.

Seguía Fiter, explicando por qué la apuesta en este caso es de ida y vuelta: “Cuando apostamos por Serca estábamos un poco huérfanos en el área de

influencia de Recambios Segorbe y ellos nos ‘adoptaron’. Teníamos claro que Segorbe era la opción adecuada para mejorar nuestro posicionamiento en la zona. Si quieres estar bien en Castellón, solo hay una opción: Recambios Segorbe. Y es que nos han dado una presencia única, ahora se están expandiendo por Aragón... Son un imprescindible. Además, ponen siempre la calidad por delante del precio y se mueven por la confianza, valores que encajan perfectamente con los de Mahle. Estamos muy satisfechos con la trayectoria de estos 21 años, que han estado muy centrados en la comercialización de filtros, y que, esperamos, pueda extenderse al resto de nuestro catálogo de productos”.

Un mar de incertidumbre

Una vez expuesta la relación entre distribuidor y fabricante, la conversación derivaba inevitablemente hacia el análisis de la situación del mercado, poniendo sobre la mesa los mismos valores sobre los que había pivotado la charla hasta ahora... “Yo sigo en mi línea: hay que convertir una situación negativa, como la actual, en algo positivo. En Recambios Segorbe siempre hemos aprovechado las crisis para sacar partido de las oportunidades que presentaban, para reforzarnos buscando estrategias para que, cuando vayan mejor las cosas, estemos listos. Llevamos todo el 2020 preparándonos con formación, la expansión en Zaragoza, fidelizando a nuestros clientes...”, intervenía Juesas: “Hay mucha incertidumbre, van a desaparecer muchos actores, pero también va a aparecer alguno nuevo, lo importante es saber gestionar la situación que estamos viviendo”.

“Estamos navegando en un mar de incertidumbre”, continuaba Fiter: “No sabes exactamente por dónde te va a venir la ola. Pero personalmente estoy satisfecho con el rendimiento de Mahle: las ventas han funcionado dentro de los parámetros del mercado, aunque una compañía nunca debe estar satisfecha cuando no tiene crecimientos importantes, pero creo que es una época para atender otros factores”.

Del producto que por ahora les une -a la espera de si el proveedor consigue que sean más...-, José Juesas no quería perder la oportunidad para lanzar alguna que otra reflexión a su proveedor: “Hay algo que me preocupa. Últimamente, el filtro está siendo muy atacado: desde la distribución, lo estamos llevando a un producto-precio, y me preocupa, porque el producto Mahle es un producto-calidad, y están apareciendo otros

fabricantes, de otra tipología, que están atacando el precio de los filtros intentando abaratar un producto, que de por sí no es caro, para vender lo mismo y que nos va a llevar a ganar menos dinero a todos. Además, es un producto con un alto coste logístico... En las épocas de crisis, como ahora, se ha cogido al filtro como caballo de batalla y, Miguel, es algo que me preocupa”.

“ÚLTIMAMENTE EL FILTRO ESTÁ SIENDO MUY ATACADO: DESDE LA DISTRIBUCIÓN, LO ESTAMOS LLEVANDO A UN PRODUCTO-PRECIO, Y ME PREOCUPA, PORQUE EL PRODUCTO MAHLE ES UN PRODUCTO-CALIDAD.

Están apareciendo otros fabricantes que están atacando el precio de los filtros intentando abaratar un producto, que de por sí no es caro. Además, es un producto con un alto coste logístico...”.

José Juesas Recambios Segorbe

Su interlocutor respondía... “Precisamente hemos tenido una reunión esta semana para hablar de este tema. Hay ciertas zonas en la que este problema se ha enquistado, y, quizá, en estos momentos de incertidumbre la situación se ha vuelto más tensa. También puedes recordar con qué descuentos se vendían los filtros hace treinta años y con qué descuentos se venden ahora: el precio del filtro ha subido, pero el valor unitario sigue siendo bajo”, aseguraba Miguel Fiter: “Lo cierto es que en una guerra de precio perdemos todos. Es un problema muy difícil de abordar. Aquí hemos fallado todos, creo que debemos defender unos niveles de precios suficientes, y, como he dicho siempre, que cada eslabón de la cadena de suministro entienda que se le debe retribuir el valor añadido en función de lo que aporta”.



El recorrido de la combustión

“¿Qué futuro le ves a los nuevos vehículos y qué cabida tendrán los filtros como unidad de mantenimiento y de control?”. José Juesas tomaba la batuta para, durante unos minutos, hacer las veces de entrevistador: “Entiéndeme, hacía tiempo que no nos veíamos cara a cara, aunque sea de manera virtual, y no quiero perder ocasión...”. Fiter respondía: “Un futuro incierto. No veo una apuesta clarísima, por parte de los constructores, por los vehículos eléctricos puros. De momento se inclinan más hacia los híbridos enchufables, también pisa fuerte el hidrógeno... En los eléctricos puros el único filtro que se mantiene es el de habitáculo, en

el híbrido enchufable se utilizan todos los filtros, e incluso el mantenimiento es casi el mismo. Pero en Mahle creemos que el motor de combustión tendrá un largo recorrido, sobre todo en un mercado como España con un parque que sigue envejeciendo año tras año. No obstante, tenemos una estrategia dual: seguimos apostando

por el motor de combustión, pero sin dejar de lado la electrificación, de ahí la compra de Nagares (compañía española desarrolladora de sistemas electrónicos de control de potencia para el automóvil), de una empresa de bicicletas eléctricas en Palencia, o el próximo lanzamiento de cable de carga para coches eléctricos”.

“LA VERDAD ES QUE MAHLE ES UN PROVEEDOR ESTRATÉGICO TANTO PARA SERCA COMO PARA NOSOTROS. Puedes estar seguro de que Recambios Segorbe seguirá siendo un cliente clave para vosotros”. **José Juesas**
Recambios Segorbe



AFTERMARKET
[pro]Tech

Tu socio de confianza.

En el mundo competitivo de hoy, tu empresa necesita toda la ayuda que puedas obtener. Necesita un socio experto. Con ZF [pro]Tech, obtienes acceso a las instrucciones de montaje específicas del vehículo para las piezas LEMFÖRDER, SACHS, TRW y BOGE para turismos, así como campañas de servicio exclusivas directas de los fabricantes de vehículos. Además de un curso técnico, acceso a conocimiento técnico a través de nuestro portal y mucho más. Date de alta ahora y podrás acceder a nuestro curso exclusivo de High Voltage (EIP)

Conocimiento. Confianza. Bienvenido a ZF [pro]Tech.

Encuentra más información en protech.zf.com



LEMFÖRDER



SACHS



TRW

BOGE





POR
**ANTONIO
SÁNCHEZ-
MIGALLÓN**

Formador-Conferenciante
y Consultor de estrategia.
Autor del libro "Motivate".

De la automotivación a la excelencia profesional: Claves para alcanzar tus metas

La palabra motivación tiene un significado generalista, abierto y estándar. Si le añadimos el prefijo auto cambia de manera drástica, se convierte en personal e individual, adquiere tintes de palabra atrevida, viva, llena de connotaciones y sensaciones en forma de reto particular, y se proyecta generando en la persona habilidades especiales.

La excelencia profesional tiene cuatro estados:

- **Eficacia.**
- **Eficiencia.**
- **Trabajo en equipo.**
- **Espíritu emprendedor.**

Somos eficaces si dirigimos nuestras actuaciones a producir resultados, esto requiere conocimiento de lo que se va a hacer y cómo se va a hacer.

Somos eficientes si ponemos el foco en administrar los recursos para hacer las cosas bien, esto necesita interés por la acción y atención al detalle.

Trabajamos en equipo cuando tenemos la habilidad de cooperar e integrar a otros profesionales, y para ello es fundamental la sensibilidad hacia las personas, el liderazgo y la capacidad para influir.

Somos emprendedores si poseemos capacidad de cambiar ante las oportunidades y amenazas, para lo que la creatividad y la tolerancia al riesgo son indispensables.

La mediocridad personal transcurre por el primer estado, es decir, las personas hacen las cosas y punto, sin atención especial, sin cooperación y ayuda de otras personas y sin creatividad. Este estado, donde nos quedamos la mayoría, genera, sin darnos cuenta, pesimismo, angustia, tensión, malestar general y destroza la automotivación personal. Estanca la vida del taller, la paraliza, nos deja en otras épocas de trabajo.

Nuestras metas, deseos, ilusiones y retos personales necesitan pasar por los tres estados restantes. Aún a falta de conocimientos en la tarea a realizar, el individuo que de verdad intenta hacerla pide ayuda e innova la forma de hacerla y esto garantizará cierta excelencia en la ejecución. El problema es que no estamos preparados para ello; nos es más fácil permanecer angustiados y salir del paso que proponer en nuestras actuaciones la automotivación necesaria. El taller necesita apoyo de extensiones más grandes, colaboradores de ideas y negocio como las planteadas por las redes de talleres del Grupo SERCA.

En el entorno profesional o damos valor a lo que hacemos y generamos una expectativa clara en su desarrollo, o el caos llegará y nosotros mismos nos convertiremos en personas poco valoradas y, lo que es peor, tampoco nos valoraremos a nosotros mismos. Nuestros talleres serán normales y no DIFERENTES.

La excelencia en el entorno laboral necesita hoy de personas dinámicas, resolutivas, con capacidades para generar confianza, determinantes pero dialogantes, apasionadas, comunicativas, expresivas, dispuestas y flexibles; todo esto se entrena, se practica, se aprehende, y el único motor que revoluciona estas habilidades es la automotivación.

El taller necesita no sólo de una evolución, sino de una revolución motivadora.

"Busca tu propia motivación porque es la única clave de tu valor en tu desempeño".



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.

Un año después

Desde estas líneas quisiera, en primer lugar, dar muchos ánimos y mi más sentido pésame a las familias que hayan sufrido pérdidas por esta dichosa pandemia.

Un año después, cómo cambió todo.

Se aceleraron algunos cambios que estaban ahí, que todos estábamos viendo que vendrían, pero en algunos casos hemos pasado de 0 a 100 en milésimas de segundo, y eso no suele ser positivo, en la gran mayoría de ocasiones. Recuerdo perfectamente dónde estaba el 13 de marzo de 2020. Después de superar el "shock", tanto personalmente como profesionalmente han cambiado muchas cosas en mí, al igual que, supongo, en muchos de vosotros.

Recuerdo que mi optimismo cayó en picado, algo muy humano viéndolo desde la perspectiva de 1 año después. Confesaré que me pilló con el pie cambiado y después de unos meses de total incertidumbre (ahora ya es menor la incertidumbre, pero ahí está...) **decidí no quedarme quieto.** Y ahí radica la clave, no quedarse quieto y **no excusarse en la pandemia para tapar nuestra gestión.**

Un año después os aseguro que estoy más fuerte, realista pero optimista y con ganas, muchas ganas de seguir "dando guerra" en este sector. **Si yo quiero ganar los 100 metros lisos al campeón olímpico de la especialidad, lo que tengo que hacer es salir 1 minuto antes que él. Hay cosas que han venido para quedarse y debemos sacar provecho de ellas.**

Lo primero que vino fue **la cita**, para todo había que pedir cita. Hay talleres que aprovecharon esto como **una ventaja.** Estos talleres, con los que tengo contacto, y por tanto puedo asegurar que les funciona, trabajan mejor la planificación de entradas a taller, lo que les permite rotar más, es decir, han **reducido el tiempo medio de permanencia del coche en el taller, por lo que están dando un mejor servicio al cliente y han aumentado la facturación.** A mayor rotación, mayor capacidad. Algunos incluso habéis dado un paso más y ahora tenéis en vuestra web un **formulario de cita online**, que os ha permitido reducir tiempos en la planificación y en la parte administrativa, más algunas otras ventajas, como el tiempo que se ahorra el técnico en atender demandas de clientes que ahora hacen la gestión de forma online. Sin veros os estoy viendo las caras al leer el último párrafo. Sois, generalizo, muy reticentes a los cambios, pero **la cita online dará que hablar...**

Durante el periodo más crítico **algunos talleres aprovecharon para pensar.**

Y muchos de vosotros decidisteis ver en qué situación estaba vuestro taller. Me consta que algunos habéis dado un paso en la manera de comunicaros con vuestros clientes, sois aquellos que ahora estáis **más presentes en las redes sociales.**

No cabe duda de que vuestros clientes están ahí, por tanto lo que indica el **sentido común** es tener una página de Facebook e Instagram para estar donde tus clientes se mueven. Los que estéis trabajando las redes sociales estoy convencido de que ya **habéis convertido en rutina entrar de forma regular** y dejaros ver por la red. **El alcance que os estáis dando es brutal.** Esto es una carrera de fondo, estáis sembrando para el futuro inmediato. Tener ahora 500 seguidores en cualquiera de las redes sociales provoca un alcance a miles de personas a la que publicquéis o publicitéis cualquier oferta de servicios de vuestro taller y a 0€ de coste.

Otra de las cosas que han venido para quedarse es la **formación online.** No soy de los que creen que es el sustituto de la formación presencial, pero firmemente estoy convencido que **es un complemento** magnífico para el taller. Me consta que **el Grupo Serca ha realizado un esfuerzo enorme en medios y personal para ofrecer al taller un plan formativo de gran calidad.**

Observo por internet y en noticias del sector el amplio abanico formativo que hay. Comentando esto con personas de otros sectores me trasladan una sensación de envidia sana de nuestro sector.

Como os dije, para mí es un complemento, y estoy seguro de que volverán a llevarse a cabo formaciones presenciales y que todos disfrutaremos del contacto humano, de ese café, de esas comidas donde se aprende igual o más que durante las horas de aula. Pero no podemos quedarnos quietos, y **el taller que haya creído en este tipo de formación ya salió 1 minuto antes que el campeón olímpico de los 100 metros lisos.**

Vendéis tiempo y conocer cómo reparar os da ventaja sobre aquellos que no se han formado: **si reparáis con calidad y en menor tiempo volvemos a ganar en rotación y posibilidad de facturar más.**



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

Nuevas incorporaciones



TALLER ÁNGEL

Ángel Armijos García es el propietario de este negocio soriano en el que lleva desde hace casi doce años trabajando junto a su hermano. Después de todo este tiempo haciendo crecer su taller, Ángel ha decidido que ya era hora de dar un paso adelante para optimizarlo. "Tras varios años mirando, he optado por formar parte de una red como SPG. Me convenció sobre todo la asistencia técnica que ofrecían. Además, creo que puede proporcionarme una imagen seria de cara al público y un apoyo. Con SPG funciono perfectamente".

MECÁNICA STEFAN

A Stefan Florin Barbosu le faltan por lo menos 15 o 20 años para jubilarse, así que para afrontar estas próximas quizá dos décadas quiere que su taller -ubicado en Sant Sadurn d'Anoia, en Barcelona-, que lleva abierto desde 2010, siga creciendo y evolucionando con las nuevas tecnologías que llegan. Ha sido ese el motivo principal por el que Stefan, su propietario, ha optado por entrar en una red de talleres que le proporcione la formación necesaria para aguantar todos los desafíos que vienen (vehículo eléctrico e híbrido, electrónica, gas...). "Cada día hay más electricidad y electrónica en los vehículos, y tenemos que estar preparados y necesitamos ayuda para soportar todo esto. Necesitamos un respaldo y creo que una red como SPG puede proporcionárnoslo".

TALLERES TORRICO

Este negocio madrileño está a cargo de dos socios: Manuel Torrico, de 41 años, y Zacarías Martín Prieto, de 40, que abrieron el pasado 1 de febrero del presente año. A pesar de la crisis derivada de la pandemia, estos dos compañeros no se han echado para atrás y han cumplido su propósito de montar su taller. Confianza en su principal distribuidor, Repuestos Real, han optado por entrar en una red de talleres, buscando que les proporcione respaldo, formación y asistencia técnica para cualquier duda o problema que tengan, así como imagen de cara a sus clientes y un aumento del volumen de usuarios a su taller.

GREGO MOTOR

Este taller jiennense -dedicado a la mecánica y electricidad del automóvil- lleva abierto desde hace cinco años y medio, bajo la gerencia de Gregorio Rodríguez Buendía, de 43 años, quien lleva desde los 13 trabajando en el sector de la reparación. Después de tantos años de experiencia, Gregorio sabe que para mantener su negocio a flote y crecer tiene que estar actualizado y formarse, un aspecto clave que espera conseguir al haber entrado a formar parte de una red de talleres como SPG. "Desde Repuestos Roma llevan años proponiéndonos que entremos en SPG, y por la confianza que les tengo, he decidido apostar. Esperamos que estar en una red nos dé apoyo, formación y asistencia ante cualquier problema".

TALLERES AUTOTRAC

Este taller toledano, ubicado en Orgaz, lleva en pie desde hace 40 años. José Javier García Lorente, de 42 años, es su propietario ahora. Antes fue su padre quien estuvo al frente. Trabajando desde 2012 en el taller, José Javier ha decidido seguir con la red SPG, con la que lleva ya tres años, porque "tiene ventajas tanto para el taller como para el cliente". Así, Talleres Autotracs busca que SPG le proporcione una imagen de cara al público de "una red de talleres de calidad y muy profesional".

TALLERES VALDECAR

Jesús Villoro Arnau, de 40 años, ha sabido desde siempre que quería dedicarse a la reparación de vehículos. Y, por eso, hace 11 años decidió montar su propio negocio, en el que ahora son cinco empleados trabajando a destajo para, más allá de mantenerse a flote, tratar de crecer. Fue por la confianza que tiene con su principal recambista, Aicrag, que optó por formar parte de una red de talleres. Pero no sólo. Jesús buscaba desde hace tiempo un respaldo para que le dieran una imagen, la posibilidad de conseguir contratos con compañías de renting y tener una cobertura más amplia del mercado.

SERVICAR

Álex Canals Merino, de 38 años, estaba trabajando de mecánico de aviones hasta que en 2018 su tío se jubiló y le traspasó el taller. Un negocio ubicado en Sant Cugat del Vallés, Barcelona, que lleva en pie desde hace cerca de 50 años. Tras varios años dedicados a la aviación, Álex decide hacerse cargo del negocio familiar y sacarlo adelante. Y esa labor pasa, según él mismo destaca, por estar respaldado por una red de talleres. "Antes estábamos en otra red, pero nos cambiamos porque nos hacía falta una consultoría seria. Asimismo, esperamos que estar en una red como SPG nos proporcione imagen y un mayor volumen de clientes, así como sentirnos respaldados".

TALLERES Y RECAMBIOS GIL SLU

Fernando Gil, de 36 años, acaba de abrir su taller hace tan sólo unos días, en abril de 2021, en la provincia de Huesca. Pese a que recién empieza su andadura por su cuenta y riesgo, Fernando no ha iniciado el camino solo, sino de la mano de su recambista de confianza, el socio de Serca en la zona, ZI, que ha sido el que le ha propuesto que dé el pistoletazo de salida con una red de talleres dándoles soporte. "Acabo de empezar a andar con mi negocio. Espero que formar parte de una red como SPG me dé facilidades y apoyo en relación al servicio informático y de facturación, y a la hora de necesitar asistencia técnica".

TALLER CASABLANCA

Este taller barcelonés ubicado en Sant Boi de Llobregat lleva en manos de Rafael Valderrama desde hace casi 7 años. Y ahora ha tomado la decisión de dar un paso adelante que le puede ayudar a sacar su negocio más: estar en una red de talleres. "SPG nos ofreció unas muy buenas condiciones y me interesó. Me gusta el sistema de trabajo que tienen y espero que me dé imagen y más clientes".

TALLER DE REPARACIONES J. CASTELLET

Joaquim Castellet Farelo, o 'Quim', como le gusta que le llamen, es el propietario de este taller barcelonés desde hace 20 años. No obstante, el negocio -que antes era de su padre- lleva en pie desde hace cincuenta. Llevando toda la vida trabajando entre motores, Quim ha sabido sacar el negocio familiar adelante y ahora, ante la irrupción de las nuevas formas de propulsión y la incertidumbre del sector, ha decidido dar el siguiente paso: "Nuestro recambista de confianza, Aicrag, nos propuso entrar en SPG Talleres y justo era lo que estábamos buscando. Y es que necesitamos un sistema de asistencia que nos respalde para solucionar los problemas diarios que surgen en el taller, para a su vez poder dar la máxima calidad a mis clientes".

AUTORAPID LÓPEZ

Tomás Jesús López Aranda, 37 años, lleva desde los 14 trabajando en el sector de la reparación y la mecánica. Un día, allá por 2013, decidió que era la hora de ser su propio jefe y montar su negocio en Mengíbar, Jaén. Desde entonces se ha mantenido a base de esfuerzo y profesionalidad, llegando ahora el momento de dar el siguiente paso: entrar en una red de talleres. "Busco que formar parte de una red como SPG me proporcione más formación, consultoría técnica e imagen de cara a mis clientes".




IBERAUTO MOTOR

Este taller guadalajareño abrió sus puertas allá por el 2007 y desde entonces no ha dejado de crecer. Su propietario, Raúl González, de 47 años, lleva desde los 15 trabajando en el mundo de la mecánica y siempre ha estado 'caminando solo', sin ninguna experiencia en redes de talleres. Sin embargo, dada la buena relación con su distribuidor de confianza y la insistencia de este, entrar a formar parte de una red de talleres parecía el paso más adecuado para Iberauto Motor. "Me metí en NexusAuto por las buenas condiciones que me presentó mi recambista de confianza, Reynasa. Espero que me dé imagen de cara a mis clientes y tener un apoyo cuando lo necesite".


T-AUTODIESEL 86

Victor Bernal, de 34 años, es el propietario de este negocio de reparación ubicado en Tarragona. Junto a su padre y dos empleados más, Víctor lleva ocho años reparando vehículos en T-Autodiesel 86 y ha sido en 2021 cuando ha decidido que unirse a una red como NexusAuto era el paso adelante que tenía que dar para avanzar. Y es que, de la mano de su distribuidor de confianza, Aicrag, este taller tarraconense busca estar respaldado, sobre todo en lo que a programas de gestión y formación se refiere. "Me he lanzado a formar parte de una red pues busco su apoyo y que me den asistencia técnica y formación cuando la necesite".


AUTOGAMA

 Desde hace doce años lleva este taller barcelonés en pie, de la mano de su propietario Julio García, de 45 años, quien ha querido dedicarse a a mecánica desde que era muy joven. Con las miras puestas en crecer y avanzar hacia el futuro incierto que se plantea con las nuevas tecnologías, Julio ha optado por entrar en NexusAuto ya que considera que "siempre es mejor estar en una red que estar solo". Respecto a dónde le puede llevar estar en una red como esta, Julio lo tiene claro: "Espero que me formen, estar más asesorado a través de la consultoría técnica, y que me ayuden con los contratos con compañías de rénting".


CGH AUTOMOCIÓN O CAMPIÑO

 Aunque este taller pontevedrés está abierto desde hace tan sólo dos meses, su propietario Carlos José Glez Glez, de 61 años, tiene un recorrido profesional muy extenso, habiendo tenido otro taller en pie desde el año 86. Con la experiencia de trabajar muchos años en el sector de la reparación, Carlos no espera grandes cambios ni tiene grandes expectativas para su negocio al haberse incorporado en NexusAuto, más bien sólo busca un cambio y probar cómo es estar en una red y, por supuesto, que le apoyen en lo que necesite.


NEUMÁTICOS BUMY

 Roberto Salas Martín, de 36 años, acaba de abrir su taller en Plasencia, Cáceres. Si bien, lleva trabajando en este sector un tiempo: "Antes de montar mi propio negocio, estuve trabajando 14 años en uno y otros dos en otro". Dada su relación con su recambista de confianza, Repuestos Plasencia, Roberto ha decidido no sólo apostar por él mismo sino por NexusAuto, buscando que la red le proporcione "facilidades para salir adelante, compra de máquinas nuevas y sobre todo apoyo a través de la asistencia técnica y la formación".


TALLERES A&M MOTOR

 Este taller, que lleva abierto desde 2015, está ubicado en Cabanillas del Campo, en la provincia de Guadalajara. Su propietario, Gabriel Alonso Pérez, de 34 años, lleva desde el bachillerato trabajando como mecánico y, teniendo tanta experiencia, sabe lo que quiere para su negocio. Y, por eso, ha decidido dar el siguiente paso: formar parte de una red. "Mi distribuidor de confianza, Reynasa; me comentó sobre la red NexusAuto, y a mí me cuadró por cómo va mi negocio. "Espero que estar en una red como esta, me dé imagen y cierto caché, así como respaldo y apoyo".

GARATGE SPORT & CLASSIC SL

 Jordi Trius Alemany, de 45 años, montó este taller dedicado a la mecánica, electromecánica y neumáticos en Reus, Tarragona, en 2010. Tras cerca de once años desde que abrió, Jordi ha tomado la decisión de avanzar en su negocio, uniéndose a la red de talleres NexusAuto, gracias a la relación de confianza que tiene con Aicrag. "Dado que acudo a Aicrag principalmente, cuando me ofrecieron entrar en NexusAuto, no me pude negar", explica. "Lo que pretendo conseguir al estar en una red es cambiar de imagen, mantenerme formado y actualizado y que me respalden a través de la consultoría técnica, con cualquier duda que me surja".

TALLERES QUERALT

 Este taller, ubicado en El Pla de Santa María, en Tarragona, lleva con sus puertas abiertas desde los años 70. Durante muchos años liderado por Joan Queralt, de 69 años, ahora la gerencia del negocio está en manos de su hijo Marc, de 45 años. Y es con el traspaso generacional que Talleres Queralt se decide a formar parte de una red de talleres como NexusAuto. ¿Y por qué este paso? "Nos encajaba con lo que estábamos buscando: respaldo, un lavado de cara y mantenernos formados y actualizados".



● TAUSAN MOTOR - FRANCISCO PÉREZ SÁNCHEZ

MURCIA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS PACO

● AUTOMOCION BONI BAEZA, S.C.L.

ELCHE DE LA SIERRA (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS PACO

● EL GARAJE SONDIKALDE, S.L.

SONDIKA (VIZCAYA)
DISTRIBUIDOR SERCA: ARAVI

● REPARACIONES PARIS

ALCARRÁS (LÉRIDA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS SENTÍS

● TALLER MECANICO VALMOAUTO, S.L.

VALMOJADO (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● JUAN ALFONSO ALCAIDE TORRES

VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● TALLERES ALVANDIA

ALMAGRO (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● CARLOS ALVAREZ PEREA MOYANO

MÁLAGA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● TALLERES JUANDI

ESTEPONA (MÁLAGA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● AUTOMOCIÓN MOLERO, S.L.

ORGAZ (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● HEREDIA SUCESORES, S.L.

VILLANUEVA DE LA FUENTE (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● ALVARO OROZCO ROJAS

AJOFRÍN (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● GJE SAN MIGUEL DE IURRETA, S.L.L.

IURRETA (VIZCAYA)
DISTRIBUIDOR SERCA: ARAVI

● JOSÉ MUÑOZ ALMARZA

BELINCHÓN (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● RAFAEL MARTÍN SEGADO

EL VISO DE SAN JUAN (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● TALLER A42

OLÍAS DEL REY (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● DAVID YAGUEZ SANCHEZ

(TALL. GUADAMUR)
GUADAMUR (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● AUTOTRUCK MOTOR, S.L. MECÁNICA

AZUQUECA DE HENARES (GUADALAJARA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● OCAÑA AUTO, S.L.

VELILLA DE SAN ANTONIO (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● PEDRO JAVIER GUIJARRO HELLÍN

SOCUÉLLAMOS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● TALLERES SEDALY

GUADALAJARA
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● CAR CARE TALLER S.L.

GETAFE (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● RAFAEL GARCIA PEDRERO

MÉNTRIDA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● TALL. NANO SPORT

CABANILLAS DEL CAMPO (GUADALAJARA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● TALLERES MATEO CORONEL

(JUAN PEDRO MATEO)
MADRID
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● ISAMA 2019

VILLABILLA (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● TALLERES PARRON RAMOS S.L.U.

MADRID
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● A&R MOTOR TALLER MULTIMARCA

GUADALAJARA
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● TALLERES VALGAUTO S.L.

ARGANDA DEL REY (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● TALLERES BATISTA

FUENLABRADA (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● CHAPA Y PINTURA JUANINO, S.L.

HUMANES DE MADRID (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● TALLERES 100% MOTOR

ATARFE (GRANADA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● TALLER PEREZ GASCÓN

MUNIESA (TERUEL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS SEGORBE

● TALLERES TAJUÑA, S.L.

AZUQUECA DE HENARES (GUADALAJARA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● LINYOLA AGROPECUARIA I SC, S.C.C.L.

LINYOLA (LÉRIDA)
DISTRIBUIDOR SERCA: SENTÍS

● JL RACING PERFORMANCE SLU

SAN MIGUEL DE ABONA (TENERIFE)
DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS URUGUAY

● TALLERES PACO ILLÁN, S.L.

POLÁN (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● MANUEL JESUS MARTIN SEGADO

(TU TALLER)
YELES (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● REMA CARROCERÍAS

ALCALÁ DE HENARES (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● CARROCERÍAS COMPLUTENSE

TORREJÓN DE ARDOZ (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● PUJOL TALLER ELECTROMECHANICA

IGUALADA (BARCELONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: AICRAG

● AUTOMECÁNICA EUROPA S. COOP. AND

MARBELLA (MÁLAGA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● T. RONDA S.L.U.

GRANADA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA

● JOSE ANGEL SÁNCHEZ HORNEROS

ZAMORANO
MADRIEJOS (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● EL RINCON DEL COCHE CB

BENAMAUREL (GRANADA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS PACO

● ENJA MOTORS

ONTINYENT (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● AUTOS ASUA

ERANDIO (VIZCAYA)
DISTRIBUIDOR SERCA: ARAVI

● MERKEAUTO

ETXEBARRI (VIZCAYA)
DISTRIBUIDOR SERCA: ARAVI

● AUTOBOX PONTEVEDRA

PONTEVEDRA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS OCHOA

● AUTO ELECTRICIDAD BONARES, S.L.

BONARES (HUELVA)
DISTRIBUIDOR SERCA: AUTO RECAMBIOS CORONEL

● RAFAEL SUIZO SÁNCHEZ

CUERVA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

- **TALLERES CHIRU**
MODÉJAR (GUADALAJARA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA
- **JYJ MOTOR**
SALAMANCA
DISTRIBUIDOR SERCA:
AUTO RECAMBIOS SALAMANCA
- **TALLER AFONSO**
GUÍA DE ISORA (TENERIFE)
DISTRIBUIDOR SERCA: REPUESTOS URUGUAY
- **TRINIDAD TALLERES**
VIZCAYA
DISTRIBUIDOR SERCA: ARAVI
- **MARTIN VARGAS S.L.**
MADRID
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA
- **TALLERES ADOLFO**
GUADALAJARA
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA
- **TALLERES MILELIRE - AGROCARS MILE, S.L.**
ALBELDA (HUESCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECANVIS SENTÍS
- **MANUEL ANGEL ZARCO (ALNOAIMI & ALTHANI COMPANY SL)**
ESTEPONA (MÁLAGA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA
- **TALLER CRISTÓBAL LÓPEZ**
MANILVA (MÁLAGA)
RECAMBIOS LOMEÑA
- **TALLERES MONTES**
MANILVA (MÁLAGA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS LOMEÑA
- **VITALIY FEDORKEVYCH**
ILLESCAS (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO



- **AUTOCENTRO REALCE, LDA.**
OLHÃO
DISTRIBUIDOR SERCA: KRAUTLI



- **AUTOMECHANICA TRIFER, S.L.**
MOTA DEL CUERVO (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES ALFONSO**
CHILLARÓN DE CUENCA (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **JOSE ANTONIO SERNA RUIZ**
SANTA CRUZ DE LA ZARZA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **YUNTA MOTOR, S.L.L.**
TARANCÓN (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **RCR MOTORS (JOSÉ ÁLVARO MERCADO)**
CUENCA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **MOPA AUTOMOCIÓN, S.L.**
CONSUEGRA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **OVIDIO ESPADA FERNÁNDEZ**
CAÑETE (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **HIFOGON, S.L.**
VISO DEL MARQUÉS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES RIPREEU S.L.**
TARANCÓN (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **JUAN TORRES MALDONADO**
CIUDAD REAL
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **SPORT 33**
PICASENT (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN
- **LUIS SÁNCHEZ CAÑAS**
CUENCA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **NEUMATICOS GOBI**
LILLO (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **AUTOMOVILES TECNICAR'S VALDEPEÑAS S.L.L.**
VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES AVICEN, S.L.**
CORRAL DE ALMAGUER (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **PINCHAZOS VARGAS, S.L.**
VILLARROBLEDO (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **ANTONIO GAROZ, S.L.**
CONSUEGRA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

- **TALLERES JBR MOTOR**
URDA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES VALDEHIERRO**
MADRIDEJOS (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **JIMEAUTO, S.L.**
CARRIÓN DE CALATRAVA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **CARRIÑO**
VALVERDE DEL FRESNO (CÁCERES)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS SALAMANCA
- **TALLERES BENQUERENCIA**
TOLEDO
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **CARLOS LAFUENTE RODRIGO (QUIJOTE GARAJ'S)**
MIGUEL TURRA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **JULCAUTO**
VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **ISMAEL SÁNCHEZ RODRÍGUEZ**
FUENTE EL FRESNO (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **GARATGE ALUART**
VIDRERES (GERONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: COMERCIAL DINAMIC'S
- **JOSÉ LUIS MOYA PÉREZ**
LAS PEDROÑERAS (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **AUTO ART GIRONA 2009**
SARRIÀ DE TERRA (GERONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: COMERCIAL DINAMIC'S
- **TALLERES JESÚS CLAVIJO**
CAMPORROBLES (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN
- **MILOMA, S.L.**
VILLACAÑAS (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **REPARACIONES PASCUAL HERAS**
TARAZONA DE LA MANCHA (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **AUTO MOTOR CIUDAD REAL**
CIUDAD REAL
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES MAYO**
CIUDAD REAL
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES AGUSTÍN Y FÉLIX**
VILLARROBLEDO (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

- **GUSTAVO ADUERO IGLESIAS**
TOLEDO
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES PIQUERAS 2015, C.B.**
VILLAMAYOR DE SANTIAGO (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLER ANTONIO FIGUEROA**
TOLEDO
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES JJ MOTOR, S.C.**
VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES Y MULTISERVICIOS MJ 2017, S.L.**
MALAGÓN (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **LAS NIEVES CARS SERVICE, S.L.**
ALMAGRO (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES Y GRÚAS ARROYO**
MANZANARES (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **ANTONIO PINTADO BALLESTEROS**
VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **MATIAS COLLADO MARTÍNEZ**
VILLARROBLEDO (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **DANIEL DE JULIÁN LATORRE**
CUENCA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES KIKE**
VILLARTA DE SAN JUAN (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **JOSÉ SERRANO RUIZ**
MINAYA (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES PARREÑO**
CASASIMARRO (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **JOSE MANUEL HUERTA MARTINEZ**
CAMPILLO DEL ALTIBUEY (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **MITKO GEORGIEV YANCHEV**
BELMONTE (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES AUTO TAC**
LOGROÑO (LA RIOJA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYMO
- **DOCTOR MOTOR / JOSE ANTONIO GONZALEZ FERNANDEZ**
BOLAÑOS DE CALATRAVA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **COSTANDACHE IONEL CATALIN**
CAMPO DE CRIPTANA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **AUTO-MOTOR VILLACAÑAS, C.B.**
VILLACAÑAS (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO
- **TALLERES MULTI TESTAROSSA**
LOGROÑO (LA RIOJA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYMO
- **OLARIU MARIUS**
TOMELLOSO (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **RODRIGO VILLARRUBIA ROJAS**
PULGAR (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES DACASOL**
LA SOLANA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **JESUS FERNANDEZ GONZALEZ**
NAVAHERMOSA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES VILLOSLADA**
LOGROÑO (LA RIOJA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYMO

● **AUTOMOCION R&A**
LA SOLANA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES KAMAUTO**
LA RODA (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **DT MOTOR**
ONTÍGOLA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES ARAN-CAR, S.L.**
ARANJUEZ (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **MOTIMAX AUTO**
MOTILLA DEL PALANCAR (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **ELECTROMECAICA PEDRO**
CASAS DE FERNANDO DE ALONSO
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES MATEOS**
VALLADOLID
DISTRIBUIDOR SERCA: LOMIMAR

● **TALLERES ALMACAR, C.B.**
ALMADÉN (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **ANDRÉS JAVIER MONCALVILLO GUTIÉRREZ**
PORZUNA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **AUTORECAMBIOS MANSILLA SRL**
AGUDO (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES RUALE S.C.**
MENASALBAS (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **RUBÉN RODRÍGUEZ RUIZ**
PUERTOLLANO (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **ARB EXPRESS**
ARANJUEZ (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **VICTORIANO ASTASIO DEL FRESNO**
VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **BONILLA MOTOR, S.L. (PEUGEOT)**
TOLEDO
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **GUTIERREZISAN, S.L.**
ARGAMASILLA DE CALATRAVA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **MI MECANICO**
TOLEDO
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES GRUAS Y AUTOMOVILES GOMEZ, S.L.**
SANTA CRUZ DE MUDELA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **SAEZ BRAVO MOTOR, S.L.L.**
OCAÑA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **AUTO TALLER CANIGÓ**
OLOT (GERONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: COMERCIAL DINAMIC'S

● **AUTOVAF**
LLUTXENT (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **TALLER XJ**
CORÇA (GERONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: COMERCIAL DINAMIC'S

● **MOTORLAM 2020, S.L.L.**
MIGUELTURRA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **NEUMATICOS VALDEPEÑAS, S.L.**
VALDEPEÑAS (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES JUANGI**
MADRIGUERAS (ALBACETE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES ALFARO**
ALCÁZAR DE SAN JUAN (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **MOTOR 100 AUTOMOCION, S.L.**
ALCÁZAR DE SAN JUAN (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **REIZER MOTORSPORT**
VILLARTA DE SAN JUAN (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLER DROVI C.B.**
SEGOVIA
DISTRIBUIDOR SERCA: LUBSE

● **TALLERES REVAL AUTOMOCION S.L.U.**
VALVERDE DE JÚCAR (CUENCA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **MECÀNICS BCN, S.L.**
BARCELONA
DISTRIBUIDOR SERCA: OLIVA

● **SERVI-RAPID XATIVA, S.L.**
XÀTIVA (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **DAVID AUTOMOCION**
CARTAGENA (MURCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: HUBRI

● **TALLERES PEDRO NUEVO, S.L.**
PLASENCIA (CÁCERES)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS PLASENCIA

● **FRANCISCO SEÑORET GOMEZ**
VILLAMANRIQUE (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **REYCARS MOTOR, S.L.**
ARGAMASILLA DE CALATRAVA (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **REDONDELA AUTOMOCIÓN**
REDONDELA (PONTEVEDRA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS OCHOA

● **ELECTROMECAICA GARCÍA JIMÉNEZ**
TERRINCHES (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **ANDRÉS MIGUEL LÓPEZ QUESADA (MAR MAIRENA)**
PUEBLA DEL PRÍNCIPE (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **JUAN TOMÁS JIMÉNEZ SÁNCHEZ**
CÓZAR (CIUDAD REAL)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **SEGALAS EXCLUSIVE CARS, SL**
TORREFARRERA (LÉRIDA)
DISTRIBUIDOR SERCA: SENTÍS

● **JEASA MOTOR, S.L.U.**
ESCALONA (TOLEDO)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO

● **TALLERES HERRERO**
VALLADOLID
DISTRIBUIDOR SERCA: LOMIMAR

● **PERCYCAR**
GUADALAJARA
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● **CORONADO MOTOR**
TORREJÓN DE ARDOZ (MADRID)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYNASA

● **TALLER DO BETO**
TOMIÑO (PONTEVEDRA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS OCHOA

● **PPLUS TALLER**
BADALONA (BARCELONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: OLIVA

● **AUTOS AUTOS BENEJAM S.L.**
CIUTADELLA (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **AUTOS MAGON S.L.**
CIUTADELLA (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **BENÍTEZ FLORIT S**
ALAIOR (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **J. MERCADAL S.L.**
ALAIOR (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **JUAN CARLOS GREGORIO PUJOL**
ES CASTELL (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **MAYCA VIDAL, S.L.**
MAHÓN (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **MOTORAUTO PONENT S.A.**
CIUTADELLA (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **NEUMATICOS MENORCA CANADA S.L.**
MAHÓN (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **PETER HARRISON S.L.**
ES CASTELL (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **REPARACION Y VENTA AUTOS SANT LLUIS S.L.**
SANT LUIS (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **TALLER JOAN PONS**
CIUTADELLA (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **TALLER JOSE BOSCH**
MERCADAL (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **TALLERES TITO**
MAHÓN (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **TORRES FEDELICH S.L.**
CIUTADELLA (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **VICENTE CASANOVA E HIJOS TALLER MECÁNICO**
SANT LUIS (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **TC MOTOR**
CIUTADELLA (BALEARES)
DISTRIBUIDOR SERCA: SIROCO

● **EDU MOTOR**
TARRAGONA
DISTRIBUIDOR SERCA: AICRAG

● **JOAUTO SEGRÀ, S.L.**
LÉRIDA
DISTRIBUIDOR SERCA: SENTÍS

● **AUTO TALLERS MAVIFA S.L.**
PATERNA (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **TALLER LA SOLFA S.L.**
OLOT (GERONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: COMERCIAL DINAMIC'S

● **TALLERS BORDALBA**
TORREGROSSA (LÉRIDA)
DISTRIBUIDOR SERCA: SENTÍS

● **VILPAZ AUTOMOCIÓN, S.L.**
PONTEVEDRA
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS OCHOA

● **GATORSA**
LOGROÑO (LA RIOJA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYMO

● **MANOLO DIEZ AGUIRRE**
ENTRENA (LA RIOJA)
DISTRIBUIDOR SERCA: REYMO

● **TALLERES CHOLI S.L.**
RIBEIRA (LA CORUÑA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS OCHOA

● **AIBAR MOTOR**
TORRENT (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **TALLERES T. GUZMÁN**
PATERNA (VALENCIA)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **TALLERES ALAN SCP**
BADALONA (BARCELONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: AICRAG

● **TALLER ELECTROMECAICO FERMIN**
BUENAVISTA (TARRAGONA)
DISTRIBUIDOR SERCA: AICRAG

● **SEBAS AUTOMOCIÓN**
ALCOY (ALICANTE)
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS COLÓN

● **NEUMATICOS BARRIGA, S.L.**
ALBACETE
DISTRIBUIDOR SERCA: RECAMBIOS DEL OLMO



PAULO MARQUÉS

BOMBÓLEO

“Lo superaremos”

Paulo Marqués (50 años) es el director general de Bombóleo, el último fichaje de Serca en Portugal, que en enero de 2021 se sumaba a los otros dos socios con los que cuenta Serca en el país vecino: Krautli y Sofrapa. El directivo muestra optimismo y confianza en el futuro de nuestro mercado tras el tsunami vivido por la pandemia del coronavirus. Marqués nos abre las puertas para conocer un poco mejor su negocio y su visión de mercado...

¿Qué es Bombóleo?

Bombóleo nació en el año 1959 como un pequeño laboratorio diésel en la ciudad de Lisboa. Cuenta con más de 60 años de experiencia en el sector del aftermarket, ofreciendo la mejor calidad en formación y productos como sistemas de combustible, repuestos y accesorios para automóviles, equipos de laboratorio diésel más avanzados, equipos de diagnóstico, equipos de ultrasonido y aditivos. A día de hoy cuenta con 160 empleados, cuatro puntos de venta en Portugal: Lisboa, Porto, Braga y Algarve; otros dos en Angola: en las ciudades de Luanda y Lobito; y dos más en Brasil: en Goiania y São Paulo. Durante estas seis décadas es especialmente destacable el trabajo y el compromiso de todos y cada uno de los que formamos esta compañía para alcanzar la posición de éxito de la que hoy

gozamos afortunadamente. Del grupo Bombóleo forman también parte Taller Multimarca CentralMobility: un taller que ha pertenecido al grupo desde su fundación cumpliendo varias e importantes funciones en Bombóleo, especialmente en el área de formación práctica; e Iberoturbo Turbocompresores: una empresa dedicada exclusivamente a la comercialización de Turbos, siendo una de las más antiguas de la península operando con este producto. Representamos en Portugal a todos los fabricantes originales: Garrett, BorgWarner, IHI, MHI, Holset y Continental.

¿Por qué entran en Serca?

Nosotros ya teníamos relación con Nexus y era un paso necesario entrar a formar parte de Serca, el socio ibérico. Tomamos la decisión en noviembre de 2020 y en enero de 2021 ya éramos socios del grupo.

¿Qué les aporta estar en Serca?

Pertenecer a uno de los mayores grupos de distribución ibéricos con un evidente valor añadido en cuanto al saber hacer empresarial en los distintos niveles que componen el grupo. Estamos muy satisfechos con los primeros pasos que hemos dado conjuntamente.

¿Qué aportan ustedes al grupo?

El grupo Bombóleo trae consigo un know-how técnico del negocio que es muy valorado.

¿Qué esperan de su incorporación a Serca?

Sólo podemos recibir en función de lo que nosotros aportemos, y tenemos claro que vamos a trabajar muy duro para que las sinergias sean lo más provechosas

para ambas partes de esta ecuación. De momento, ya hemos notado la mejora de la relación con varios proveedores.

¿Tienen red de talleres?, ¿Van a desarrollar las del Grupo Serca?

Nosotros contamos con red propia de talleres, aunque tenemos mucha experiencia e influencia en nuestra zona de actuación. No obstante, actualmente estamos considerando qué redes de Serca podrá desarrollar Bombóleo en el futuro.

¿Qué valoración hace de la situación actual del mercado de aftermarket?

Si hablamos de Europa creo que el negocio está siguiendo una tendencia de concentración empresarial que se manifiesta en cualquier área de negocio, y el Aftermarket no es una excepción. En términos ibéricos, tenemos nuestras propias particularidades como mercado y quizás la concentración esté produciéndose a un ritmo más lento, pero llegará a nuestras puertas.

¿Cómo cree que va a evolucionar en 2021?

Debemos agradecer el hecho de que estemos en este negocio, ya que dentro del

problema generalizado que tenemos en la sociedad y la economía, el aftermarket logra progresar a pesar de todas las limitaciones que se nos imponen. En Bombóleo hemos estado invirtiendo de forma más controlada y con el cuidado que debemos tener ante el problema que nos aqueja a todos por la crisis del coronavirus.

¿Planes de futuro?

Desde el inicio de la pandemia y dadas las incertidumbres generadas, estamos centrándonos en el día a día, realizando nuestros mejores esfuerzos. Sin duda, lo superaremos, superaremos la delicada situación que estamos viviendo, lamentablemente con las cicatrices de la problemática que nos ha traído, pero con mucha esperanza en el futuro. Tenemos motivos e ilusión para hacerlo. Por nuestra parte, en Bombóleo seguiremos estando cerca de nuestros clientes: planeamos la apertura de nuevas tiendas, siempre teniendo presente que no son las tiendas las que hacen negocio, son las personas, y se las debe valorar en cualquier proyecto que emprendamos.



“BOMBÓLEO NACIÓ EN EL AÑO 1959 COMO UN PEQUEÑO LABORATORIO DIÉSEL EN LA CIUDAD DE LISBOA. A DÍA DE HOY CUENTA CON 160 EMPLEADOS, CUATRO PUNTOS DE VENTA EN PORTUGAL: LISBOA, PORTO, BRAGA Y ALGARVE; OTROS DOS EN ANGOLA: EN LAS CIUDADES DE LUANDA Y LOBITO; Y DOS MÁS EN BRASIL: EN GOIANIA Y SÃO PAULO”.

“PERTENECER A SERCA SUPONE FORMAR PARTE DE UNO DE LOS MAYORES GRUPOS DE DISTRIBUCIÓN IBÉRICOS CON UN EVIDENTE VALOR AÑADIDO EN CUANTO AL SABER HACER EMPRESARIAL EN LOS DISTINTOS NIVELES QUE COMPONEN EL GRUPO. ESTAMOS MUY SATISFECHOS”.

“DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA Y DADAS LAS INCERTIDUMBRES GENERADAS, ESTAMOS CENTRÁNDONOS EN EL DÍA A DÍA, REALIZANDO NUESTROS MEJORES ESFUERZOS. SIN DUDA, LO SUPERAREMOS, SUPERAREMOS LA DELICADA SITUACIÓN QUE ESTAMOS VIVIENDO, LAMENTABLEMENTE CON LAS CICATRICES DE LA PROBLEMÁTICA QUE NOS HA TRAÍDO, PERO CON MUCHA ESPERANZA EN EL FUTURO”.

“PLANEAMOS LA APERTURA DE NUEVAS TIENDAS, SIEMPRE TENIENDO PRESENTE QUE NO SON LAS TIENDAS LAS QUE HACEN NEGOCIO, SON LAS PERSONAS, Y SE LAS DEBE VALORAR EN CUALQUIER PROYECTO QUE EMPRENDAMOS”.

EL ACCESO A LA INFORMACIÓN TÉCNICA

La eterna **pelea**...

Las marcas hacen todo lo posible para complicar las cosas



El Reglamento Europeo publicado en el año 2010 (el famoso 461/2010) garantiza a los talleres el derecho a reparar y a los usuarios el de decidir. Cualquier vehículo, también estando en garantía, puede acudir a cualquier taller a realizar las operaciones de mantenimiento pertinentes. Pero para que eso sea efectivo, el taller independiente debe tener acceso a la misma información que las redes oficiales, entre otras cosas. Es evidente que las marcas llevan desde entonces, algunas con más ahínco que otras, poniendo todas las trabas posibles, entrando el sector durante los últimos años en una batalla que se ha endurecido con la llegada de la información técnica de nivel 2 ('Pass Thru') y los coches conectados... Sin acceso a esta información el taller muere, así de claro. ¿Cómo está la situación? Lo analizamos.

Problemas que vuelven...

Cabe primero definir que la información técnica se categoriza en dos niveles: el nivel 1 y el nivel 2. El primero comprende lo más sencillo: es aquella información que no tiene que ver con los elementos de seguridad del vehículo: identificación, información de mantenimiento, revisión, inspección y reparación; formación, herramientas especiales necesarias en cada caso, avisos o alertas técnicas, diagnóstico online, recambios...

A ella se puede llegar por medio de la página web de los constructores (previo registro y pago de la información), o bien por medio de

diferentes plataformas que de algún modo la aglutinan (HaynesPro, por ejemplo). El problema con el nivel 1 llega por la falta de estandarización de la información -que cada marca tiene su formato-; y por la escasa formación que las marcas ofrecen al taller -para eso Serca desarrolla un completo programa integrado dentro de su departamento NEXT Academy-

Si bien, y aunque el acceso a esta información era un problema hasta ahora prácticamente inexistente, tal y como detalla Julen Pardo, secretario general de la patronal de taller vizcaína BAT, "hay marcas que están empezando a poner trabas hasta para acceder

a la información más básica". Un buen ejemplo es Renault, que en verano de 2019 comenzó a eliminar el castellano de sus informaciones para traducirlas sólo al francés y el inglés. ¿Es legal? Sí, porque el reglamento obliga a que esa información esté en dos idiomas intracomunitarios, pero es fácil imaginar lo que dificulta las cosas: "Este tipo de acciones son

legales, pero suponen importantes trabas, que a veces son técnicas, por la complejidad de los procesos para acceder a la información; y en otras administrativas", señala Pardo.

PSA es otra de las que funcionaba correctamente y que tras la última integración Citroën-Peugeot eliminó por ejemplo numerosas formaciones online. Después de incluir Opel eliminaron la pestaña a través de la que antes se accedía a los cursos online de la marca.

VW prácticamente lo mismo. Lo explicaba el propio Pardo: "En la plataforma de formación entras, te registras, llegas a un punto en que te pasan al alemán y en determinado momento no puedes continuar... Les mandamos un mensaje preguntando y nos dijeron que debíamos elegir un centro de formación con el que ellos colaboran en nuestro país para realizar los cursos, que de online nada. Les comentamos que no aparecía ningún centro de formación asociado a ellos en España y su respuesta fue que aún no lo tenían. Pues ya me dirás... Así llevamos tres años". Esto en 2019... "Ellos se ciñen al límite de lo que les exige el reglamento".

Más problemas

Los problemas con la información técnica de nivel 2 son harina de otro costal y realmente impiden que en algunas operaciones se produzca una competitividad real en el mercado. Las marcas están tratando por todos los medios de dificultar el trabajo a los talleres y en Bruselas aún no se ha conseguido solucionar el problema.

¿Cuál es la información técnica de nivel 2? Toda aquella clasificada o protegida electrónicamente, para la que sean necesarias herramientas específicas (equipos de diagnóstico con protocolos de comunicación 'Pass Thru', el más extendido, o PDU-API) y

que requiera de un acceso identificado y previamente permitido por la marca: inmovilizadores, telediagnóstico, acceso a la centralita, reprogramaciones (o 'flashing') y actualizaciones de la UCE...

El problema llega cuando las marcas tratan de evitar por todos los medios que los talleres independientes accedan de forma sencilla a esta información. Y lo hacen, desde hace años...

Para acceder a esta información de nivel 2 vía 'Pass Thru' 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. No hace falta decir que, más allá de lo económico -porque a la inversión en equipos hay que sumar lo que cada marca quiera cobrar- ni es operativo, ni es posible que un taller independiente opere de esta manera con cada vehículo al que quiera acceder vía 'Pass Thru', consiguiendo las marcas que por el momento esas operaciones se lleven a cabo prácticamente de forma exclusiva en sus talleres.

¿Solución?

Pero llegó 2018 y parecía que se había resuelto la cuestión. El SERMI (un organismo creado en Bruselas para negociar este asunto, formado por seis profesionales: tres del entorno IAM y tres de las marcas) llevaba trabajando desde 2015 en la creación de un certificado único para todas las marcas, por aproximadamente 150 euros y una vigencia de cinco años, que solucionaría el problema. En 2018 estaba

**DOiP
Ethernet**

Al Pass Thru -el más extendido- y el PDU-API está comenzando a sumarse un nuevo protocolo de comunicación para la información técnica de nivel 2: el DOiP Ethernet. La razón es fácil, y es que debido a la introducción de numerosas centralitas que controlan los diferentes sensores y radares que intervienen en las tecnologías de asistencia a la conducción, es necesario un protocolo con mayor capacidad de procesamiento. Las cosas siguen complicándose.

previsto que se iniciara un proyecto piloto en cuatro países, uno de ellos España, teniendo como fecha para la implantación los primeros meses de 2019.

¿Adivinan qué pasó? Que las marcas se agarraron a un clavo ardiendo para seguir impidiendo la competencia real a los talleres independientes. El método, muy simple. Con la entrada en vigor del WLTP en agosto de 2018 -el nuevo ciclo de homologación de consumo y emisiones que las marcas debían seguir para todos sus vehículos, tratando de evitar así otro 'dieselgate', los representantes de las marcas en la reunión del SERMI defendieron, cuando ya todo parecía negociado, que había talleres modificando la tecnología de control de emisiones en algunos vehículos y que por tanto era necesario que los reparadores, independientes y oficiales, estuvieran capacitados para emitir un informe que garantizara que no habían manipulado ese vehículo en materia de emisiones. Querían de algún modo que los protocolos de comprobación que ellos debían llevar a cabo en sus fábricas se llevaran a cabo en toda la cadena. Algo inviable, porque en teoría los certificados que proponían debían ser firmados por un ingeniero y los vehículos debían ser revisados con unos equipos de comprobación de gases de acuerdo con el protocolo WLTP... Hubo representantes de los concesionarios que pusieron también el grito en el cielo. Fuera descabellado o no, lo que consiguieron fue que el certificado único no viera la luz en 2019... Con la llegada de 2020, el coronavirus. Y de nuevo todo parado.

Mientras tanto, el sector independiente sigue sin

Si bien, y aunque el acceso a la información de nivel 1 era un problema hasta ahora prácticamente inexistente, "hay marcas que están empezando a poner trabas hasta para acceder a la información más básica".

Más allá de lo económico, ni es operativo, ni es posible que un taller independiente opere como se hace actualmente con cada vehículo al que quiera acceder vía 'Pass Thru', consiguiendo las marcas que por el momento esas operaciones se lleven a cabo prácticamente de forma exclusiva en sus talleres.

Y es que Bruselas parece tener claro que para seguir garantizando en todos los países una competencia efectiva, es necesario que los operadores independientes tengan acceso exactamente a la misma información que las redes oficiales. El debate ahora es cómo establecer esta comunicación, con qué tipo de plataforma...

poder acceder en condiciones de igualdad a la información técnica de nivel 2... algo realmente grave que afecta a la competencia real en el mercado y a la capacidad de decisión de los usuarios.

El coche conectado

Con el coche conectado se abre un nuevo problema en relación al acceso que los talleres tienen de los datos de los vehículos. No es exactamente lo mismo que sucede con la información técnica, pero guarda relación. Y es que los coches conectados recopilan y envían de forma continua datos acerca de su estado y ubicación, permitiendo además un contacto directo con sus ocupantes. Es evidente la enorme oportunidad que ambas cosas suponen en términos comerciales para las redes de posventa, como también lo es que las marcas tratan de hacer lo posible para que el sector independiente compita con las mayores dificultades posibles.

Y es que Bruselas parece tener claro que para seguir garantizando en todos los países una competencia efectiva, es necesario que los operadores independientes tengan acceso exactamente a la misma información que las redes oficiales. El debate ahora es cómo establecer esta comunicación, con qué tipo de plataforma...

Hay cuatro posibilidades: que sea del fabricante (lo cual no gusta al sector independiente, como es lógico, ya que son las marcas quienes tienen el control e incluso la información de su competidor), que sea neutral (elimina parte del control de la marca, pero no permite un contacto directo con el usuario, lo cual es un problema), que

sea compartido; o que se desarrolle una plataforma independiente, interoperable, segura y estandarizada. Las dos primeras opciones son las que ahora están disponibles. El Opel On Star, por ejemplo, en su día era un ejemplo del primero; el proyecto Caruso, del segundo. Lo que desde patronales como Cetraa esperan es que se desarrollen lo que ellos llaman OBAP (On Board Application Platform). Un Opel On Star propio de cada taller, para entendernos, que se gestione por medio de un servidor independiente. La cuarta de las opciones antes mencionadas.

En este sentido, los representantes de los talleres en Europa, Cetraa, patronal a la que en España pertenece Cetraa, abogan por la implantación de una plataforma llamada S-OTP: la "única solución" que garantiza la "verdadera libertad" de elección para el usuario, "una competencia efectiva" y "un espíritu empresarial independiente" de una manera "segura y neutral" desde el punto de vista tecnológico. Así, enviaron recientemente a la UE un documento en el que explicaban los pormenores de esta alternativa para que la tenga en cuenta a la hora de legislar en relación a este asunto.

S-OTP, señalan, representa una "clara" separación de funciones, con una gestión independiente del control de acceso para todos los proveedores de servicios; comunicación "no supervisada y no distorsionada" entre los servicios en el vehículo y sus respectivos back-end; contrato de cliente independiente / gestión de consentimiento directo y oferta de servicios "sin la intervención del fabricante del vehículo", acceso estandarizado a la conexión con el vehículo a través de interfaces de software seguras que permitan la comunicación bidireccional con el vehículo; y capacidad de interactuar "de forma segura" con el conductor a través de las interfaces hombre-máquina del vehículo.

Habrà que esperar para ver lo que decide Bruselas, que desde hace años viene analizando y debatiendo este asunto con todos los actores involucrados.

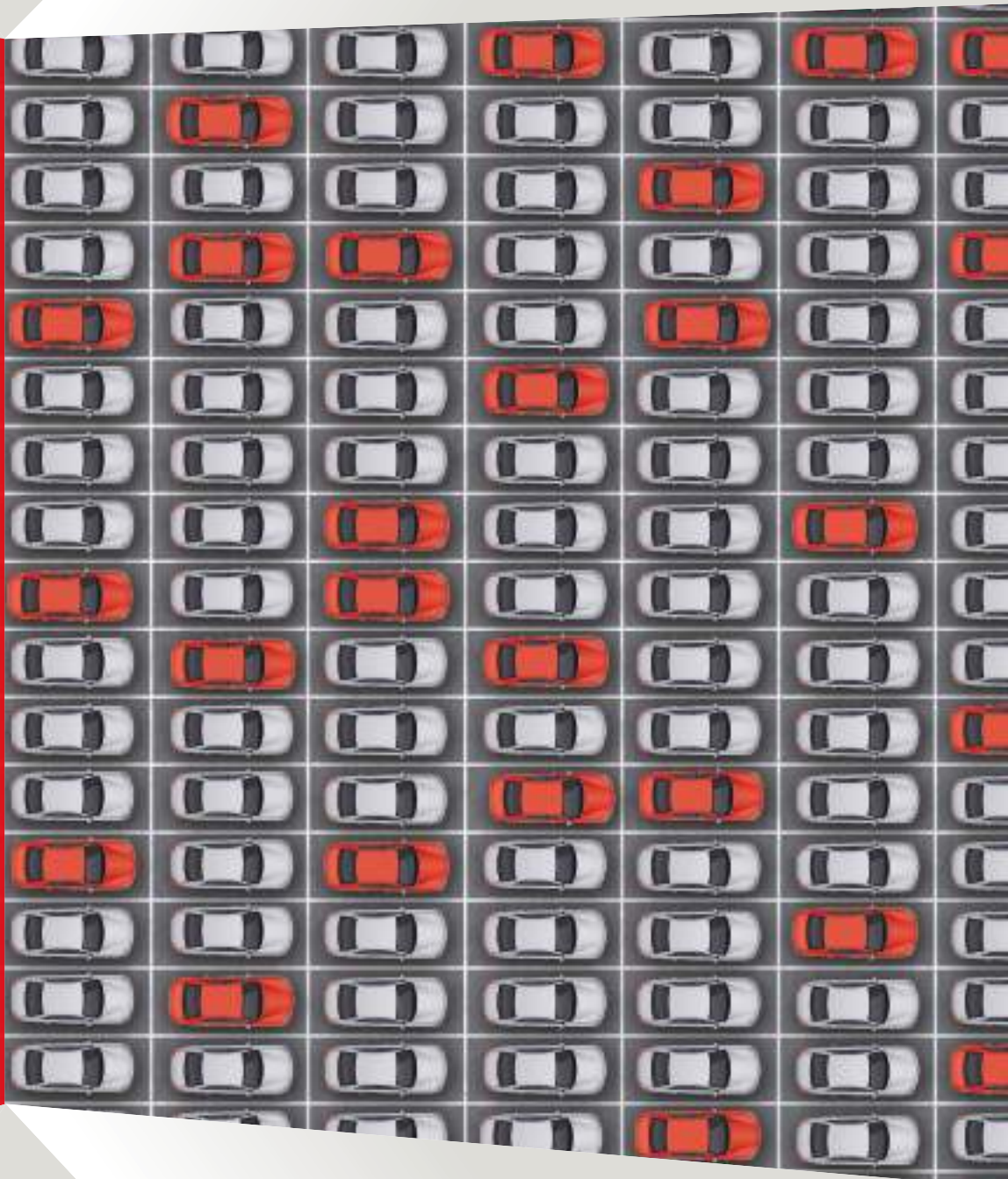
El lío del OBD

En 2023 se publicará un nuevo reglamento que sustituirá al que rige nuestro sector desde 2010. Actualmente se debate en Bruselas. En ese proceso, los lobbies de las marcas están haciendo fuerza para tirar hacia atrás algunas cosas que ya deberían ser asumidas casi por definición. El mejor ejemplo es el conector OBD, obligatorio en todos los coches a partir de la Euro 5. Cuando se comienza a debatir el asunto del coche conectado, los constructores afirman que ya no es necesario el OBD porque los vehículos podrán comunicarse vía telemática, así que deciden que en 2023 es momento de eliminarlo... El sector independiente protesta y la UE interfiere dándole la razón. El puerto OBD se mantiene. Pero ahí no ha acabado el problema, ya que en vista de que no podían eliminar esta conexión, las marcas vuelven a la carga alegando que por cuestiones de seguridad, ya que los coches ahora están conectados a internet e integran sistemas que pueden ser 'hackeados', van a restringir el acceso a las centralitas. Algo que por ejemplo ha sucedido con los coches del grupo FCA (Fiat Chrysler). Y lo peor de todo es que la Unión Europea les ha dado el visto bueno... Lo que está haciendo el sector IAM es tratar de llegar a acuerdos con las marcas para establecer esa conexión de la forma más sencilla. Los fabricantes de equipos de diagnóstico, por ejemplo, están negociando diferentes fórmulas. Una práctica que tenderá a ser cada vez más común...



1 de cada **5** vehículos fabricados en Europa está equipado con nuestras baterías

TUDOR
energía de serie



TUDOR[®]
B A T T E R I E S

www.tudor.es

Savia nueva y transparencia

Para el dueño del taller logroñés, lo más importante es que los que trabajen en una misma empresa “estén compenetrados y que haya unión” para que cuando haya un problema “se solucione entre los dos”. Además de la compenetración y la buena relación que haya entre compañeros, Alberto considera que para sacar un negocio adelante es fundamental “dar un buen servicio y ser amable con la gente, que estos se sientan como alguien cercano”: “Hay que ser transparente con el cliente, que sepa que puede confiar en nosotros. Yo no hago nada sin consultar antes con el cliente y transmitirle todo lo que le hacemos a su vehículo”, cuenta Sanz Moreno, para quien sus clientes son lo primero.

“Si no fuera por las redes de talleres...”

Un pilar importante sobre el que se apoya Auto Yeral para empujar hacia adelante es su distribuidor de confianza. Y es que, para Alberto, la relación con Reymo no puede ser mejor y de mayor confianza: “Conozco a Reymo desde que empecé en la mecánica y siempre hemos tenido muy buena relación. Cuando pasa algo o necesito cualquier cosa, están ahí”, resalta. Y es por esa confianza y relación casi familiar por la que Auto Yeral decide entrar en una de las redes de talleres de Serca, Profesional Plus: “Me ofrecen la formación y el material que necesito y que me hace falta para avanzar en mi negocio. Creo que hay que estar en una red para estar al día porque supone tener un respaldo y asesoramiento cuando lo necesito. Además, la consultoría técnica y la formación son fundamentales, sobre todo con el avance de las nuevas tecnologías”, destaca: “Si no fuera por las redes de talleres sería más complicado para nosotros sobrevivir en este sector”.



TALLERES AUTO YERAL

“La transparencia es clave para el funcionamiento del taller”

Auto Yeral es un taller pequeño -dedicado a la mecánica, electrónica y neumáticos de turismos y vehículo industrial ligero- situado cerca del centro de Logroño, en La Rioja. Cliente de toda la vida de Recambios Reymo, socio de Serca en La Rioja, su propietario Alberto Sanz, de 60 años, apuesta por innovar y rodearse de savia nueva para así empujar hacia adelante su negocio. Y es que, tras muchos años con un socio -desde 1982-, Alberto está ahora trabajando codo con codo con Bruno, de 27 años, hijo de un amigo íntimo suyo, por quien todo apunta a que pasará el futuro del negocio. Tanta es la compenetración entre ambos y el saber hacer demostrado por su joven mano derecha...

La historia de este pequeño taller ubicado en Logroño comenzó hace casi 40 años. La de su propietario es aún más larga y digna de contar, caracterizada por la transparencia, la humildad y la profesionalidad. Y es que el logroñés Alberto Sanz, casado y con tres hijos, supo desde muy pequeño que la mecánica era su profesión. “Desde pequeño le decía a mi padre que me quería dedicar a la mecánica”, explica Alberto, que empezó su andadura profesional ni más ni menos que con 14 años, trabajando como aprendiz en un taller de camiones. Luego, a los 17 fichó por otro negocio de

reparación, en esta ocasión sí de turismos, donde continuó ‘formándose’ en el mundo de la reparación. Después del servicio militar, con tan sólo 22 años, decidió que era el momento de montar un negocio por su cuenta.

Y fue el 16 de agosto de 1982 cuando, junto con su anterior socio, abrió Auto Yeral en la misma ubicación en la que se encuentra el negocio desde entonces. Como señala Alberto, “los comienzos fueron un poco duros. Nos costó arrancar, pero luego la cosa fue tomando forma y, aparte de los clientes que ya teníamos, la gente venía por el boca a boca”. Pese a que los comienzos fueron difíciles, la evolución de Auto Yeral ha sido progresiva: “Empezamos con cuatro llaves inglesas y ahora, casi 40 años más tarde, sin una máquina de diagnóstico no haces nada”, afirma Alberto, quien -ante las trabas de las marcas oficiales y la llegada de las nuevas tecnologías- ha sabido adaptar su negocio, apostar por la innovación y no quedarse atrás... Especialmente con la entrada de Bruno, compañero con el que empezó a trabajar en 2018 y con el que congenió desde el principio. “Entre los dos hemos renovado el taller completamente. Bruno y yo estamos muy contentos, con mucha ilusión, y vamos para adelante. De hecho, la perspectiva es que él se quede con el taller cuando yo me jubile”, explica el actual propietario.



La historia de este pequeño taller ubicado en Logroño comenzó hace casi 40 años. La de su propietario es aún más larga y digna de contar, caracterizada por la transparencia, la humildad y la profesionalidad.



MECÁNICA LA GRANADA

“Los problemas de hoy son los conocimientos del mañana”

Todavía sigue sorprendiendo como a tan corta edad se puede tener la certeza de a lo que uno quiere dedicarse. Pero es que cuando la vocación llama, hay que responder... Y eso es exactamente lo que hizo Jordi Doménech, responder con la cabeza alta a esa vocecita que le decía que su destino estaba entre motores. Pasó de manipular las bicis de sus amigos a trabajar un verano de mecánico de motos en Vilafranca del Penedès, para luego estudiar el Grado Medio de Electromecánica

de Vehículos. Tras finalizar sus estudios, entró a hacer prácticas en un concesionario oficial en Vilafranca, donde estuvo tres años. De ahí pasó a un taller multimarca, donde aprendió a ‘tocar’ todo tipo de coches y luego volver otra vez a la concesión. Fue tras su ‘segunda parada’ en un servicio oficial que Jordi optó por dar el paso que cambiaría su vida. Un paso de lo más valiente. En el año 2004, con tan solo 23 años, abrió su propio taller. Algo que en cierto modo pudo jugar en su contra

al inicio: “La confianza es difícil de ganar. Sobre todo cuando te ven muy joven... Pero tuve la suerte de abrir mi negocio en un pueblo, porque al final la gente venía a probar y se acababan quedando. De ahí que tenga clientes de toda la vida”, señala Doménech. Aunque los comienzos fueron duros -“Muchísimas horas trabajando, estando yo solo sin ayuda, las faenas se alargaban un montón, gente que tardaba en pagar, etc.”-, Jordi siempre tuvo muy claro el espíritu que quería para su negocio: “Quería que la gente supiera que siempre que fuera al taller, había alguien”. Una ecuación en la que desde el principio sumó Recanvis Penedès, socio de Serca, del que Jordi destaca su nivel de servicio: “Hacían muchos repartos y yo tenía que estar aquí el máximo tiempo posible. Esa fue la fórmula del éxito”.

Claves del éxito

No obstante, Jordi se dio cuenta desde el minuto uno de empezar a llevar su propio negocio que “lo más difícil es el contacto humano con el cliente”. Algo que supo hacer desde el principio, sumando a esa labor comercial otra que considera fundamental: “Desde que tengo un taller propio he aprendido a compaginar la faceta de mecánico con la gestión del taller, es fundamental ser consciente de que el taller es una empresa y como tal hay que gestionarla”. Aparte de la agilidad y profesionalidad a la hora de resolver los problemas, para Jordi Doménech, lo que diferencia a Mecánica La Granada de su competencia es la confianza: que el cliente se sienta a gusto en su taller y que confíe en su trabajo.

Del futuro

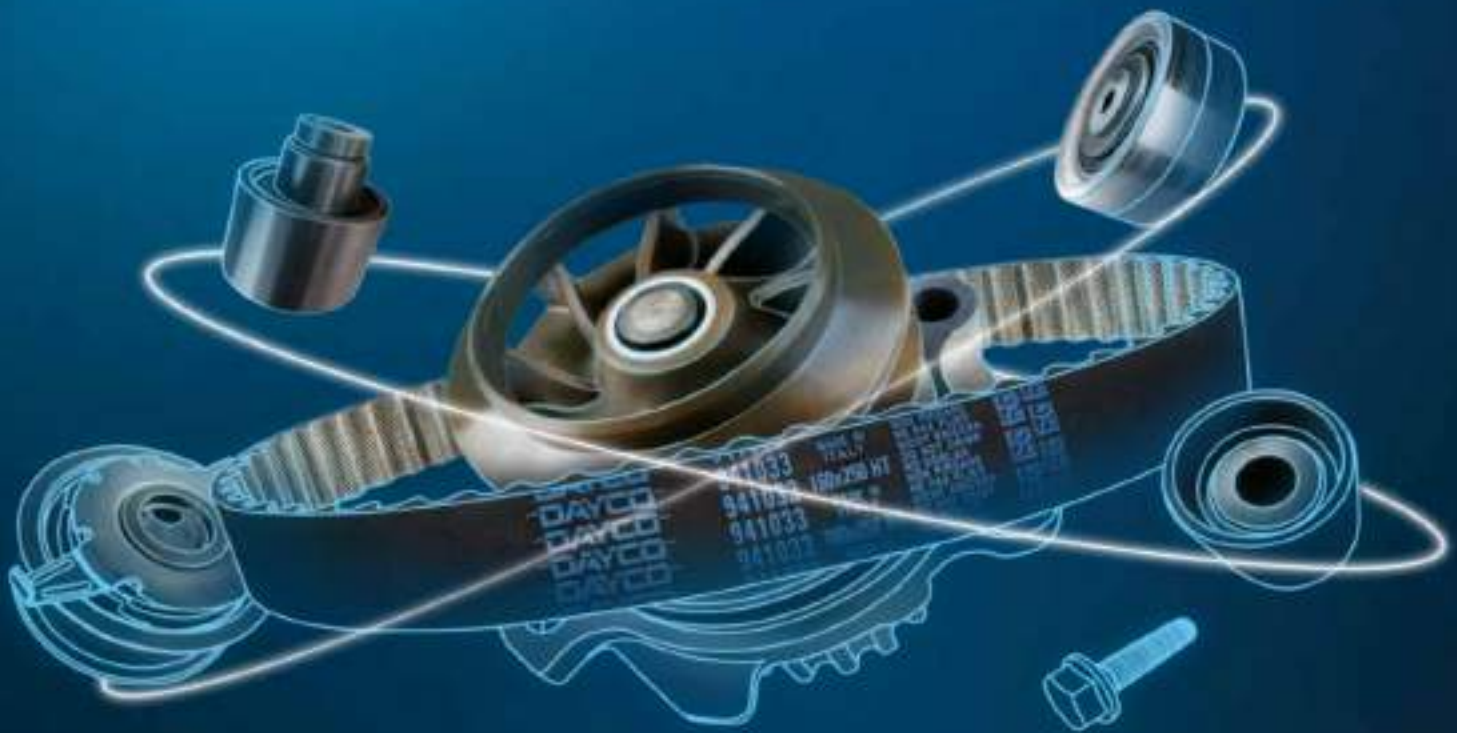
Para Jordi Doménech el futuro del negocio pasa por adaptarse a las nuevas tecnologías que están entrando y que han venido para quedarse (híbridos, eléctricos, gas...): “Debemos adaptarnos a las nuevas tecnologías que llegan, de manera paulatina, o estamos vendidos. No podemos quedarnos sólo con los cambios de aceite y las pastillas de freno. En el taller, por ejemplo, nos llegan faenas más complicadas y yo me tiro de cabeza, aunque esas reparaciones me lleven más horas en el taller. Los problemas de hoy son los conocimientos para el mañana. Si el taller no se adapta a lo que viene en 10-15 años, podemos tener problemas”.

Apuesta mutua

“Empezó siendo una relación profesional y acabó convirtiéndose en una relación personal, de amistad”. Así es cómo describe el propietario de Mecánica La Granada su relación con su recambista de confianza, Recanvis Penedès: “Desde el principio me dieron una confianza que me llevó a apostar por ellos. Son gente seria y profesional, con un peso importante en Vilafranca. Siempre me ofrecen un buen servicio, son puntuales, nos cuidan mucho y se preocupan y si tienes una urgencia, se plantan en el taller”, señala Doménech: “Nos necesitamos mutuamente. No podemos sobrevivir el uno sin el otro”. Y es precisamente ese concepto de necesitarse el uno al otro y de confianza por lo que el dueño del taller barcelonés se ha embarcado en la aventura de formar parte de una de las redes de talleres de Grupo Serca, Profesional Plus: “Creo que formar parte de una red es esencial para el taller por el respaldo que aporta. Si la red está actualizada el taller también lo está. Además de que la imagen que se transmite al cliente también genera una mayor confianza...”.

En el año 2004, con tan solo 23 años, abrió su propio taller. Algo que en cierto modo pudo jugar en su contra al inicio: “La confianza es difícil de ganar. Sobre todo cuando te ven muy joven... Pero tuve la suerte de abrir mi negocio en un pueblo, porque al final la gente venía a probar y se acababan quedando. De ahí que tenga clientes de toda la vida”

Un movimiento perfecto es el primer elemento del motor.



Código QR con instrucciones de montaje, número de serie para garantizar la trazabilidad de cada producto, seguridad de la garantía Long Life+1, además de la calidad constante Dayco.

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

ELIGE UNA MARCA COMPLETA DE ENCENDIDO.



**Gran rendimiento. Extremadamente duradera.
Y calidad equivalente a Equipo Original
¿Qué más podrías pedir de una gama de encendido?**

Seamos sinceros por un momento. Realmente, no hay motivos para buscar en otro lugar productos de encendido. Champion tiene una amplia gama, gran rendimiento y los estándares de calidad más elevados. ¿Necesitas el arranque más rápido? Lo tienes.

Descubre Champion en www.championautoparts.es

Champion® es una marca registrada de Tenneco Inc. o una o varias de sus filiales en uno o más países.





MIL MOTORES AUTOMOCIÓN

Amor a primera vista

Wilson Candela (27 años) y Nathaly Castillo (29 años) son un matrimonio joven que desde bien temprano supo lo que quería e hizo todo lo posible por conseguirlo. Sólo así se entiende que montaran un negocio teniendo él tan sólo 22 y ella 24, compaginando esta joven pareja a día de hoy el trabajo en la empresa de la que los dos son propietarios con su papel como padres de dos hijos... Casi nada. Esta es la historia de Mil Motores Automoción, un taller que ofrece un servicio integral a sus clientes -incluida la carrocería-, ubicado en Elche, Alicante.

Valientes

Este joven matrimonio, originarios los dos de Colombia -en el que Wilson ejerce la profesión de mecánico y Nathaly lleva todas las labores de administración, márketing y comunicación-, lleva muchos años viviendo en Elche.

Hace apenas cinco años decidieron montar su propio negocio, aun sabiendo que no sería nada fácil. Cosa normal en cualquier empresa desde su fundación, a la que en este caso se sumaba la poca experiencia de ambos en el mundo de la posventa de automoción. Valientes que son ellos, decidieron perseguir su sueño: "Cuando empezamos a montar el taller, la gente nos decía que estábamos locos por montar nuestro propio negocio con lo jóvenes que éramos y la crisis que había. Y eso quieras que no te desanima psicológicamente", comenta Nathaly.

Sin embargo, ambos supieron encontrar el uno en el otro la razón por la que seguir y continuar con su pasión: "Aunque esas 'voces' impactaran en nuestro ánimo, seguimos adelante. Teníamos claro lo que queríamos y, al final, nadie

sabe la pasión que sientes por algo ni las ganas que tienes de hacerlo", recalca Wilson.

El principio de todo

Y es que, desde que era pequeño, a Wilson siempre le ha gustado el mundo del motor por lo que no es de extrañar que desde tan joven haya querido dedicarse a la reparación de vehículos. "Aunque mi padre era ganadero, me metió el gusanillo de las motos. Esta profesión es lo único que me ha gustado en la vida, nada me llamaba la atención como la mecánica. Y a partir de ahí la pasión por este sector y por mirar bajo el capó sólo fue en aumento. Pasé de sacarme el carné de conducir a la compra-venta de coches, para luego trabajar en una empresa de alquiler de vehículos, donde 'tocaba' coches nuevos todos los días y eso me encantaba. Más tarde, cuando ya terminé de formarme -ha hecho diferentes cursos de reparación de todo tipo de vehículos- en 2015, me contrataron en una empresa náutica en Almoradí, Alicante, donde estuve un



año”, explica el propietario de este taller alicantino.

Pero, no contento con estar trabajando reparando motores, aunque fuera de barcos, Wilson siguió formándose para sacarse la titulación de pintor de carrocería, algo que ya había hecho antes, estudiar y trabajar a la vez para no quedarse atrás: “Wilson descubrió los coches y se enamoró de ellos. Siempre quiere estar explorándolos más, estar formándose continuamente. Él no es un hombre de ir poco a poco, sino que lo quiere saber todo ya y estar al día con lo que está ocurriendo en el momento, no esperar a que le digan qué está sucediendo”, destaca su mujer.

Wilson asentía con la cabeza: “No me he parado de formar y continuo haciéndolo. Tengo cursos en híbridos y eléctricos, en trenes de montaje, electromecánica, instalación de GLP...”, menciona orgulloso. Una pasión por la formación corroborada por el director comercial de su distribuidor de confianza, Recambios Sewen, Rafael Agullo: “El tema de la formación es algo que ha marcado mucho a Wilson para poder diferenciarse del resto de talleres. Es algo que lleva innato. De hecho, ha llegado a cerrar el taller para asistir a una formación”.

Cuando Mil Motores conoció a Sewen...

Sin embargo, a Wilson se le quedaba pequeño trabajar por cuenta ajena y, tras ahorrar algo de dinero, ambos decidieron embarcarse en una aventura que les cambiaría la vida.

“Siempre me ha gustado ser mi propio jefe. Así que Nathaly y yo empezamos a ahorrar y nos enfocamos en montar un taller de mecánica rápida”, señala. Con esta idea en la cabeza, Wilson se empezó a mover y a buscar a su proveedor de confianza. Pero tuvo que besar alguna rana que otra para dar con el verdadero ‘príncipe azul’ en el que se ha convertido Sewen: “Cuando empezamos con el taller, fuimos directos a un proveedor de recambios que pintaba muy bien. Pero resultó que no era lo que me habían dicho y me desanimé. No obstante, seguí buscando y decidí ir a una tienda que estaba justo al lado de mi taller -por aquel entonces el taller de Wilson y Nathaly estaba situado en la misma calle que su recambista principal-, aunque no tenía muchas expectativas...”, recuerda Wilson.

Poco sabía él en aquel momento que el destino tenía un encuentro preparado entre distribuidor y taller: “Con Sewen fue amor a primera vista. Desde el primer momento nos trataron muy bien, nos compenetraron muy rápido y confiaron en nosotros. A Nathaly y a mí no

nos gusta que nos traten como a un número. Y Sewen nunca lo hizo. Siempre fue un trato humano y familiar”, explica Wilson.

Pero no sólo ha sido así con Rafael Agullo, sino también con Silvano Ramírez, gerente del socio de Serca en Alicante, y con otro comercial, Israel Cebriá, a quienes considera amigos y parte de su familia. Una relación en doble dirección: “Wilson se interesa por ti, empatiza contigo y se preocupa por lo que te está pasando. Ayuda mucho a los demás, y sobre todo a sus amigos. Nosotros, como Sewen, siempre hemos confiado en Wilson y Nathaly, pues tienen valores de personas íntegras”, resalta el gerente del distribuidor.

Cosas que no se olvidan

Esta relación de complicidad y confianza hizo que cuando el tándem propietario de Mil Motores Automoción estaba dudando si ampliar el negocio o seguir como estaban - “en ese momento no tenía la capacidad para invertir en ampliar mi negocio” - Wilson acudiera a Silva-

no Ramírez para pedirle consejo, “como si se lo comentara a mi hermano”, explica Wilson.

El gerente de Sewen confió en los dos jóvenes, de 22 y 24 años, que apenas no hacía ni un año que habían arrancado con su negocio. Les aconsejó que apostaran, que establecieran el taller en otra localización, que él le echaría una mano en todo lo que pudiera. Esas cosas no se olvidan: “Sewen no apoyó un montón. No ayudaron incluso con la mudanza del local”, comenta Wilson. A partir de entonces, tal y como expresa el propietario de este taller alicantino, “Sewen me empezó a equipar el taller: pistolas neumáticas, máquina de diagnosis, etc. Todo. Además de presentarme todas las novedades que iban llegando, que eso es algo que me encanta”.

Con esta relación de amistad ya forjada, sólo quedaba el siguiente paso por dar: formar parte de una red de talleres. “Andábamos buscando un programa de gestión y desde Sewen nos comentaron la posibilidad de entrar en NexusAuto. Por la confianza que tenemos en ellos, dijimos que sí. Y es que NexusAuto te da un nombre y estás respaldado, además de la formación y la asistencia técnica que ofrecen y, por supuesto, la financiación para nuestros clientes. Aunque lo que más nos gustó fue que la red nos deja guardar nuestra esencia, se puede ver nuestra marca”, explica Nathaly.

Apoyos incondicionales en el camino

Si bien, al apoyo de Recambios Sewen se le suman otras dos bases para terminar de formar una triada especial para la trayectoria de Wilson. Y esas son By Fuel Advance y Formaelx. Verán por qué... Todo guarda relación con un mismo hombre: José Tomás.

By Fuel Advance es una empresa especializada en la distribución e instalación de sistemas GLP -Wilson tiene el certificado para su instalación en automóviles-. Su propietario, José Tomás Martínez es íntimo amigo de Wilson: “Es como mi padre en este gremio”, asegura.

Pero es que además de ser el gerente de By Fuel Advance, José Tomás es el responsable de un centro de formación en Elche llamado Formaelx, donde imparten formaciones para talleres de toda la provincia. El propio Wilson asegura que fue José Tomás quien le transmitió la necesidad de diferenciarse de la competencia, “no ser un taller más”. Así lo explicaba el director comercial de Sewen, Rafael Agullo, cono-





cedor de esa relación: “José Tomás ha guiado a Mil Motores a ser un taller diferente, a hacer cosas distintas y a enfocarse en el futuro”. Por eso, para Wilson, estos tres negocios suponen los tres pilares básicos que han marcado y marcan la

diferencia en su trayectoria tanto personal como profesional. Asimismo, el matrimonio -en especial Wilson- tiene sólo palabras de agradecimiento a los talleres de la zona -con los que ha creado una ‘pequeña red’- que le han echa-

do una mano en lo que lleva de recorrido con su propio negocio. Entre otros destacan Car Center (SPG Talleres), Talleres Chamorro (SPG), Auto Mecánica Martini, Car Service, Chapa y Pintura Los Magros y Centro Chapa Mínguez.

“Cuando empezamos a montar el taller, la gente nos decía que estábamos locos por montar nuestro propio negocio con lo jóvenes que éramos y la crisis que había. Y eso quieras que no te desanima psicológicamente”.

“Wilson descubrió los coches y se enamoró de ellos. Siempre quiere estar explorándolos más, estar formándose continuamente. Él no es un hombre de ir poco a poco, sino que lo quiere saber todo ya y estar al día con lo que está ocurriendo en el momento, no esperar a que le digan qué está sucediendo”.

“Con Sewen fue amor a primera vista. Desde el primer momento nos trataron muy bien, nos compenetramos muy rápido y confiaron en nosotros. A Nathaly y a mí no nos gusta que nos traten como a un número. Y Sewen nunca lo hizo. Siempre fue un trato humano y familiar”.

El gerente de Sewen confió en los dos jóvenes, de 22 y 24 años, que apenas no hacía ni un año que habían arrancado con su negocio. Les aconsejó que apostaran, que establecieran el taller en otra localización, que él le echaría una mano en todo lo que pudiera. Esas cosas no se olvidan.

“Andábamos buscando un programa de gestión y desde Sewen nos comentaron la posibilidad de entrar en NexusAuto. Por la confianza que tenemos en ellos, dijimos que sí. Y es que NexusAuto te da un nombre y estás respaldado, además de la formación y la asistencia técnica que ofrecen y, por supuesto, la financiación para nuestros clientes”.

CABIN3TECH+: RETIENE UN 98.8% DE LAS PARTICULAS NOCIVAS

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



www.cabin3techplus.com

SOGEFI

SPG

EN LA PROVINCIA DE BARCELONA

Fichajes estrella...

Son dos talleres históricos, referencia ambos en su zona de influencia. Uno, J. Castellet, en El Bruc; otro, Talleres Piera, en el municipio que le da el nombre; los dos en la provincia de Barcelona, a los que Recanvis Aicrag ofrece servicio desde su recién inaugurada sede de Igualada. Con años de trayectoria en el sector, habían sido ambos miembros de la red Eurotaller desde hacía más de una década... De la noche a la mañana, el cierre del distribuidor con el que hasta entonces trabajaban -Establiments Coll, a través del que eran socios de la red- alteraba su realidad. Sin comunicarles apenas nada, sin una visita -qué menos después de tantos años...-, de forma unilateral Eurotaller decidía rescindir el contrato que les vinculaba. Son dos casos, pero hay otros muchos en la zona. Ninguno de los dos conocía a Aicrag, el socio de Serca que pocos meses antes abría una sede en Igualada -muy cerca de sus talleres-. Cuando lo hicieron, no tuvieron dudas: ni de cuál sería a partir de entonces su distribuidor de confianza, ni de cuál sería la red de la que formarían parte. Los dos son ya miembros de SPG: dos fichajes estrella de la red en la provincia de Barcelona.

TALLERES PIERA

Jaume Guixà (45 años) lleva el motor en la sangre. Cuando uno conoce su historia se da cuenta de que hubiera estado vinculada al olor a gasolina indistintamente del camino que tomara... Tiene 45 años y lleva veinte en el negocio del que ahora es propietario: un taller ubicado en la localidad barcelonesa de Piera, con el mismo nombre que el pueblo que lo acoge. No le viene de familia, que su padre tenía un negocio agrícola: "Pero yo siempre estaba liado con los tractores, con lo que tuviera motor". Luego trabajó en una ferretería del pueblo, pero siempre trataba de tener contacto con el mundo de la reparación cada vez que tenía ocasión. Como buen amante del motor, ha vivido las carreras en primera persona: "Desde bien pequeño además, empecé con las motos, luego con los coches... He competido durante muchos años". Después de la entrevista

enseñaba de hecho orgulloso algunas fotos de coches que todavía prepara. Cuando uno siente pasión por algo... Una pasión que comparte con su mujer, Sira -que ha sido copiloto durante muchos años en rallies-, con la que lleva 24 años, y que de algún modo fue también el preámbulo necesario para desarrollar la que desde hace veinte años es su profesión: "Su padre, mi suegro, vio que me gustaban los coches y que siempre estaba liado con ellos, así que un día me dijo que fuera al taller". A Talleres Piera: "Este negocio era de él y tres socios más. Al principio vine con la precaución lógica, era algo desconocido para mí -de hecho Jaume Guixà había terminado COU, pero no había cursado una FP relacionada con la automoción-, pero la verdad es que si conocieras a mi suegro entenderías que todo fue muy fácil". Además estaba apoyado en su labor diaria por cuatro profesionales que habían arrancado el negocio en los



Quim y Pep Castellet.



Aicrag, el socio de Serca.

años setenta, así que no podía estar mejor respaldado... Y poco a poco le fue cogiendo el gusto. Tanto que ya nunca más salió de allí: "Se fueron jubilando cada uno de los socios y les fui comprando su parte de la empresa y del local". Hoy es el único propietario de un negocio ubicado en un local de cerca de 300 metros cuadrados en el que además de Sira y él trabajan otras cuatro personas. Su valor fundamental, la confianza: "Esto es un pueblo muy pequeño, con 19 urbanizaciones, que no llega a los 20.000 habitantes en un término municipal extenso, de 57 kilómetros. La gente la verdad es que tiene donde elegir. La clave es hacer las cosas bien y cumplir siempre con el cliente, generar confianza. A partir de ahí el trabajo viene solo porque el boca a boca funciona".

J. CASTELLET

Hoy son dos hermanos, Quim (43 años) y Pep (34), ambos de apellido Castellet, quienes dirigen J. Castellet, un negocio de reparación de vehículos con casi cincuenta años de historia. Pero fue su padre, Joaquim Castellet (73), quien lo fundó en El Bruc, localidad barcelonesa de donde todos ellos son oriundos. Sus padres tenían una empresa de cerámicas, así que poco o nada le viene de familia, pero su pasión por el mundo del automóvil estuvo bien clara desde pequeño. A ello quiso desde siempre dedicarse: "Empecé a formarme a los catorce años, en Igualada, hasta que me fui a la mili. Me fui voluntario y lo hice así para poder estar en la base de parque y talleres de automovilismo porque lo

que yo quería era seguir formándome. Me costó entrar, no fue fácil... Pero tenía un buen padrino", cuenta sonriendo el fundador de J. Castellet. El caso es que hizo unos exámenes de acceso y consiguió entrar: "Firmé veinte meses e hice 18 de mili, aparte del mes y medio que estuve de campamento. Luego, el resto del tiempo estuve trabajando en el taller, me harté de trabajar. No me arrepiento de la decisión, creo que fue la acertada". Cuando salió de allí ya estaba plenamente enfocado profesionalmente: "Terminé la mili y me fui a una concesión Seat en Esparraguera (Barcelona)". Allí estuvo un año y medio. Pero la gente, que ya comenzaba a conocerle le reclamaba para hacer arreglos en sus coches: "Me di cuenta de que tendría trabajo para montar

un taller por mi cuenta". Y lo hizo: "Me puse por mi cuenta en los bajos de un edificio dentro del pueblo -El Bruc-". Más tarde, hace ya varias décadas, después de la construcción de la autovía de circunvalación que rodea el pueblo, creyó que había llegado el momento de cambiar la ubicación del negocio: "La carretera pasaría por estos terrenos", dice señalando a la parte de enfrente de la nave, "que eran nuestros. Así que decidí venir aquí buscando la circulación de los coches que pasan por la autovía cada día". Los terrenos eran suyos, de su familia -de hecho la casa en la que nació el propio Joaquim se ubica apenas unos metros detrás de la nave donde ubican el taller-, así que la decisión fue fácil. De que sean hoy sus hijos quienes llevan adelante el negocio no puede más que sentir orgullo: "Es una alegría para mí, una gran satisfacción". El mayor, Quim, lleva desde 1998 en el taller familiar: "Estudí la FP 2 de Automoción en Barcelona y al terminar quise trabajar en otros



Jaume Guixà.

negocios, en talleres oficiales, para conocer más metodologías que las que tenemos nosotros aquí". Lo hizo en la Toyota de Igualada, donde estuvo tres años. Y su intención era trabajar más tiempo 'fuera', pero las cosas se precipitaron: "El mecánico que trabajaba con mi padre, que era mi primo, enfermó y se fue. Así que llegó el momento de venir..."

Similar a la historia del menor de los hermanos Castellet, Pep, amante en su caso especialmente de las dos ruedas: "Estudié mecánica de competición de motos, porque es lo que a mí siempre me ha gustado. Lo hice en la Escuela Monlau de Barcelona, y de allí salí con trabajo en KTM, donde estuve trabajando varios años haciendo el Mundial, el Campeonato de España...". Era su pasión, pero de nuevo la urgencia en el negocio familiar...: "Mi padre enfermó y mi hermano necesitaba ayuda. El taller además siempre ha tenido mucho trabajo, así que no daba abasto. Era algo que parecía temporal pero al final aquí me quedé", afirma con la sonrisa en la boca.

EN RED, SÍ O SÍ

Los responsables de ambos talleres consideran que estar en una red hoy en día no es una opción. En el caso de Talleres Piera la decisión llegó hace casi dos décadas. Antes de entrar en Eurotaller eran abanderados de una red desarrollada por Establiments Coll: "Y lo que valorábamos fundamentalmente era la asistencia técnica. Pero llegó un momento en que, hace algo más de quince años, nos llamó Àngel Contreras -responsable de la tienda de Coll en Igualada- y nos dijo que la empresa que daba ese soporte ya no lo daría más para esa red, que a partir de entonces sería con Eurotaller. Y pasamos de una a otra. Lo que más valoramos nosotros de una red es la asistencia técnica y la formación".

Básicamente la misma visión que sus compañeros de red J Castellet: "A medida que ha ido evolucionando la mecánica nos hemos ido dando cuenta de que nos entraban cada vez más averías relacionadas con la electrónica, algunas muy complicadas en vehículos modernos, que con más de cuatro años empezaban a salir del entorno del servicio oficial. Llevamos ya muchos años

formándonos en diagnóstico, en nuevas tecnologías, no hemos parado desde que empezó esta evolución de la electrónica en el automóvil", cuenta el mayor de los hermanos Castellet: "Entramos en Eurotaller hace más de doce años justo para tener soporte en este sentido, además de por la formación y por la imagen que te da estar en una red de talleres".

Maltratados

Y por aquello que les hizo entrar, la asistencia técnica, se dieron cuenta ambos de que estaban fuera. Lo cuenta Jaume Guixà: "Lo único que utilizaba yo de la red era la asistencia técnica. Un día, queriendo tratar de entrar para hacer una consulta, veo que estoy bloqueado. Llamo a la central de Madrid -el distribuidor con el que hasta el momento había mantenido la relación con la red, Establiments Coll, había cerrado en septiembre de 2020- y me dicen que no saben nada...". Lo mismo les sucedió en J. Castellet.

Como idéntica fue también la comunicación -o falta de ella- por parte de la red de la decisión unilateral de dejarles fuera. Quim Castellet lo explicaba con claridad:



“Cuando cierra Coll nos comunican que es otro distribuidor, Recambios Gaudí, quien se hará cargo de la relación comercial con los Eurotaller. Y aquí vino el problema. Establecen un mínimo de compra, que nosotros decidimos no firmar. Entendíamos que tuviéramos que comprar, pero no con un mínimo estando en la situación que estamos... No son formas. De todo esto nos enteramos en una conversación informal con un representante de Gaudí que viene al taller para explicarnos. Nosotros le dijimos que no firmaríamos ningún compromiso así. Pero entendimos que todo se iría hablando... Nada. Sin ninguna comunicación oficial posterior, nos echaron de la red. No tuvieron ni el

gesto de llamarnos, tuvimos que enterarnos llamando a Recanvis Anoia, una tienda propiedad de Recambios Gaudí que ofrece servicio en esta zona”.

Jaume Guixà era también rotundo: “Eurotaller me ha dado la espalda. Cuando cerró Coll, que era con quien tenía la relación, informaron desde la central que sería Recambios Gaudí quien a partir de entonces gestionaría la relación con los Eurotaller. Nos dijeron que debíamos llegar a un mínimo de compra -el mismo que establecieron con J. Castellet-, que se alcanza sin problema en una época normal de trabajo, pero lo cierto es que Recanvis Anoia no estaba en precios de mercado. Les llamé para

comentarles la situación y me dijeron que se solucionaría. En marzo me encontré con que estaba fuera de la red y sigo esperando que alguien de Gaudí, de Anoia o de la central de Eurotaller en Madrid me llame para informarme. Puede parecer muy fuerte después de quince años, teniendo todos los pagos al día, pero así ha sido”.

Aicrag y SPG

Pero, como se suele decir, no hay mal que por bien no venga... Jaume Guixà llamó a quien durante la época en la que había trabajado con Coll había sido su contacto: el responsable de la tienda de Igualada, Àngel Contreras: “Con él era con quien

tenía yo más confianza, y cuando le conté lo que había pasado no se lo podía creer. Pero en ese momento me habló de Aicrag, una empresa de distribución de recambios que tenía pensado montar un almacén en Igualada con él al frente de la delegación -es de hecho la persona que la dirige desde su apertura-. Si te soy sincero no les conocía, pero viniendo de Àngel sabía que podía confiar”. Y lo hizo.

Igual que J. Castellet: “Hablamos con Àngel, una persona de nuestra completa confianza y nos habló de Aicrag, una empresa seria, responsable, con un servicio de calidad, primeras marcas... nos dijo que abrirían en Igualada y que él estaría allí trabajando. No tuvimos ninguna duda”. Cuando Aicrag abrió definitivamente su almacén en la localidad barcelonesa los dos negocios lo tuvieron claro. Desde entonces cuentan con el socio de Serca como su distribuidor de confianza: “Todo perfecto”, afirma Guixà, “son gente que sabe de lo que habla, que lleva en el sector muchos años. Son 100% profesionales: tienen muy buen servicio y buenos precios”. Y tan bien les han ido las cosas que además han entrado a formar parte de la red SPG: “Hay muy buenas perspectivas con la red. Aicrag además tiene el proyecto de desarrollar formaciones en un aula-taller en su delegación de Igualada y para nosotros es muy importante. Hemos estado en Eurotaller y ahora en SPG y vemos la comparativa y en algunos aspectos estamos ahora por encima. No hemos bajado un peldaño, todo lo contrario, y eso nos hace estar muy tranquilos”, concluía Quim Castellet.

Cuando Aicrag abrió definitivamente en Igualada los dos negocios lo tuvieron claro. Desde entonces cuentan con el socio de Serca como su distribuidor de confianza: “Todo perfecto”, afirma Guixà, “son gente que sabe de lo que habla, que lleva en el sector muchos años. Son 100% profesionales: tienen muy buen servicio y buenos precios”.

De SPG: “Hay muy buenas perspectivas con la red. Aicrag además tiene el proyecto de desarrollar formaciones en un aula-taller en su delegación de Igualada y para nosotros es muy importante. Hemos estado en Eurotaller y ahora en SPG y vemos la comparativa y en algunos aspectos estamos ahora por encima. No hemos bajado un peldaño, todo lo contrario, y eso nos hace estar muy tranquilos”. **QUIM CASTELLET**



Tu Portal y App de las Baterías



Registrar batería



Buscador de baterías



Marketing



Formación



Sorteos



Regístrate en WWW.D4-0.ES y descárgate la App en [Apple Store](#) o [Google Play](#)



La plataforma **D-4.0** está diseñada para acercar el mundo de las baterías y todo lo que gira a su alrededor al profesional. Disponible en formato Web y App. Facilita formación online, información técnica, buscador de baterías, herramientas de Marketing y promociones, al **registrar las baterías VARTA con código D-4.0**.



NRF.EU

THE ART OF COOLING >



GAMA
TOTAL DE
8.800
PIEZAS DE
REFRIGERACIÓN

DEPÓSITOS DE EXPANSIÓN NRF

NRF es fabricante y proveedor de depósitos de expansión de alta calidad. Los depósitos de expansión NRF se producen en Europa con altos estándares de calidad. Se utilizan materiales 100% vírgenes para la producción de calidad equivalente al fabricante original. Tras el proceso de producción, cada depósito de expansión es sometido a pruebas de fuga, además, de las pruebas de presión (hasta 6 bar) y de vibración. Todos los depósitos de expansión están validados para asegurar un perfecto montaje y funcionamiento del vehículo.

VENTAJAS

- EASY FIT - Suministrados con tapón de llenado.
- Gama extensiva
- Montaje perfecto y de alta calidad (fabricado en Europe)
- Testados mediante pruebas de fuga y presión (hasta 6 bar)

NRF, DESDE 1927 EL FABRICANTE Y PROVEEDOR LÍDER EN PIEZAS DE REFRIGERACIÓN Y CLIMATIZACIÓN DE MOTORES

FIRMA EL ARTÍCULO...
Javier Ramos

Aceros de Alta Resistencia

El acero es el material más empleado en la construcción, tanto de carrocerías de automóviles como de otras aplicaciones (estructuras, ferrocarriles, barcos, máquinas herramienta, etc.). Ofrece muchas ventajas sobre otros materiales:

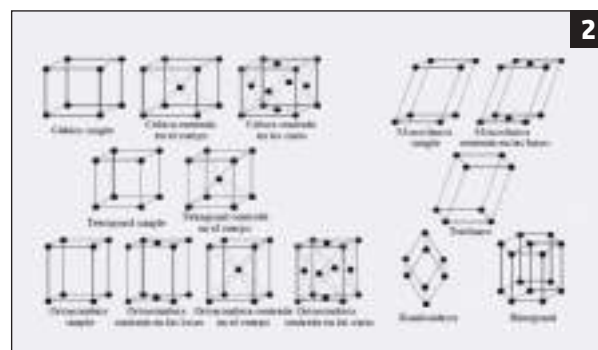
- ▶ Abunda en la naturaleza, siendo fácil y barata su explotación.
- ▶ Una vez finalizado su uso es posible reciclarlo fácilmente.
- ▶ El procedimiento de fabricación es relativamente fácil y económico.
- ▶ Tiene un amplio rango de propiedades mecánicas.
- ▶ A una determinada temperatura, su plasticidad permite obtener piezas de formas geométricas complicadas. (Ver imagen **1**).

Detrás de la palabra "acero", existen numerosos conceptos científicos y tecnológicos que es necesario tener presentes para conseguir el tipo de acero más adecuado y económico a la aplicación que se le quiere dar.

Existen dos rutas para fabricar acero: vía Alto horno/ Convertidor al oxígeno y vía Horno de arco eléctrico (ya sea con carga de chatarra o hierro esponja o ambos).

Vamos a realizar un breve repaso a la disposición microscópica del acero y las propiedades mecánicas del mismo. El acero hace nuestro mundo mejor.

Cualquier materia independientemente del estado en el que se encuentre (gas, líquido o sólido) está compuesta por átomos de diferentes tipos (hierro, sodio, oro, nitrógeno, oxígeno, etc.) los átomos se comportan como esferas sólidas, variando el tamaño en función de la naturaleza del mismo. (Ver imagen **2**).



La forma en que se unen y organizan los átomos de un material sólido entre sí se denomina "estructura cristalina", existen catorce tipos diferentes. Cada tipo de acero en estado sólido tiene una estructura cristalina propia, dicha estructura le confiere unas cualidades mecánicas las cuales pueden reconocerse mediante un análisis metalográfico.

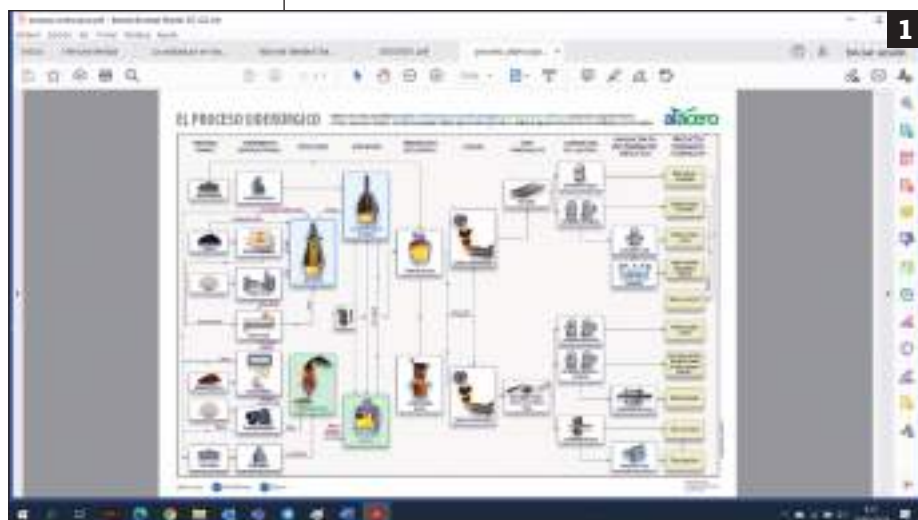
El tipo de estructura cristalina determina aspectos característicos del material como son la densidad, la dureza o la temperatura de ebullición, entre otros. Utilizado este conocimiento, la fabricación de las carrocerías de automóviles han ido variando a lo largo del tiempo, el tipo de acero que se utiliza, las técnicas de embutición, también las de ensamblaje.

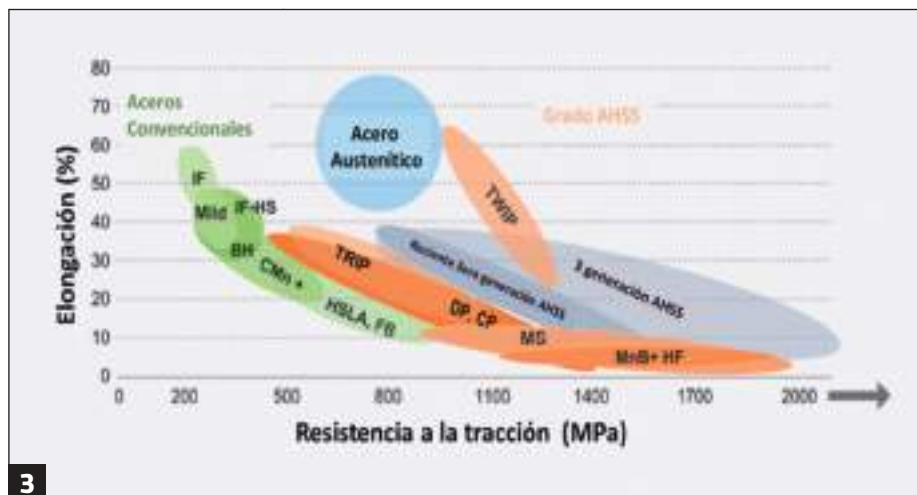
Gracias a nuevas técnicas que siguen desarrollando los fabricantes de automóviles en sus diseños, mejoran la seguridad de los ocupantes y además de aligerar el peso de la carrocería para de ese modo disminuir su consumo y las emisiones de los automóviles.

Por este motivo, se han ido modificando las aleaciones de acero, utilizadas en las piezas de la carrocería del automóvil, de forma que se pudieran fabricar con espesores cada vez menores, lo cual derivaba en un menor peso, teniendo en cuenta que el material debe ser más resistente, así como también la geometría de cada pieza y como colaboraban en resistir los esfuerzos estáticos y dinámicos en caso de colisión.

Inicialmente las carrocerías eran de aceros convencionales, aceros dulces no aleados con bajo contenido en carbono y laminados en frío, aceros con una gran capacidad de embutición, a los que era fácil de darles la forma adecuada a la pieza, aunque con unos espesores considerables al tener el material una resistencia no muy elevada.

Las prensas de embutición en sus orígenes no tenían la tecnología ni la potencia que tienen actualmente, por lo tanto los aceros para poderles dar la forma diseñada





debían ser menos resistentes. Así mismo, era necesario unir las piezas entre ellas por soldadura, y esta técnica tampoco estaba tan modernizada en sus orígenes. Esta búsqueda por fabricar vehículos más ligeros y más seguros han llevado a los fabricantes de automóviles y a las compañías acereras a introducir nuevos materiales de alta resistencia, para utilizarlos en las carrocerías, estos aceros de alta resistencia reciben el nombre de AHSS (Advanced High Strength Steels) aceros avanzados de alta resistencia, se caracterizan por su alta rigidez, la absorción de grandes energías y alta capacidad para no deformarse.

Dentro de la familia de los aceros AHSS encontramos los grupos mostrados en el siguiente diagrama de

alargamiento versus resistencia a la tracción para diversos tipos de aceros en el automóvil. (Ver imagen **3**).

Por tanto, según los metales de aleación incluidos en su composición, los aceros se clasifican y subclasifican del siguiente modo:

- ▶ Aceros convencionales o para la estampación.
- ▶ Aceros de alta resistencia: aceros IF, microaleados, refostrados y Bake Hardening.
- ▶ Aceros de muy alta resistencia: aceros Ferrita Bainita, TRIP, de doble fase y de fase compleja.
- ▶ Aceros de ultra alta resistencia: de alta resistencia y ductilidad (Fortiform), al boro y martensíticos.

Los aceros endurecidos por horneado (BH – Bake hardening), se utilizan fundamentalmente en los paneles exteriores. Estos aceros tienen una

gran embutibilidad y una vez se le ha dado la forma se endurecen al pasar por los hornos de pintura. (Ver imagen **4**).

Los aceros refostrados contienen fósforo hasta un 0,12%, tienen buena aptitud para la conformación por estampación con un buen nivel de resistencia.

Debido a la necesidad de crear estructuras más resistentes, sobre todo frente a colisiones laterales, se empezaron a utilizar los aceros de muy alta resistencia (aceros DP, CP y TRIP).

Los aceros TRIP (Transformation-Induced Plasticity) son aceros multifásicos y se utilizan por ejemplo para los refuerzos de pilar B.

Los aceros DP (Dual Phase) presentan buena capacidad para la absorción de energía de colisión.

Los aceros CP (Complex Phase) tienen un bajo contenido en carbono (<0.2%) y se caracterizan también por una elevada absorción de energía, acompañada de una alta resistencia a la deformación.

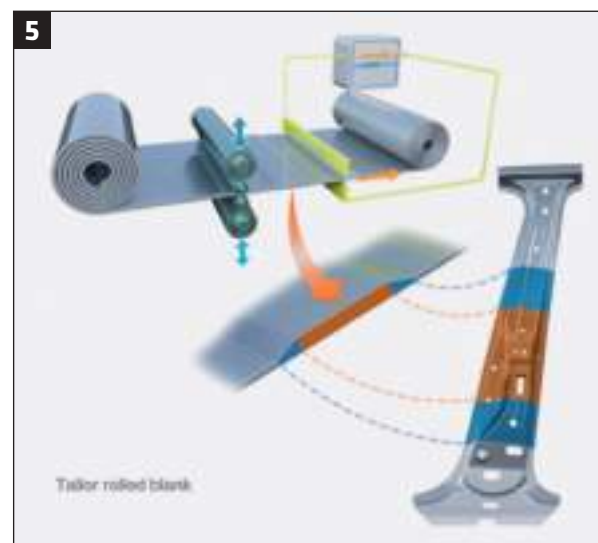
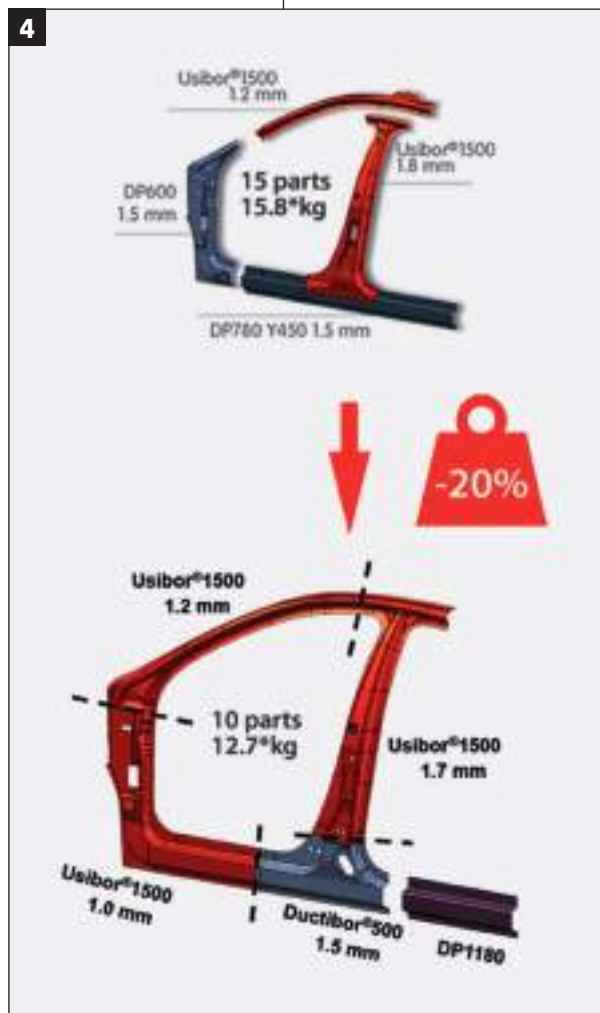
En la actualidad se utilizan los aceros de ultra alta resistencia AHSS (Advanced High-Strength Steel), dentro de los cuales están los aceros MS y aceros BOR estampados en caliente. Estos aceros han provocado un gran avance en la búsqueda de la reducción del peso de la carrocería y se utilizan en la actualidad en un gran número de piezas estructurales.

Los aceros BOR o al boro (MnB+HF) estampados en caliente, tienen un contenido en boro de hasta un 0.005% y tienen una resistencia muy elevada, aunque su deformación es limitada.

Los Aceros martensíticos (MS) presentan una microestructura compuesta básicamente de martensita y alcanzan unos límites elásticos muy elevados. Se utilizan en piezas estructurales.

Siguen apareciendo generaciones actualizadas de estos aceros de ultra alta resistencia con todavía mayor resistencia y mejor alargamiento, como los Aceros TWIP (Twinning-Induced Plasticity), que son la segunda generación de los AHSS y tienen un alto contenido en manganeso (17-24%), combinan una resistencia extremadamente alta con una capacidad de estiramiento extremadamente alta, por ejemplo, en las barras anti-intrusión de puertas.

Asimismo, las técnicas de fabricación también se han ido modernizando, con la técnica Tailored Welded Blank (TWB - estampación a medida, también llamada Laser Welded Blank), en la que una misma pieza se fabricaba con diferentes espesores



y diferentes aleaciones, según las solicitaciones a las que se fuera a ver afectado, y unidas las diferentes partes por un cordón de soldadura laser previamente a la estampación de la pieza. Por ejemplo, en un bastidor de una puerta, la zona delantera de las bisagras tiene unas mayores solicitaciones que la posterior, por ello se utiliza un mayor espesor en la parte delantera y un menor espesor en la parte posterior, consiguiendo de este modo una reducción de peso.

Durante mucho tiempo se ha utilizado esta técnica en aceros convencionales y de alta resistencia, y ya hace menos tiempo que se aprovechó esta técnica también en aceros de ultra alta resistencia con estampación en caliente, como por ejemplo, en refuerzos de pilares A superiores, largueros traseros, o incluso ya más recientemente para realizar todo el arco de puerta en una única pieza (en lugar de cuatro piezas: Ref. pilar A inferior y superior, Ref. pilar B y refuerzo de estribo). (Ver imagen 5).

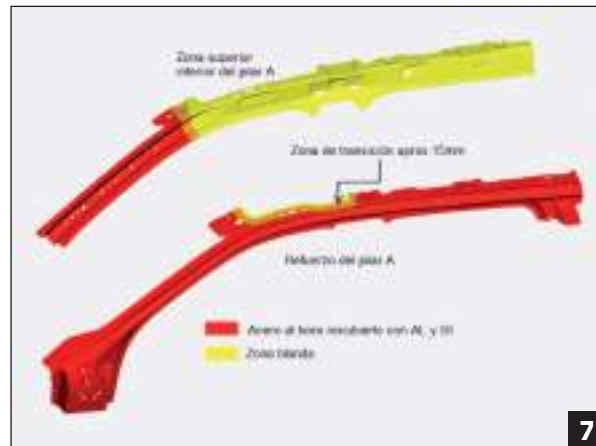
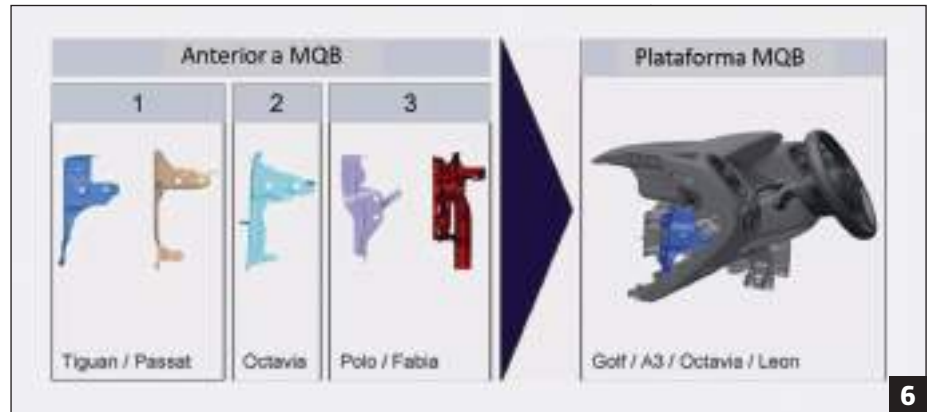
Hace pocos años, apareció la técnica Tailored Rolled Blank, similar al Tailored Welded Blank, que permite fabricar una pieza con espesores variables, pero realizándose en este caso la variación de los espesores de las piezas en la laminación, de modo que el cambio de espesor de una parte a otra es más gradual que en el caso del TWB, por ejemplo, en algunos refuerzos de pilar B. Otra técnica actual, es el Tailored Tempering (Soft Zone), que consiste en disponer en una misma pieza una parte de la misma que tiene una diferencia de resistencia, es decir, una resistencia menor, para mejorar su comportamiento para una deformación programada y además, para mejorar su soldabilidad con otros componentes.

Esta técnica aporta las plataformas actuales la ventaja de ser modulares, es decir fabricación estandarizada, con pocas variantes de la misma plataforma fabrican un sinfín de modelos. (Ver imagen 6).

Estos últimos años la utilización de acero de ultra alta resistencia estampados en caliente, en sus inicios únicamente en alguna pieza estructural como el refuerzo del pilar B, para progresivamente ir aumentando cada vez más la cantidad de piezas de aceros de ultra alta resistencia que incorpora la carrocería.

Este tipo de acero además de para el refuerzo de pilar B, se utiliza también para el refuerzo de larguero inferior y posteriormente el pilar A. (Ver imagen 7).

Para realizar un arco de seguridad que contemplara todo el marco lateral pilar A inferior y superior, pilar B, larguero inferior, así como ya en modelos más actuales, el túnel, travesía de salpicadero y en algunos casos la travesía del asiento posterior y travesía de



asiento delantero, creando de esta forma una celda de seguridad para los ocupantes.

Hasta hace unos años todos los aceros se habían estampado en frío, pero a partir de estos aceros de ultra alta resistencia, debido a su gran resistencia, ha sido necesario embutirlos en caliente y además enfriarlos en un tiempo determinado, por lo que son necesarias unas prensas muy especiales y con refrigeración. Asimismo, también se está fabricando con este tipo de aceros piezas estructurales con deformación programada como pueden ser los largueros traseros y en algunos casos incluso los largueros delanteros. En estos casos, los fabricantes tienen un reto mayor ya que por un lado en algunas zonas de la misma pieza tienen que tener una gran resistencia, pero en otras tienen que permitir una deformación programada.

Para comprender la evolución de los tipos de aceros utilizados en una carrocería de automóvil, podemos ver un caso en concreto, el Volvo XC90, en su primera

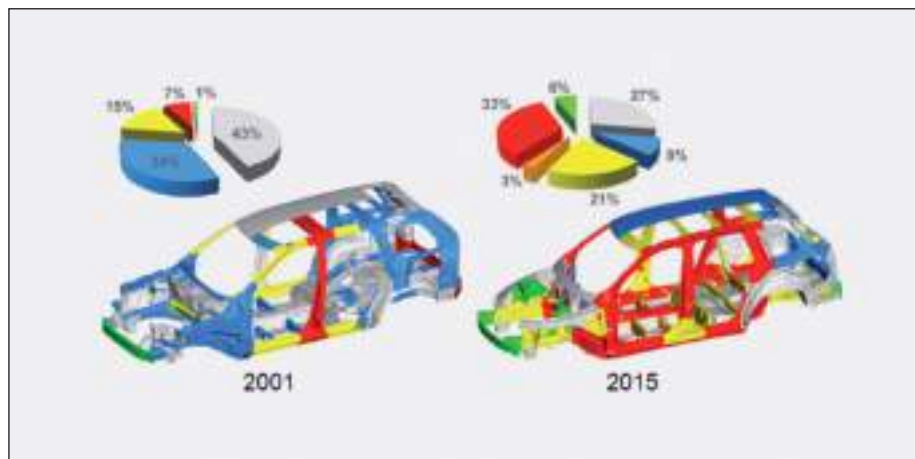
generación del Volvo XC90 (2001) alrededor del 7% de la carrocería correspondía a acero de ultra alta resistencia. En la segunda generación del Volvo XC90 (2015), el acero estampado en caliente de ultra alta resistencia representa casi el 35% del peso de la carrocería. (Ver imagen 8).

En el próximo artículo, veremos cómo reparar estos nuevos tipos de acero.

GRACIAS A NUEVAS TÉCNICAS QUE SIGUEN DESARROLLANDO LOS FABRICANTES DE AUTOMÓVILES EN SUS DISEÑOS, MEJORAN LA SEGURIDAD DE LOS OCUPANTES Y ADEMÁS DE ALIGERAR EL PESO DE LA CARROCERÍA PARA DE ESE MODO DISMINUIR SU CONSUMO Y LAS EMISIONES DE LOS AUTOMÓVILES.

ESTA BÚSQUEDA POR FABRICAR VEHÍCULOS MÁS LIGEROS Y MÁS SEGUROS HAN LLEVADO A LOS FABRICANTES DE AUTOMÓVILES Y A LAS COMPAÑÍAS ACERERAS A INTRODUCIR NUEVOS MATERIALES DE ALTA RESISTENCIA, PARA UTILIZARLOS EN LAS CARROCERÍAS, ESTOS ACEROS DE ALTA RESISTENCIA RECIBEN EL NOMBRE DE AHSS (ADVANCED HIGH STRENGTH STEELS) ACEROS AVANZADOS DE ALTA RESISTENCIA, SE CARACTERIZAN POR SU ALTA RIGIDEZ, LA ABSORCIÓN DE GRANDES ENERGÍAS Y ALTA CAPACIDAD PARA NO DEFORMARSE.

HASTA HACE UNOS AÑOS TODOS LOS ACEROS SE HABÍAN ESTAMPADO EN FRÍO, PERO A PARTIR DE LOS ACEROS DE ULTRA ALTA RESISTENCIA, DEBIDO A SU GRAN RESISTENCIA, HA SIDO NECESARIO EMBUTIRLOS EN CALIENTE Y ADEMÁS ENFRIARLOS EN UN TIEMPO DETERMINADO, POR LO QUE SON NECESARIAS UNAS PENSAS MUY ESPECIALES Y CON REFRIGERACIÓN.





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)



NUESTRO DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TÉCNICA TELEFÓNICA

SOLUCIÓN PARA TODOS LOS MOTORES DE ESTE VEHÍCULO

Se detecta una avería en la unidad del climatizador en un Audi Q5

VEHÍCULO

Audi Q5 (FY)

SÍNTOMA DE AVERÍA

El problema se localiza en la unidad del climatizador, que da las siguientes averías:

- ▶ B1092 07 Servomotor trampilla recirculación de aire.
- ▶ B11AF 07 Servomotor de la trampilla exterior – Fallo mecánico.

De forma presente o memorizada indistintamente, según si el fallo persiste o no.

Los síntomas son: Mala circulación del aire, empañamiento del parabrisas, poco caudal de aire, distribución del aire incorrecta, no funciona la regulación de temperatura y el sistema sólo funciona en modo de recirculación.

PROBLEMA

El origen del problema está en que el motor mueve las trampillas de aire, se traba en el final de su recorrido y ya no se puede volver a mover, lo que origina que no alcance su posición objetivo que le marca la UCE de clima.





SOLUCIÓN

La solución pasa por realizar primero en la unidad de control de climatización una lectura de códigos de avería para identificar el problema, comprobando que se registran los códigos indicados de forma presente o esporádica y que presenta los síntomas también comentados anteriormente.

Tras poner el contacto, situar los controles del clima en su posición inicial, para seguidamente realizar un ajuste de topes de trampillas. Tras la realización del ajuste se debe comprobar si se ha producido y se registra algún fallo referente a fallo mecánico de posicionamiento de alguna trampilla y de forma permanente el fallo "Servomotor xy". Si es así, sustituirlo por el motor nuevo modificado por el fabricante.

Borrar códigos de avería.

Desconectar el encendido durante 5 segundos. Y volver a conectar.

Continuando con la operación deberemos realizar los siguientes procesos de forma sucesiva como test de comprobación dando un margen de espera entre una posición de ajuste y otra de unos cinco segundos:

- ▶ Poner el clima en Auto a 22 grados y Sync (sincronizado para todas las zonas).
- ▶ Poner el clima en Auto LO (demanda mínima de temperatura).
- ▶ Poner el clima en Auto HI (demanda máxima de temperatura).
- ▶ Poner el clima en Recirculación de aire y Auto 22.
- ▶ Poner el clima en Función de desescarchado y desempañado máx.
- ▶ Poner el clima en Distribución de aire "Zona reposapiés" a velocidad de ventilador media.
- ▶ Poner el clima en Distribución de aire "Difusor directo" a velocidad de ventilador media.

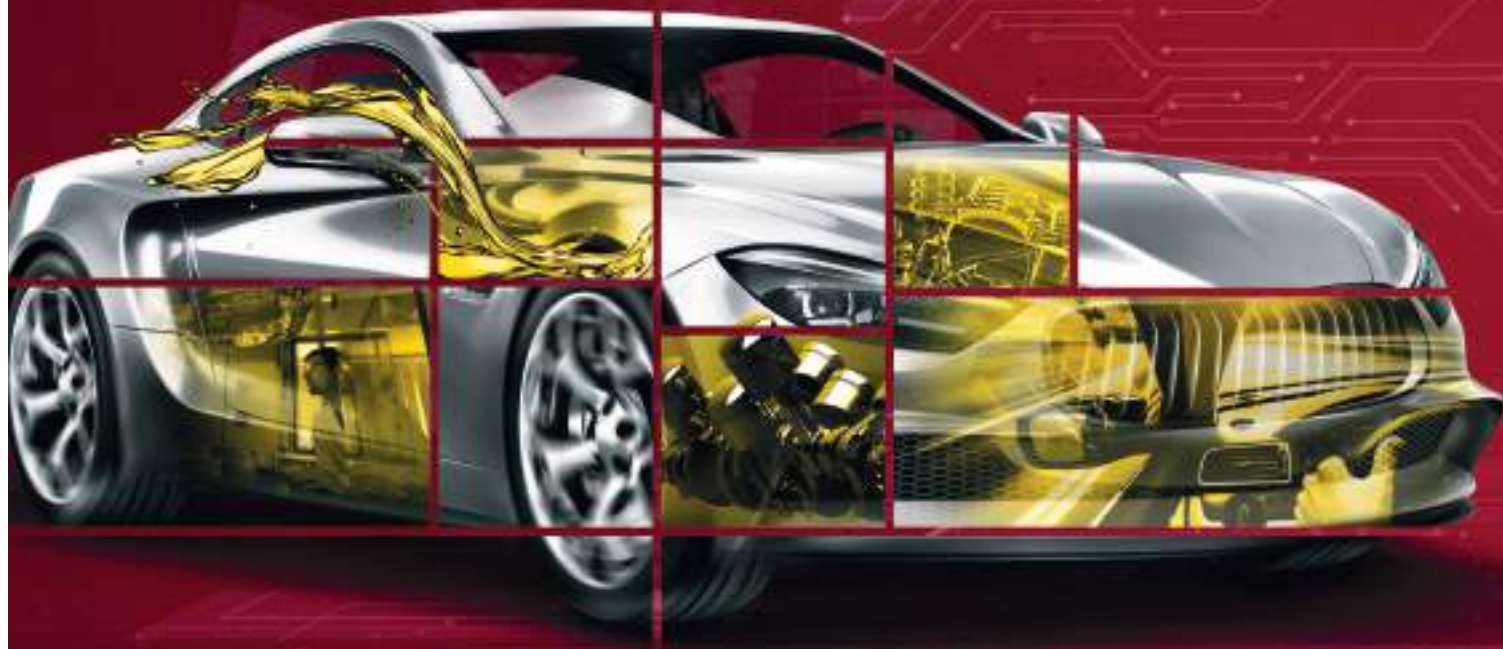


i-Sint



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

BREMBO

Cinco pasos para realizar una revisión completa de los frenos



PRIMER PASO

La revisión general

Si no escucha vibraciones ni ruidos sospechosos que le impulsen a acudir al mecánico, puede hacer que revisen el sistema de frenos de su automóvil cada 15.000 / 20.000 km para evitar el riesgo de encontrarse de repente en condiciones peligrosas.

El cambio de neumáticos es el momento ideal para revisar su coche y comprobar que el sistema de frenos también esté en excelentes condiciones. Y para intervenir con prontitud en caso de que haya que sustituir alguna pieza.

Durante el invierno, su automóvil y los componentes se someten a esfuerzos rigurosos por la nieve, hielo, lluvia, sal y frío.

SEGUNDO PASO

Las pastillas de freno

Las pastillas de freno están en buen estado hasta que alcanzan lo que se llama el espesor mínimo, es decir, el espesor por debajo del cual no funcionan correctamente. Las pastillas de freno normalmente incluyen un indicador de desgaste que señala cuándo reemplazarlas. Dependiendo del tipo de

sistema de frenos adoptado, es posible que tenga un indicador de desgaste eléctrico o acústico. Las pastillas de freno Brembo garantizan una distancia de frenado muy corta y un extraordinario confort de conducción, gracias al suplemento ESE multicapa Brembo (elastómero – acero – elastómero), que minimiza tanto el ruido como las vibraciones.

TERCER PASO

Los discos de freno

También los discos de freno deben reemplazarse cuando alcanzan su espesor mínimo. Deben realizarse mediciones con un calibre en al menos 4 puntos diferentes del disco. El valor más bajo se utiliza como referencia para todo el componente. Este valor debe compararse con el número grabado en el disco e indicado como "MIN TH". Si la medida tomada muestra valores por debajo de MIN TH, el disco debe sustituirse. Lo más importante es que los discos deben reemplazarse en ambos lados, incluso si solo uno del juego muestra estar por debajo del nivel mínimo de desgaste. Los discos de freno Brembo están pintados utilizando tecnología de

rayos UV, muy resistente a la corrosión y con un reducido impacto ambiental, sin olvidar su agradable efecto estético. Y para los verdaderos entusiastas, tenemos los discos Xtra y Max, increíbles en cada situación de frenado. Los orificios y ranuras combinan un atractivo aspecto estético con un rendimiento brillante y eficiente en todas las circunstancias de frenado.

CUARTO PASO

El líquido de freno

El líquido de frenos es imprescindible para que todo el sistema esté bien lubricado. Su presencia asegura una distancia de frenado correcta y le protege de cualquier peligro. Por el contrario, si el nivel es bajo y o el líquido se ha agotado, podría generarse el temido bloqueo por vapor, es decir, un peligroso sobrecalentamiento del sistema, con la consiguiente imposibilidad de frenar en la distancia correcta. El automóvil se deslizaría con graves consecuencias para los ocupantes, los demás automóviles y los peatones. Los líquidos de frenos Brembo Premium tienen una reducida viscosidad y un alto punto de ebullición, por lo que ofrecen

una resistencia superior al bloqueo por vapor y garantizan la eficiencia de frenado incluso a bajas temperaturas. Con excelentes propiedades anticorrosión y resistencia a la oxidación, el líquido de frenos Brembo también ofrece características químicas y físicas inalterables a largo plazo en su circuito de funcionamiento, preservando su integridad.

QUINTO PASO

Las pinzas de freno

Las pinzas, a diferencia del resto de componentes del sistema de frenos, no se dañan ni se rompen por fricción, sino por desgaste normal o causas imprevistas. Si vive donde las condiciones meteorológicas son extremas, la vida útil de las pinzas se reduce: tanto la nieve como las heladas, la sal y los agentes químicos actúan negativamente sobre ellas. Las pinzas reacondicionadas Brembo están diseñadas para ofrecerle el máximo rendimiento en todas las condiciones de conducción y, gracias a su robustez, una durabilidad excepcional. Diseñadas para ofrecer las mismas prestaciones que las pinzas de freno nuevas, las pinzas reacondicionadas Brembo respetan el medio ambiente. El proceso de reacondicionamiento incluye tres fases distintas. Después de pasar el control, las pinzas se marcan con un grabado que las identifica como producto reacondicionado, de manera que no sean sometidas a ulteriores procesos de reacondicionamiento. Se suministran listas para instalarlas.

DRIV

Todo sobre los módulos de control del calentador

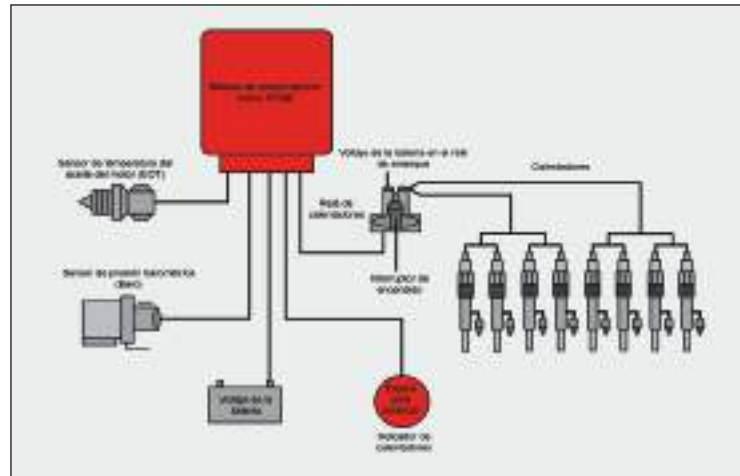
Los módulos de control del calentador trabajan arduamente para garantizar el arranque de su automóvil diésel, pero ¿qué más sabe de ellos? Por ejemplo, ¿sabe cómo funcionan? ¿Cómo elegir el módulo de control del calentador adecuado para su vehículo? ¿O cómo y cuándo reemplazarlos? Continúe leyendo para saber más.

¿Qué es un módulo de control del calentador?

Como ya sabe, un módulo de control del calentador es un dispositivo de calentamiento en cada cilindro de un motor diésel que ayuda al motor a arrancar. Pero, ¿cómo es y se controla el funcionamiento general de los calentadores? Se hace por medio de un módulo de control del calentador. Situado en el motor y con una conexión directa a la unidad de control del motor, el módulo de control utiliza un microprocesador para analizar la entrada de la unidad de control del motor para determinar la información relacionada con el funcionamiento de los calentadores. Esto incluye cuándo activar y desactivar la corriente de los calentadores y la cantidad de corriente requerida, ya que variará según la temperatura de arranque del motor. La corriente de los calentadores se enciende durante el precalentamiento para calentar el motor, el tiempo de espera cuando el motor debe arrancarse y el post calentamiento para cumplir con los estándares de gases de escape cada vez más estrictos y la optimización de los procesos de combustión.

Cuando arranca un vehículo con motor diésel, ocurren las siguientes acciones (ver gráfico):

- 1 El módulo de control de los calentadores determina la temporización y la corriente eléctrica requeridas por los calentadores en función de la entrada de la Unidad de control del motor.
- 2 El elemento calefactor en el calentador se electrifica de manera que se calienta y emite luz visible (de ahí el nombre).
- 3 El aire de admisión se comprime.
- 4 El rociador del inyector de combustible dirige el combustible



hacia la punta caliente del calentador.

5 El combustible inyectado se mezcla con el aire comprimido, se evapora y comienza la combustión casi simultáneamente, incluso cuando el motor está frío.

5 El calentador permanece encendido durante la fase de precalentamiento para garantizar la correcta combustión del combustible y reducir el impacto ambiental de su automóvil. Este proceso es ayudado por el aumento de la temperatura del aire de admisión durante la compresión y la temperatura de encendido relativamente baja del diésel. Sin embargo, un módulo de control del calentador sigue siendo esencial, ya que sin el control del calentador, la temperatura de compresión podría no ser lo suficientemente alta como para garantizar el encendido adecuado del combustible inyectado en un motor diésel frío. Como consecuencia de esto, aumentarían las emisiones de gases de escape.

¿Cuáles son los síntomas de un módulo de control del calentador defectuoso?

Un motor diésel tiene un módulo de control del calentador que controla los calentadores. Esto significa que es posible que no note cuando el calentador falle, ya que esto sólo afecta a un cilindro en su motor. Sin embargo, si dos de tres funcionan mal o el módulo de control no funciona bien, rápidamente le resultará difícil arrancar el motor. Además de estar pendiente

de la luz del calentador en el tablero de instrumentos, estos son algunos síntomas comunes de un módulo de control del calentador o calentador defectuoso:

► **Humo de escape blanco:** Un control del calentador defectuoso hará que el diésel se filtre en el escape donde se quema.

► **Difícil poner en marcha:** Esto podría significar que el motor arranca lentamente en climas cálidos o no arranca en climas fríos. Sin embargo, esto también puede ser un síntoma de un problema en el sistema de combustible o la batería.

► **Poca potencia del motor:** Después de un arranque difícil, los calentadores defectuosos dificultarán que el vehículo funcione correctamente debido a una combustión inadecuada que reduce la potencia y la eficiencia.

¿Cómo se puede probar el módulo de control del calentador?

Lo primero es lo primero, ¿es un problema con calentadores o su módulo de control del calentador?



Lo más fácil es comprobar sus calentadores antes de probar su módulo de control del calentador. Para probar sus calentadores, utilice un dispositivo profesional específico de pruebas para determinar su correcto estado. Existe una discusión con respecto a que si solamente debe reemplazar los calentadores que se han deteriorado o si es mejor reemplazarlos a todos. Como un calentador podría ser una señal de que los demás lo seguirán en breve, algunos expertos recomiendan reemplazarlos a todos al mismo tiempo, mientras que otros sugieren vigilar de cerca los calentadores restantes. Si sus calentadores funcionan correctamente, pase a su módulo de control del calentador. Comience por verificar el voltaje de la batería para el módulo de control del calentador, una caída de voltaje de más de medio voltio (o más) significa que su módulo de control debe ser reemplazado.

¿Cómo elegir el módulo de control del calentador adecuado para cada vehículo?

Dado que los módulos de control del calentador y los calentadores no vienen en un formato único para todos, es importante seleccionar el tipo correcto para cada vehículo. Además, se recomienda el uso de componentes premium, ya que una pieza de baja calidad puede causar costosas consecuencias para su motor. Por ejemplo, un calentador inflado, construido con materiales de mala calidad sería imposible de quitar más tarde o la punta se rompería en el cilindro, causando daños en el cilindro, la válvula y la cabeza.

¿Cuándo debe reemplazar su módulo de control del calentador?

Reemplazar los calentadores o el módulo de control del calentador es una reparación sencilla que se recomienda cada 95.000 km. Esto ayudará a evitar descubrir que no funcionan adecuadamente cuando lo necesite realmente un día realmente frío. Antes de comenzar, asegúrese de haber leído todas las instrucciones relevantes en el manual del propietario y tener todas las herramientas necesarias a mano. Champion ofrece una amplia gama de calentadores y módulos de control del calentador adecuados para todo tipo de motores diésel. Descubra la gama completa para usted.

NRF

La diferencia entre radiadores soldados y ensamblados mecánicamente

Elegir un radiador no siempre es fácil, a menudo hay una gran opción. Tenga en cuenta que puede haber una gran diferencia, dependiendo de los materiales, la tecnología y el rendimiento. Al elegir el radiador adecuado, elija una pieza de alta calidad con un rendimiento de refrigeración y durabilidad óptimos. Lo explica en un artículo Alfredo Quijano, técnico especialista de NRF.

La oferta (aftermarket)

Hay dos tipos de radiadores. Un radiador ensamblado mecánicamente (económico) y un radiador soldado. Ambos radiadores son utilizados por fabricantes de automóviles. Al reemplazar un radiador, las nuevas especificaciones del radiador (material, tecnología y dimensiones) deben ser iguales o mejores que la pieza original. Sólo en el caso de que el radiador de repuesto esté soldado y el original se haya ensamblado mecánicamente, es aceptable que el grosor del núcleo sea ligeramente menor. Esto se debe a que un radiador soldado tiene hasta un 60% más de rendimiento de refrigeración. En caso de una instalación en un remolque o un motor mejorado, se recomienda verificar el radiador, para ver si es posible reemplazarlo por una versión soldada de alto rendimiento.

Conceptos básicos de refrigeración

Cuando un motor está en uso, produce mucha fricción y calor. Las temperaturas pueden aumentar a más



Radiador ensamblado mecánicamente. Tubos redondos, sin conexión fija entre tubos y aletas. Menor rendimiento de enfriamiento.

de 1500°C. El motor debe enfriarse eficazmente para evitar sobrecalentamiento. Si la temperatura es demasiado baja, la economía de combustible se verá afectada y las emisiones aumentarán. El sistema de enfriamiento del motor mantiene la temperatura constante gracias al radiador. El radiador está conectado al motor con canales a través de los cuales se bombea el refrigerante. El líquido circulante recibe el calor de combustión y debe enfriarse por el radiador. El radiador tiene una serie de tubos delgados por donde fluye el refrigerante. Mediante un flujo de aire continuo, el refrigerante se enfría. Esto da como resultado una

temperatura constante del motor y evita que el motor se sobrecaliente. El radiador se coloca en la parte delantera del vehículo, a menudo conectado a otros intercambiadores de calor, como el intercooler o el condensador.

La diferencia entre radiador soldado y ensamblado mecánicamente

Un radiador consta de tubos con aletas en el medio. El refrigerante (caliente) pasa a través de los tubos. Las aletas proporcionan el intercambio de calor de los tubos a la corriente de aire. Hay dos formas de producir radiadores:

► En un radiador soldado las aletas y los tubos se sueldan

en un horno. Esto crea una conexión de metal. Debido a esta conexión soldada, se crea una transferencia de calor óptima. Los tubos de este tipo de radiadores suelen estar aplanados. Esto crea una superficie de enfriamiento más grande. Los radiadores NRF se sueldan según la tecnología de soldadura fuerte Nocolok®.

► En un radiador ensamblado mecánicamente, la diferencia con uno soldado es el método de producción que ahorra costos y energía, ya que estos radiadores no están soldados. Los tubos son siempre redondos. Estos tubos redondos se insertan en todo el paquete de aletas. Siempre habrá un pequeño espacio entre los tubos y las aletas. Esto da como resultado automáticamente una transferencia de calor mucho menor (¡hasta un 60%!) en comparación con un radiador soldado.

Conclusión final

Si el radiador original era un radiador soldado, entonces se recomienda el montaje de un radiador soldado. Es probable que el motor pueda funcionar en una condición de estrés térmico en la cual el radiador ensamblado mecánicamente no pueda proporcionar una refrigeración óptima. Un radiador soldado suele ser un poco más caro que un radiador ensamblado mecánicamente, pero es una solución más segura, sin estrés y a largo plazo. NRF tiene una gama de productos de más de 3.000 radiadores soldados.



Radiador ensamblado mecánicamente. Tubos redondos, sin conexión fija entre tubos y aletas. Menor rendimiento de enfriamiento.

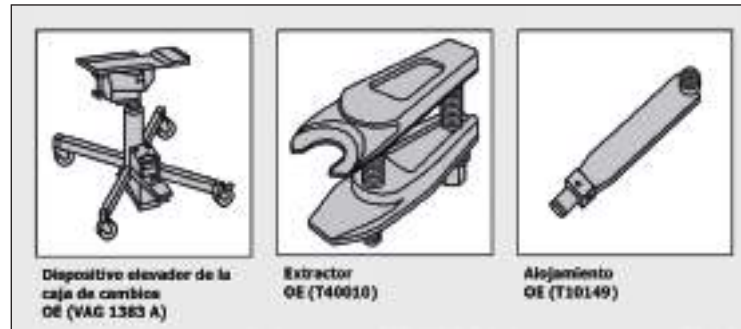


Radiador soldado. Tubos aplanados, conexión soldada entre tubos y aletas. Alto rendimiento de enfriamiento.

SCHAEFFLER

Todos los manuales TecAlliance, en REPPERT

A la hora de llevar a cabo una reparación, el profesional del taller debe tener a su disposición toda la información necesaria. REPPERT, la marca de servicios de Schaeffler te ofrece en su portal www.reppert.es o en la versión App toda la información que necesitas para instalar los productos y soluciones de mantenimiento de las marcas Luk, INA y FAG. Desde instrucciones de montaje y tutoriales en video hasta el acceso al catálogo TecDoc o a los manuales TecAlliance. Precisamente, estos manuales de reparación se han convertido en una herramienta indispensable para el mecánico, ya que



incluyen todos los detalles específicos que es necesario conocer antes de sustituir un componente. A modo de ejemplo, te presentamos uno de estos manuales, concretamente en el que se detalla el proceso de sustitución del brazo axial del

eje delantero del Audi A6 (4B2, C5). Además del procedimiento de desmontaje y montaje, en este manual puedes encontrar las precauciones que es necesario tomar para evitar percances así como ciertos aspectos básicos como la recomendación de sustituir

todos los tornillos y tuercas autoblocantes y oxidadas. También te ofrece el detalle de las herramientas especiales necesarias. No olvides que cada vez es más habitual que, para llevar a cabo ciertos procedimientos, sea necesario emplear determinadas herramientas. Conocer cuáles son de antemano es imprescindible. En este caso, es necesario emplear un mecanismo elevador de la caja de cambios OE (VAG 1383 A), un extractor OE (T40010) y un alojamiento OE (T10149). Sólo registrarte en www.reppert.es tendrás acceso a cerca de 4 millones de manuales de reparación TecAlliance.

Programa de bonificación REPPERT

Una de las secciones más interesantes que los profesionales del sector pueden encontrar en REPPERT (su web o app) es el programa de bonificación, que permite canjear los puntos que incluyen en su interior gran parte de la gama Luk, INA y FAG eligiendo entre una oferta cada vez mayor de artículos. Y es que, ante la gran demanda por parte de los profesionales del taller, el programa de bonificación REPPERT ha crecido con nuevas incorporaciones. Ahora es posible adquirir novedades como baterías portátiles, hidrolimpiadoras, cubrealetas o calibres digitales entre otros. Visita ya REPPERT para consultar la oferta al completo. Todos los talleres registrados en REPPERT pueden disfrutar del programa de fidelización. Es importante tener en cuenta que es necesario canjear los puntos regularmente, o al menos una vez al año, para evitar que el saldo caduque. Ser miembro de REPPERT

es gratuito. Sin embargo, cierta información especial -por ejemplo, acceso a información específica y manuales técnicos, está sujeta a

costes, pudiendo utilizar los puntos de bonificación obtenidos con el programa de bonificaciones para pagar estos servicios-.

¿Qué productos de Schaeffler incluyen cupones con puntos de bonificación?

Ya son 29 los productos de Schaeffler que incluyen en su interior cupones con puntos. Aquí tienes la lista completa: LuK RepSet (150 puntos), LuK RepSet Pro (300 puntos), LuK DMF (600 puntos), LuK RepSet 2CT (800 puntos), LuK Tractor RepSet (3.000 puntos), LuK GearBOX (150 puntos), LuK RepSet CVT (150 puntos), Amortiguador para tractor LuK (500 puntos), LuK RepSet HCV (3.000 puntos), LuK RepSet DMF (1.000 puntos), INA KIT de distribución e INA KIT de distribución con bomba de agua (300 puntos), Polea libre de alternador (OAP) INA (150 puntos), INA FEAD KIT e INA FEAD KIT con bomba de agua (500 puntos), Módulo de gestión térmica INA (300 puntos), Regulador del árbol de levas INA (300 puntos), KIT del árbol de levas INA (300 puntos), INA KIT cadena (300 puntos), Componentes para el sistema auxiliar para vehículos agrícolas: correas, OAP y tensores (150 puntos), INA FEAD KIT Agrícola - Kit completo (500 puntos), INA FEAD KIT Agrícola (300 puntos), FAG WheelSet (150 puntos), KIT de brazos de suspensión de FAG (500 puntos), FAG VI RIU / TAM / IU (1.500 puntos), FAG Complete Hub (2000 puntos), Herramientas especiales GEDORE (2 versiones) (750/1.500 puntos).

▶ **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**

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

Auto Recambios Salamanca
Tel: 923237662
Fax: 923238301
Salamanca

Autovehículo Recambios Los Juanes
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 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

▶ **COM. VALENCIANA**

Arce

Tel: 963722262
Fax: 963553093
Valencia (Valencia)

Auto Recamb. Francisco Cerdá Perales

Tel: 961750914

Tel: 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**

Krautli

Tel. 00351219535600
Fax. 00351219535601
Lisboa (Portugal)

Sofrapa

Tel: 351 21 937 99 85
Lisboa (Portugal)

Bombóleo

Tel: 351 214 389 600
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 (Veturilo, 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 (Veturilo, S.A.)**, o un correo electrónico a: comunicacion@serca.es.

Nuestras marcas





Taller X

- OPERARIOS
- METROS*
- IMAGEN

Aprobado



Productos

- SERCA
- TEXTOS
- DEMOS
- CLASIFIC

Comprar

Next

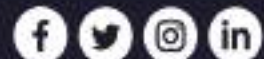
- ASIST
- CONTROL
- COMH
- ACADEMY

Contratar

Redes de taller

- SPG TALLERES
- NEXUS AUTO
- PROFESIONAL PLUS

Solicitar info.



N! | NEXUS