

El manejo de residuos peligrosos en el taller

Test de administración: ¿Qué clase de empresario es usted?

Club del
Mecánico

MECANICO PROFESIONAL

EL PERIODICO DE LOS EXPERTOS

EN EL MANTENIMIENTO AUTOMOTOR

Mayo de 2006 // Año I - Número 0

EJEMPLAR DE DISTRIBUCION GRATUITA

"No hay otro camino que el esfuerzo"

Entrevista con el preparador Rafael Balestrini.

Punto de partida

Se atribuye a Thomas Alva Edison (el genial inventor) la frase: "Cinco por ciento de inspiración, 95 por ciento de transpiración". Como cualquier proyecto que aspire a perdurar en el tiempo, esta nueva publicación cumple con la premisa de Edison: una idea que llevó más de un año de investigaciones, análisis, reuniones y diseños, para poder llegar a sus manos.

Mecánico Profesional surge como una consecuencia natural de nuestra experiencia de los últimos años, cuyo simple (y nada fácil) objetivo es el de aportar elementos para aquellos que, como usted, especialistas en la reparación del automotor, vienen acompañando la constante evolución tecnológica de los vehículos.

Por eso, para los que quieren afrontar los nuevos desafíos, manteniendo y acrecentando su condición de verdaderos profesionales, ofrecemos esta primera edición de **Mecánico Profesional**.



Diagnóstico

"Diga 33"

Como hacen los médicos, el mecánico tiene que apostar al diagnóstico para solucionar los desperfectos y no sólo los síntomas. Estrategias para transmitir confianza y ganar clientes.

Preparate para el club...

Club del
Mecánico

AutoSpa en Capital Federal

ProntoWash, la compañía creadora del concepto de lavado móvil, inaugura su primer AutoSpa, en la esquina de Córdoba y Estado de Israel. El AutoSpa consiste en un concepto de alta gama en lavadero de autos, no sólo por los servicios premium que brinda, sino también por las comodidades que ofrece como sillones, Internet y bebidas (www.prontowash.com).

Cuatro autos fueron distinguidos por su seguridad

En la duodécima fase de los ensayos de choque de la organización independiente Euro NCAP en Londres se presentaron cuatro nuevos coches que se incorporarán a la cada vez más extensa lista de vehículos que protegen a sus ocupantes. En el ensayo de choques el resultado más destacado ha sido, más allá de las cinco estrellas de la cuarta generación del monovolumen Renault Espace, también sumaron el BMW X5, el Alfa 159, el Saab 9-5 y el Volvo XC90, a los que se adjuntaron el Peugeot 807 el Citroën C8, Fiat Ulysse y Lancia Phedra y el Toyota Avensis cuya evaluación fue hecha pública con anterioridad.



TECNICA



Sepa cómo y por qué

Airbags el negocio de la seguridad

¿Qué ocurre cuando tiene que ser reemplazado? Costos y secretos de una nueva especialización

Si bien los vehículos actuales no están aún preparados para evitar los accidentes en su totalidad, actualmente existen diferentes elementos de seguridad que después de sufrir un impacto de mediana intensidad, -además de reparar el paragolpe, la chapa, y las ópticas-, se deben sustituir. Esos elementos a los que se hacen referencia son los airbags (del conductor y el acompañante), su respectivo módulo (la central que los dispara), los cinturones de seguridad (pretensores) y el tablero de instrumentos.

Según un informe del Centro de Experimentación y Seguridad Vial Argentina (CESVI) recuperar sólo la seguridad de un auto chico tiene un costo que puede llegar al

25% de su valor. Asimismo, la seguridad del auto varía según el modelo, la antigüedad y el segmento. Para reparar los elementos de seguridad de un cero kilómetro chico se debe disponer desde 4.000 hasta 11.000 pesos, lo que significa del 10% al 25% del valor de la unidad. Sólo comprar el airbag sale entre 1000 y 2.000 pesos.

“Una de las empresas autopartistas especializadas en este tema en Argentina, es Autoliv Argentina S.A. Pero debemos aclarar que este tipo de empresas no proveen al mercado de reposición, sino que venden exclusivamente a la terminal automotriz, quien a su vez además de utilizar estas piezas

para armar los autos que comercializa, distribuye los repuestos al mercado en general en esa división, para que sean instaladas por otros talleres. En otras palabras, la terminal es la única que vende estos elementos como distribuidor de repuestos, generando así un negocio con clientes cautivos, que en general le suele causar mucho daño al mercado, ya que es una constante los precios abusivos de estos elementos de seguridad, que por la noble y vital función que cumplen, es deseable que estén al alcance de todos”, señaló el ingeniero Gustavo de Carvalho Amandio, jefe del Departamento de Ingeniería del CESVI.

Nueva gama de motores Ecotec de Opel

Opel presentó un nuevo rango de motores Ecotec, con el nuevo concepto Twinport, que les permite ahorrar hasta un 23 por ciento de nafta o gasoil. El Corsa que se verá en un tiempo, tendrá dos motores con esta tecnología, de 1.0 litros con 60 CV y 1.4 litros con 90 CV, capaces de ahorrar hasta un 23 por ciento respecto de los modelos corrientes, dependiendo de la transmisión elegida.



Adiós a los rayones del auto

La pintura regenerativa desarrollada por Nissan podrá "autoreparar", en un período de un día a una semana, los daños producidos en la chapa. Se trata de la primera pintura que le devuelve el aspecto original a un auto que haya sufrido rayones o raspones en su pintura. El secreto del Scratch Guard Paint rige en su resina específica de alta elasticidad, que además de recubrir los daños es muy efectiva contra las abrasiones de los rodillos de los lavaderos automáticos. Hasta el momento, la pintura se ha probado en un 4x4 (aún sigue en proceso de investigación), ya que por su concepción, es el vehículo más propenso a sufrir rayones en su pintura.

"A veces se hace muy difícil dar un diagnóstico"

Para saber un poco más a fondo el funcionamiento de un taller y los problemas del primer diagnóstico, dialogamos con Juan Fernández y Fabián Fernández, de Mecánica Camargo, quienes tienen 37 años de experiencia en el rubro.

—¿Se puede dar un diagnóstico en la primer visita?

—Cuando hablamos del diagnóstico automotriz es algo muy amplio: por un lado tenemos toda la parte mecánica y por otro la electrónica. El tema de la electrónica mató a un montón de mecánicos independientes. Actualmente la electrónica se mete en casi todos los problemas mecánicos del vehículo. Hay que estar muy actualizado con todos estos temas, ya que si no quedás afuera del mercado. Por ende, hay cada vez menos mano de obra profesional para este rubro. Volviendo al tema, el diagnóstico depende mucho del problema con el que venga el auto. Hay veces que a simple vista no podés diagnosticar nada y hay que empezar a desarmar y realizar las pruebas correspondientes. Exactamente de la misma forma que hace un médico cuando se va al consultorio. Otro problema para dar un diagnóstico es que muchos clientes vienen y no tienen ni la menor idea de qué le pasó al vehículo. Les preguntás las cosas elementales (cuándo se paró, cuándo dejó de funcionar, cuándo empezó a hacer este ruido) y no lo saben. Entonces a veces se hace muy difícil dar un diagnóstico sin investigar la carrocería, el motor, etcétera. Por otra parte, el público automotriz se cree muy vivo. Muchos clientes traen el auto y quieren que le digas y le anotes en un papel qué es lo que tiene el vehículo y qué es lo que necesita para solucionar el problema. Con ese papel van a otro taller y piden otro presupuesto. Por eso me parece lo más lógico para todo taller comunicarle al cliente muy por arriba cuál es el problema del vehículo y

limitarse a pasarle el presupuesto. Con esta medida evitamos este tipo de adivinadas.

—¿Hay paridad entre los precios que cobran los diferentes talleres?

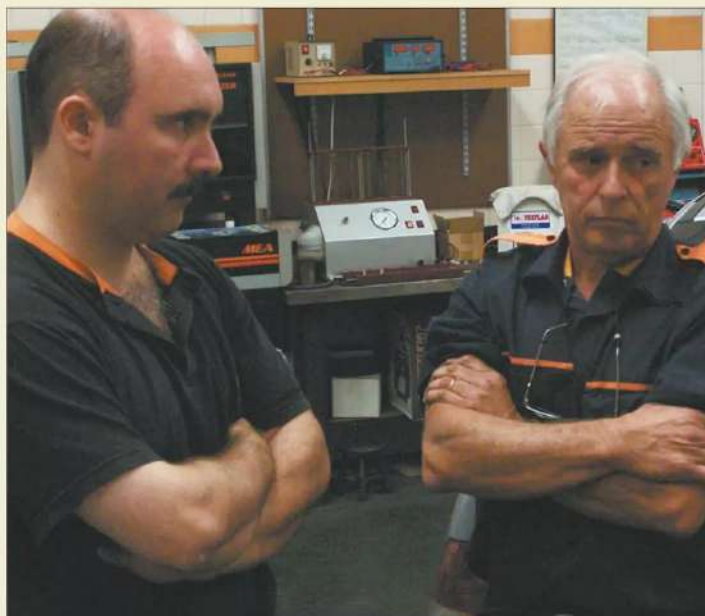
—En este rubro hay mucha variedad de precio pero no todos trabajan con eficiencia. Es en uno de los sectores en donde el dicho "lo barato sale caro" se nota. Aparte el cliente se olvida de que el presupuesto no es sólo la cantidad de repuestos que necesite el arreglo; la mano de obra es lo que más cuesta. Un colega me dijo una frase que me parece muy real: "Soy caro para mis clientes y barato para mis colegas". Todo lo que yo invierto en el auto es tiempo y qué mejor que trabajar bien y eficaz. Particularmente no hemos tenido inconvenientes con el pago de presupuestos.

—¿Cómo trabaja un mecánico independiente con los turnos?

¿Ustedes utilizan la típica frase:

"Traémelo el lunes y lo vemos"?

—El cliente que viene a un taller, en el 90% de los casos, quiere que lo atiendas en el momento. Que le des el diagnóstico y la solución "ya". Pero en nuestro caso damos los turnos dependiendo de la magnitud del trabajo que tengamos en el taller. No nos interesa que nos traigan un auto si no podemos comenzar ni siquiera a mirarlo. Tratamos de concretar citas semanales para tener una mejor organización, pero con orden de llegada y de admisión. Generalmente tratamos de que no queden coches con problemas menores en el taller. Otras veces nos ponemos de acuerdo con el cliente debido a las necesidades del mismo. Hacemos lo mismo con la fecha de entrega. Pactamos una fecha, pero siempre informamos al cliente cómo va la evolución del auto. Si se nos llega a complicar avisamos para postergar la fecha y que no haya inconvenientes.



■ Juan Fernández y Fabián Fernández, de Mecánica Camargo.