

infoCap

POSVENTA DE AUTOMOCIÓN

15
09/10

21 euros

Puedes ser Taller Especialista Bosch



Si eres profesional y te preocupa la evolución del automóvil, te ofrecemos la posibilidad de ser Taller Especialista Bosch en la diagnosis de sistemas de inyección:

- Inyección de Gasolina
- Inyección Diesel

Dominarás la **Técnica de Diagnósis**. Manejarás la **Información Técnica** más avanzada. Tendrás a tu disposición un completo Programa de **Cursos** sobre los sistemas de inyección. Cuando lo desees, estarás asesorado por una **Hotline** altamente profesional. Contarás con la más amplia gama de **Recambios Originales** Bosch, fabricante líder y, mucho más, porque, formarás parte del Equipo Bosch como Taller Especialista.

www.bosch-automotive.es

Consulta con tu Distribuidor Bosch.

 **BOSCH**
Innovación para tu vida

MANUAL DEL TALLER MECÁNICO



Dário Afonso

ex director de Asistencia Técnica de Bosch en Portugal y managing partner de ACM

contact@acmpt.com

¡Mayday, mayday! Mi negocio se hunde...

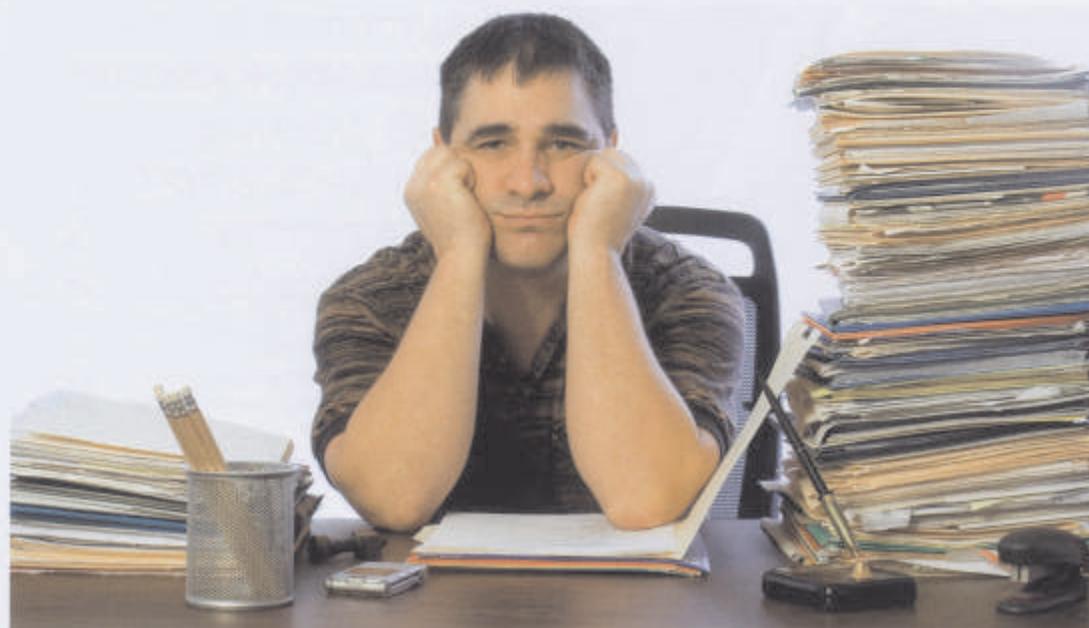
La situación económica es muy delicada, especialmente para el sector de la automoción. En momentos como estos, es imprescindible coger las riendas del negocio y tomar las decisiones necesarias para continuar a flote. Debemos mirar más allá de las paredes de nuestro despacho y actuar con decisión.

No es una novedad para nadie que la industria de automoción en su sentido más amplio no gozaba de buena salud desde hace, por lo menos, siete u ocho años. Ya entonces, esta industria producía anualmente un millón de automóviles que no encontraban comprador. La industria no tuvo el valor de modificar sus productos, las fuentes de energía que mueven esos productos, sus procesos de fabricación y, sobre todo, no tuvo el valor de cambiar su status quo.

Comprendo las enormes presiones a las que los dirigentes de esta industria han sido y son sometidos

(gobiernos locales, accionistas, banca...), pero percibir que estamos en el borde de un abismo y no hacer nada para modificar nuestra trayectoria esperando un milagro no puede ser una opción válida.

En Estados Unidos, las estrategias de ventas de Ford y General Motors en los últimos dos años han incidido en los vehículos SUV con motores con una cilindrada entre 4,5 y 5,0 litros. Tal como indican los expertos, existe una relación directa entre la cilindrada de un motor y el nivel de CO₂ que emite a la atmósfera. Por consiguiente, podemos imaginar el grave error que ha resultado ser esta estrategia, en lo referente al consumo de energía y al nivel de emisiones a la atmósfera de gases de escape.



Los gobiernos han hecho lo que han querido con nuestro sector sin que hayamos podido evitarlo

Percebir que estamos en el borde de un abismo y esperar un milagro que nos salve no puede ser una opción válida.

BALÓN DE OXÍGENO. ¿Cuál era la razón de esta estrategia? Básicamente, que el producto no exigía ninguna inversión en desarrollo y, además, su reducido coste de producción versus valor de venta permitiría a estas dos marcas un nivel de supervivencia relativo. En definitiva, se trataba de acceder al típico "balón de oxígeno" que realmente no salva a nadie, sino que retrasa la fecha del fallecimiento.

Hoy, aprovechando la excusa de la crisis financiera, que tiene su origen en Estados Unidos y en la cual estas dos marcas no están exentas de responsabilidades, vemos a los tres gigantes norteamericanos (Ford, GM y Chrysler) pidiendo billones de dólares en préstamos, con el aval del gobierno de Estados Unidos, ¡para poder seguir trabajando! Sería importante aprovechar este momento para reestructurar toda una industria que sólo ha hecho más de lo mismo durante demasiado tiempo.

En Europa y en Japón, la situación no es tan dramática como en Estados Unidos, pero lo cierto es que aquí también se acusan los problemas. La tecnología de los coches pequeños está en manos de los japoneses. La tecnología de sistemas de inyección directa diésel y gasolina está controlada por los alemanes y los japoneses. La norteamericana Delphi tiene la tecnología en desarrollo, pero no tiene clientes norteamericanos a quienes vender. Y sólo con los europeos es difícil traspasar lo que está en desarrollo a la producción en serie.

MEDIR EL ÉXITO. Ya en clave local, hoy, como nunca en el pasado reciente, las empresas necesitan de gestores más que de empresarios. Y si sumamos a la capacidad de gestión la capacidad de liderazgo, entonces la empresa tendrá fuertes probabilidades de éxito.