

SP Sin Parar

Comunicación para el
Profesional Automotriz

**Acoplamiento de
conexiones reusables**

**Stant: Tapones de Equipo
Original**

**Función de los lubricantes
en rodamientos**

Coleccionable

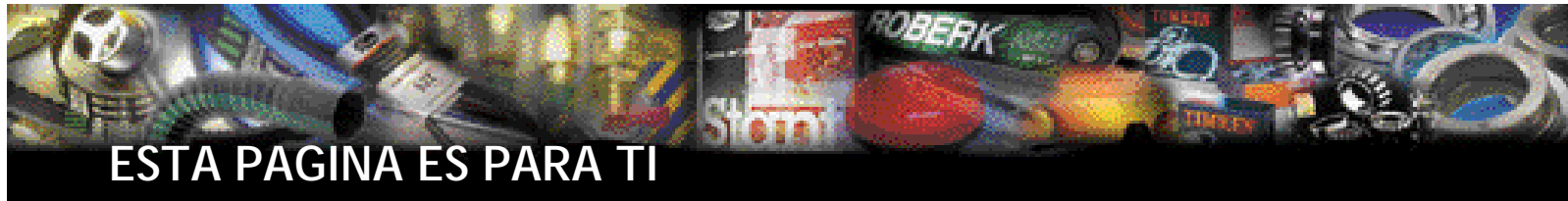
17

Junio - Julio 2002

Stant

TIMKEN

Gates



ESTA PAGINA ES PARA TI



¡Apoyemos al TRI!



- 2 Ganadores del 4º y Magno Sorteo
- 4 Detección de Fallas en Bandas Timing
- 11 Recomendaciones para acoplar conexiones reusables
- 13 Tensores automáticos



- 5 Roda Tips 8: Función de los Lubricantes en rodamientos



- 9 Tapones de Equipo Original



- 10 Para ser el mejor vendedor
- 12 Entrevista a... Servicio STAR

Maribel Sánchez
Servicio Mecánico La Luna

En la información que han publicado, que las mangueras de radiador fallan al contacto con aceite. ¿Es correcto lubricar la manguera de radiador con aceite o grasa para facilitar la instalación?

Aunque es una práctica común, definitivamente no es recomendable usar aceite o grasa para instalar las mangueras de radiador. El EPDM, el hule del cual se fabrican las mangueras de radiador, tiene resistencia moderada a los derivados del petróleo como el aceite y la grasa.

Por otro lado, la presencia de aceite o grasa impide que la manguera tenga un contacto adecuado con vástagos y el sellado es deficiente.

La mejor práctica para facilitar la instalación de las mangueras de radiador, es lubricar, con agua o anticongelante, las bocas de la manguera, de esta manera no la dañas y aseguras un sello adecuado.

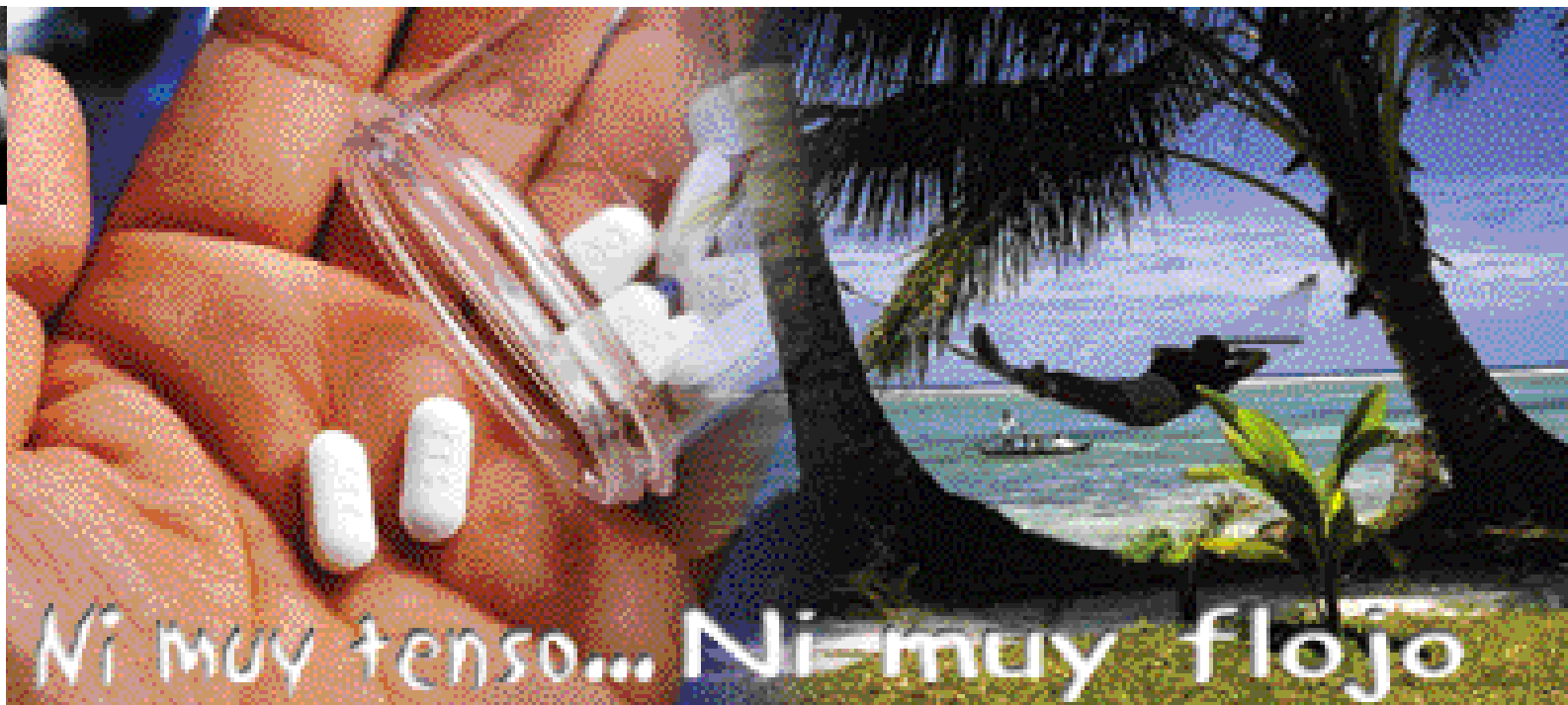
Fe de Erratas al Catálogo CAA0801MX:

La banda correcta para Cherokee Sport con motor Power-tech de 6 cilindros y 4.0 Lts con aire acondicionado modelos 1997-2001, es la Micro-V K060950 y no la K060910 que se indica en el catálogo CAA0801MX.

Las aplicaciones para la banda K060910 son:
Ford / F-250 XL, XLT / 8V, 5.0 Lts EFI / 92 / Serpentin
Ford / F-350 XL, XLT / 8V, 5.0 Lts / 88-92 / S

Comité Editorial Ejecutivo: Carlos Machorro, James R. Callan, Rafael Reyes, Jorge Escamilla, Verónica L. Luna, Carolina Escalante, Salvador Fajardo
Editor Responsable: Salvador Fajardo. **Colaboradores y Asesores:** Alberto Díaz, Eleazar Mendoza, Heriberto Espinosa, Mónica García, Carolina Escalante
Diseño Gráfico / Fotografía: Verónica L. Luna

Sin Parar es una publicación bimestral gratuita, editada por Gates Rubber de México S.A. de C.V. Cerrada de Galeana No.5; Fracc. Industrial La Loma; Tlalnepantla, Edo. Mex. C.P. 54060 Tel. (5)333 2700 Fax. (5)333 2701 E-Mail: sinparar@gates.com Home Page: www.gates.com.mx. Certificado de Licitud de Título y Contenido por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas en expediente No. 1/432-997/14845 del 01-Mar-2000. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo 04-1999-120710062800-102. Impreso en Anagrama, S.A. de C.V. Cda. de Tlapexco No. 2, Palo Alto, México D.F., C.P. 05110 Tel. 55 70 19 14 Distribuido por SEPOMEX Registro Postal PP15-5045. Prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio.



DriveAlign®

La tensión ideal para la banda.

Quién más, sino Gates, líder mundial en bandas, podría fabricar los **tensores automáticos** con la más alta tecnología, el mejor desempeño y la mayor duración.

Pero lo mejor de todo es que ahora los puedes encontrar con tu distribuidor Gates.

¡Ahora también para Chevy y Monza!

APLICACIONES:

JOY / 4 Cil 1.6Lts TBI / 1995-2002.
 MILENIO / 4 CIL 1.6 Lts TBI / 2000.
 MONZA / 4 CIL 1.6 Lts TBI / 1996-2002.
 STATION WAGON / 4 Cil 1.6Lts TBI / 2000-2002.
 SWING / 4 Cil 1.6 Lts TBI / 1995-2002.

En sus versiones equipadas con aire acondicionado y dirección hidráulica.

Número de equipo original: 90500229 AA

No sigas buscando, solo pídelo con el número:

38154 A tu distribuidor Gates



Líder Mundial en Bandas, Mangueras y Línea Hidráulica





Ganadores del 4° y 15 de Mayo

¡Gates les desea muchas felicidades a todos los ganadores de esta Promoción y agradece a todos los distribuidores y usuarios finales por su participación!

Ganadores del Cuarto Sorteo "Saca 10 con Gates"

Vale Canjeable por \$20,000 en productos Gates:

1. Paula Mendoza Jiménez (Puebla, Pue.)
2. Rogelio Armando Martínez Flores (Monterrey, N.L.)
3. Yolanda Alegría Anaya (Estado de México)
4. Conexiones y Mangueras de Córdoba, S.A. de C.V.
5. Aguilar Castro Lucía (D.F.)
6. Pablo Morales Espinosa (D.F.)
7. Guzmán Cruz Azael Enoc (D.F.)
8. José Juan Vázquez Rodríguez (D.F.)
9. Mercedes G. González Díaz de León (D.F.)
10. José Antonio Alonso García (Puebla, Pue.)



Realización del último y magno sorteo en presencia de la Interventora de la SEGOB.

Televisión Sony-Wega de 25":

1. Abel Pérez Gatica, de Itelma Distribuidora de Autopartes (D.F.)
2. Antonio Pérez, de Distribuciones Sagaji (Monterrey, N.L.)
3. Alonso Torres, Autopartes Alpa (D.F.)
4. Hipólito Aguilar, de Distribuidora de Autopartes Pescador (San Rafael, Ver.)
5. Jesús Vargas, de Automotriz Egarama (D.F.)
6. Jesús Vargas, de Automotriz Egarama (D.F.)
7. Abel Pérez Gatica, de Itelma Distribuidora de Autopartes (D.F.)
8. Omar Medina Reyes, de Consorcio Automotriz e Hidráulico Internal. (D.F.)
9. Abel Pérez Gatica, de Itelma Distribuidora de Autopartes (D.F.)
10. José Luis Lamuño, de Suministros Industriales Enol (Puebla, Pue.)

Ganadores del Sorteo Final:

Mega-Pantalla Sony-Wega de 53":

1. Adriana Gabriela Durán (Chihuahua, Chih.)
2. Refaccionaria California, S.A. de C.V. (León, Gto.)
3. Gabino Ríos (Estado de México)
4. Marina de los Ángeles Solís (Ticul, Yuc.)
5. Paula Mendoza Jiménez (Puebla, Pue.)
6. Estela Capistrán García (D.F.)
7. Luis Rey Molina Portillo (Chihuahua, Chih.)
8. Cervantes Romero Rafael (Zapopan, Jal.)
9. Aguilar Castro Lucía (D.F.)
10. Griselda Castillo Cid (Ver.)

Televisión Sony-Wega de 25":

1. Jorge Alvarado, de Automotriz e Industrial de Chihuahua (Chih., Chih.)
2. Ricardo Ramírez, de Centro de Distribución (León, Gto.)
3. Israel Tenorio, de Autopartes Tec (Estado de México)
4. José Paredes, de Conexiones y Eq. Original del Sureste (Mérida, Yuc.)
5. Olga Carriche, de Itelma Distribuidora de Autopartes (Puebla, Pue.)
6. Raúl Jiménez Sánchez, de Automotriz Egarama (D.F.)
7. Jorge Alvarado, de Automotriz e Industrial de Chihuahua (Chih., Chih.)
8. Trinidad Jiménez, de Alvado Automotriz (Gda., Jal.)
9. Jesús Vargas, de Automotriz Egarama (D.F.)
10. Alejandro Trejo, de Mangueras y Repuestos de Córdoba (Córdoba, Ver.)

Magno Sorteo del 2002

COMENTARIOS DE ALGUNAS
REFACCIONARIAS GANADORAS DEL
SORTEO DEL 15 DE MAYO/2002:



Yolanda Alegría Anaya, ganadora de 20,000 pesos en productos Gates.- "Con este Sorteo Gates se motiva uno más para continuar

ofreciendo los productos automotrices de Gates para el mercado, si siempre se busca la marca Gates por ser la de mejor calidad, con esto se obtiene la máxima motivación para continuar en nuestro negocio". Quiero decir a todos mis colegas refaccionarios que sigan comprando productos Gates, que son los mejores y tienen mucha demanda".



Gabino Ríos, ganador de una Mega-Pantalla Sony de 53".- "Este Sorteo fue la mejor manera de animar al cliente y de que conocieran el amplio tipo de artículos de

nuestra marca Gates que son productos de calidad de equipo original; yo tengo más de 10 años de vender Gates que es definitivamente la marca de mejor rendimiento y relación costo-beneficio para nuestros clientes, y sobre todo piensen en el ahorro que les representa el utilizar un producto Gates en vez de cualquier otro de baja duración y rendimiento".

¿Tienes Dudas?

Resuélvelas visitándonos en:



Donde un grupo de ejecutivos te asesorará a través del Chat y podrás estar en sesiones, donde el grupo de expertos de Gates, expondrán temas que te interesan.

Además encontrarás:

- Noticias
- Información sobre nuestros productos
- Catálogo de aplicaciones
- Boletines técnicos
- La revista Sin Parar en archivo electrónico

Y como nos interesa lo que piensas, podrás participar en encuestas de opinión.

¡¡¡Visítanos!!!

www.gates.com.mx

nueva

Más vale prevenir... que pagar

Detección de Fallas en Bandas de Tiempo

Cuando una banda de tiempo o sincronizadora se rompe, en el mejor de los casos, el auto se detiene pero, puede requerirse una reparación costosa sobre todo si el motor es de interferencia.

Te recomendamos revisar periódicamente el estado de la banda de tiempo, solo debes quitar la tolva que la cubre y hacer una revisión visual.

Si la banda presenta alguna de las siguientes fallas, cámbiala de inmediato:

1 Cubierta agrietada: En el proceso natural de envejecimiento del hule, es un indicativo de que la vida de la banda está por terminar.

2 Bordes desgastados: Desalineamiento de poleas o borde de engrane dañado.

3 Contaminación por aceite: Sellos de motor defectuosos que pueden causar fugas de aceite hacia la banda.

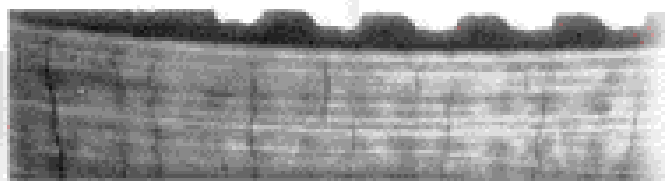
4 Dientes desgastados: Puede ser resultado de una tensión incorrecta o un engrane muy gastado.

5 Desprendimiento de dientes: Tensión insuficiente o daño del engrane.

6 Cubierta desgarrada: Tolva de protección de la banda mal colocada, partículas extrañas dañaron la banda, excesiva tensión o daño a las cuerdas por manejo inadecuado antes o durante la instalación.

7 Ruido: Tensión incorrecta, desalineamiento o borde de engrane dañado.

Recuerda cambiar la banda en los intervalos recomendados en el manual de mantenimiento o al menos cada 90,000 km.



1



2



3



4



5

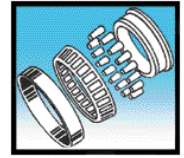


6



RODA TIPS #8

TIMKEN FUNCION DE LOS LUBRICANTES DE LOS RODAMIENTOS



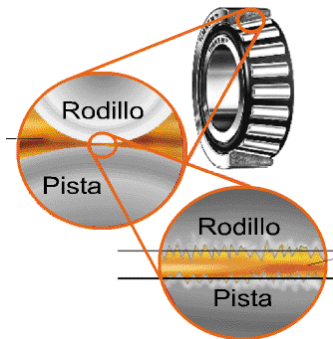
FUNCION DE LOS LUBRICANTES

Los lubricantes tienen varias funciones:

- a) Reducir el desgaste y la fatiga
- b) Proteger contra la corrosión.
- c) Eliminar los contaminantes y
- d) Disminuir la temperatura al disipar el calor al exterior.

Su función principal es reducir la fricción entre las superficies de contacto por medio de una capa o película de lubricante.

Capa de lubricante para separar las superficies en contacto.



Debido a que "Sin Parar" tiene como principales lectores a mecánicos, flotilleros y refaccionarios, nos concentraremos en los lubricantes para aplicaciones automotrices:

LUBRICANTES PARA RODAMIENTOS DE RUEDAS AUTOMOTRICES

Los rodamientos de ruedas de vehículos comerciales y de pasajeros requieren una grasa de calidad premium que sea mecánica y químicamente estable, que provea de protección contra la oxidación para obtener un desempeño satisfactorio bajo todas las condiciones de servicio.

Los rodamientos en aplicaciones equipadas con frenos de disco también requieren lubricarse con grasas resistentes a altas temperaturas.

La grasa debe ser espesada con un jabón muy estable, debe tener una excelente estabilidad mecánica y química y no emulsificarse rápidamente con agua.

Las grasas que tienen una menor resistencia a las altas

PROPIEDADES SUGERIDAS DE LAS GRASAS PARA RODAMIENTOS AUT OMOTRICES

TIPO DE JABON	Complejo de Litio o equivalente
PUNTO DE GOTEO	230 °C
CONSISTENCIA	NLGI No. 2 ó No. 1
ACEITE BASE	Aceite de petróleo refinado por solventes

VEHICULOS LIGEROS

VISCOSIDAD DEL ACEITE BASE	ISO 150
ADITIVOS	Inhibidores de corrosión y oxidación EP opcionales
INDICE DE VISCOSIDAD	80 mín.
PUNTO MINIMO DE FLUIDEZ	-20 °C

CAMIONES Y AUT OBUSES

VISCOSIDAD DEL ACEITE BASE	ISO 220
ADITIVOS	Inhibidores de corrosión y oxidación Extrema presión (EP)
INDICE DE VISCOSIDAD	80 mín.
PUNTO MÍNIMO DE FLUIDEZ	-10 °C

temperaturas como son las de jabón de Litio (12 hidroxí-estearato de litio), pueden ser utilizadas para vehículos equipados con frenos de tambor en los que la temperatura de los rodamientos no llega a ser muy alta.

Estas sugerencias han sido desarrolladas por el equipo técnico de la Compañía Timken, respaldadas en el conocimiento obtenido a través de innumerables trabajos de laboratorio en donde se simulan las condiciones reales de operación de las diferentes aplicaciones de los rodamientos. La selección final de un lubricante para una aplicación específica es únicamente responsabilidad del usuario.

Si tuvieras alguna duda relacionada con una aplicación, te sugerimos ponerte en contacto con los Ingenieros de Ventas de TIMKEN o vía internet al e-mail: informex@timken.com

MITOS Y REALIDADES

1.- ¿Es válido calificar a una grasa para rodamientos automotrices por su punto de goteo alto? ¿Qué tan válida es la prueba del cerillo?

Los rodamientos automotrices (industria del transporte) están diseñados para operar a temperaturas máximas de 150°C. La temperatura de la flama de un cerillo oscila entre los 750°C y 800°C. Las grasas a base de bentona tienen particularmente altos puntos de goteo o nunca gotean a pesar de ser calentadas con una flama. Esto es sinónimo de un buen comportamiento sólo en el caso de las aplicaciones industriales de rodamientos

cercanos a hornos ó temperaturas extremas.

En aplicaciones de ruedas automotrices NO es válida la prueba del cerillo.

2.- ¿Qué beneficio tiene el usar grasas con grafito para lubricar rodamientos de rueda?

A veces se utilizan grasas con aditivos de grafito, bisulfuro de molibdeno u óxido de zinc, estos aditivos no representan ningún beneficio en la mayoría de las aplicaciones de rodamientos de rodillos cónicos. Si su concentración es baja y el tamaño de partícula es pequeño tampoco representarán un riesgo para la vida del rodamiento. Los lubricantes con grafito o aditivos inorgánicos se utilizan en aplicaciones donde existe deslizamiento entre dos superficies, como en la quinta rueda de un tracto camión o en las juntas homocinéticas.

3.- ¿Es mejor usar grasas de grado 3 respecto a grasas de grado 2 ó 1?

La consistencia de una grasa está relacionada con la proporción espesante-aceite. Por ejemplo, una grasa lubricante puede contener 10% de espesante y 90% de aceite. Si desea aumentar la consistencia de la grasa, debe cambiar la proporción, por ejemplo, 15% de espesante y 85% de aceite. En este caso, la grasa tiene apariencia más firme o dura, pero hay que notar que ha perdido un 5% de su contenido de aceite y por lo tanto, de su capacidad lubricante.

No olvidemos que lo que lubrica el rodamiento no es la grasa sino el aceite contenido en ella. Al contener menor cantidad de aceite, como en el caso de las grasas Grado No.3, se proporciona menos lubricante al rodamiento, esto hace que se requiera mayor cantidad de grasa y/o períodos de re-lubricación más frecuentes.

Utilizar mayor consistencia de la recomendada puede generar elevación de temperatura en el rodamiento o el efecto de canalización (algunas partes del rodamiento quedan sin grasa cuando ésta se agrupa). En climas cálidos hay que verificar que la viscosidad del aceite base sea la adecuada. También se dificulta el flujo de la grasa lo que trae problemas de lubricación al llegar menos lubricante al rodamiento. Una de las ventajas de utilizar grasa Grado 2 ó 1, es que puede ser bombeada con facilidad.

Nunca trates de ahorrar dinero usando el mismo lubricante para todas tus necesidades. No mezcles lubricantes con distintas propiedades. Sigue siempre las recomendaciones del fabricante de la grasa para determinar la lubricación adecuada y obtener un mejor rendimiento de tus equipos.

PREGUNTAS FRECUENTES

1.-¿Cómo funciona una grasa?

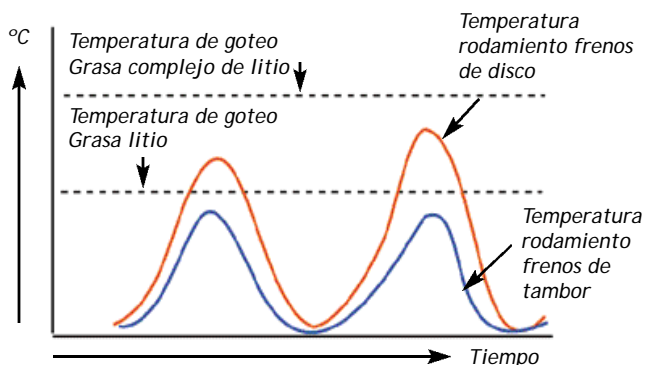
La grasa funciona como una esponja.



Al apretar la "esponja" se libera el aceite lubricante por acción del calor y de la fuerza centrífuga.

2.- ¿Por qué es mejor utilizar grasas de complejo de litio en lugar de grasas de jabón simple de litio en rodamientos de ruedas equipadas con frenos de disco?

La temperatura de goteo en las grasas de jabón simple de litio es de casi 180° C, en cambio, la temperatura de goteo en las grasas de complejo de litio es de aproximadamente 240° C. Significa que con este último tipo de grasas tenemos 60° C más de "reserva" en la temperatura para una operación confiable del rodamiento. (fig.3)



La gráfica muestra la variación de la temperatura de operación de los rodamientos en frenos de disco y de tambor. Las líneas horizontales muestran la temperatura de goteo de las grasas de litio y de complejo de litio.

3.- ¿La grasa para baleros sirve para lubricar juntas homocinéticas?

No, la grasa para juntas homocinéticas requiere contar con aditivos como bisulfuro de molibdeno por el tipo de trabajo que realiza.

4.- ¿Cómo puedo identificar si la grasa debe cambiarse o si esta degradada o sin vida útil?

Cuando una grasa ha llegado al final de su vida útil su color se oscurece tornándose café oscuro o negro y presenta un olor ácido lácteo. Su consistencia aumenta y si estuvo operando a alta temperatura se vuelve sólida, también tiende a volverse pegajosa.

5.- ¿Qué apariencia tiene la grasa cuando se mezcla con otra que es incompatible?

Principalmente se torna espumosa, su viscosidad y consistencia se reducen y tiende a licuarse.

6.- ¿Qué es mas recomendable para lubricar las ruedas no motrices como las delanteras de camión ó de remolque: grasa ó aceite?

El aceite permite una lubricación más fluida y más limpia, sin embargo, requiere de inspecciones periódicas y buenas prácticas de mantenimiento para garantizar que no habrá un escurrimiento. Si éste ocurre los rodamientos pueden quedarse sin lubricante y provocar incluso hasta la separación de la rueda del vehículo.

9.- ¿Cuál es el período de re-engrasado más recomendable para líneas de transporte?

Depende de las prácticas de mantenimiento. Algunos transportistas han encontrado altos rendimientos del rodamiento cuando cada 70,000 u 80,000 kilómetros, lo desmontan, lo limpian y lo inspeccionan.

Si el rodamiento se encuentra en buen estado, lo reengrasan y lo vuelven a instalar con retenes nuevos por otro período igual y así sucesivamente hasta agotar la vida útil del rodamiento, que puede llegar a ser de varios cientos de miles de kilómetros.

NUEVO

Lubricación
enriquecida y
balanceada



Para mantenerlos siempre en forma

Sabemos lo que es mejor para los rodamientos de rodillos cónicos...
¡porque nosotros los inventamos!

GRASA LUBRICANTE PARA RODAMIENTOS

Disponible con Distribuidores Autorizados

Para más información escríbenos al e-mail: informex@timken.com

Timken® es la marca registrada de
The Timken Company
www.timken.com

TIMKEN®

LIDER MUNDIAL EN RODAMIENTOS Y ACERO



Tapones de Equipo Original

Stant es el principal proveedor de tapones de equipo original a nivel mundial. Ahora los tapones de radiador para el mercado de reemplazo son iguales a los de Equipo Original

El usuario notará que el tapón que traía su carro de la agencia, es el mismo que compra en la refaccionaria y que le instala el maestro mecánico.

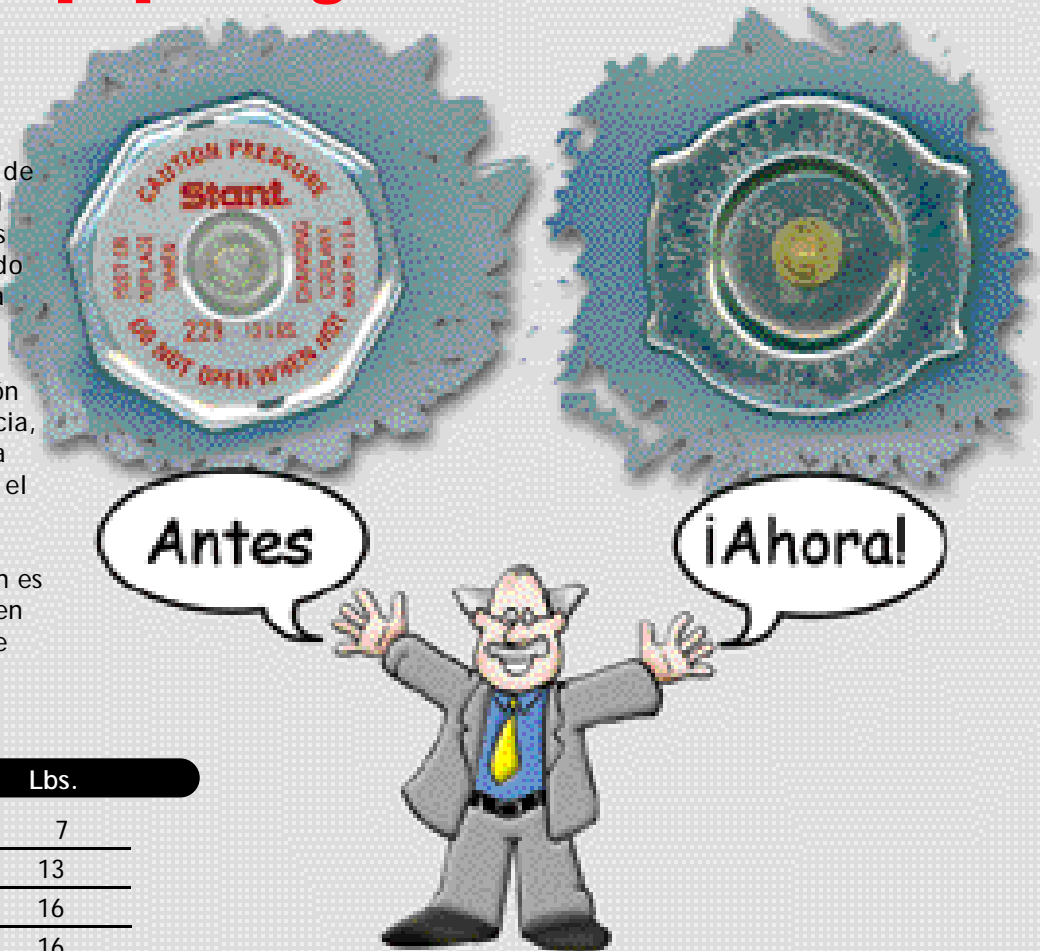
La apariencia del nuevo tapón es la que se muestra en la imagen y los números de parte que se igualan son los siguientes:

No. Parte	Lbs.
31526	7
31527	13
31528	16
31523	16
31525	18
31522	20
31521	10

Además de ser idénticos a los de equipo original, otras ventajas de la nueva apariencia son:

- 1) Tienen una "S" grabada, para reconocer que fue fabricado por Stant.
- 2) El diseño es de 4 "orejas", que facilita el colocarlo y el retirarlo.
- 3) Un recubrimiento anticorrosión que le da una apariencia ligeramente dorada y barnizada.

Esta mejora en los tapones de las marcas Gates y Stant, inició en mayo del presente año, por lo que notarás los cambios en los próximos días.



La numeración no cambia, sigue solicitándolos con el mismo número.

La construcción y el desempeño siguen siendo los mejores del mercado:

- a) Acero rolando en frío.
- b) Sellos de nitrilo que soportan altas temperaturas y el contacto con químicos.
- c) Resorte de la válvula de presión de acero inoxidable serie 300.
- d) Respuesta y calibración precisa.

Los tapones de seguridad o de palanca para liberar la presión no cambiarán.

¡¡¡Ahora no olvidarás que Stant es Equipo Original!!!

Para ser El mejor vendedor



Una de las formas de ganarse la confianza del cliente y hacer la venta es la negociación.

Estas son algunas sugerencias sobre como negociar una respuesta afirmativa:

- Separa a la persona del problema. Sé amable con la persona e implacable con el problema.
- Concéntrate en los intereses ocultos detrás de las posiciones. La respuesta a ellos puede reforzar tus argumentos.
- Descubre y plantea opciones que permitan ganar algo a las dos partes. Tanto tú como el cliente deben beneficiarse. Ello creará una relación más productiva y benéfica a largo plazo.
- Insiste en usar parámetros independientes a tu empresa o la del cliente. Estos tienen un alto grado de credibilidad.

EL SEGUIMIENTO

Tú como vendedor, deseas que el cliente crea que estás siempre a su disposición. Si escribes notas, envías información sobre productos o dejas tu tarjeta cuando no puedes entrevistarte, el cliente tendrá la impresión de que estás presente, aún cuando no estés con él físicamente.

El seguimiento se relaciona con la credibilidad. Si dejas una sola vez de efectuarlo, arriesgas tu credibilidad y corres el riesgo de perderla. Ante el cliente, el seguimiento aumenta tu grado de responsabilidad, confiabilidad y credibilidad. Sin embargo, es necesario que el seguimiento tenga un objetivo. Si prometiste una respuesta, dásela, si prometiste información escrita, envíala y hazlo en la fecha prometida.

Las actividades de seguimiento cambian mucho de una situación a otra. La siguiente lista contiene algunos ejemplos:

- Ingresar pedidos.
- Acelerar la salida de pedidos.
- Realizar servicios.
- Instalar el producto.
- Capacitar al personal del cliente.
- Resolver quejas.
- Corregir errores de facturación.
- Enviar al cliente información adecuada.
- Escribir una nota de agradecimiento.

BÚSQUEDA DE CLIENTES

La búsqueda de nuevos clientes requiere que salgas de una zona en la que te encuentras cómodo y explores nuevos terrenos.

Dependiendo del mercado, la búsqueda de clientes nuevos puede ser una parte muy importante de las actividades del vendedor. Las estadísticas demuestran que todas las empresas pierden una parte de sus clientes cada año. Para compensar esto, los vendedores necesitan buscar continuamente nuevos clientes y mercados para sus productos.

En algunos casos, el seguimiento te da la oportunidad de preguntar por posibles clientes.

A continuación hallarás una lista de ideas sobre como buscar nuevos clientes:

- Usa el directorio telefónico; busca clientes con los cuales no estás familiarizado.
- Obtén la lista de clientes de tu compañía e identifica a quienes solías venderles.
- Revisa revistas o publicidad para obtener pistas sobre posibles clientes.
- Participa en asociaciones industriales y asiste a exposiciones.

Recuerda siempre lo más importante: la búsqueda de clientes nuevos es un esfuerzo constante que lleva tiempo, pero que al final te permite aumentar tus ventas. Algo que todo vendedor desea lograr.

Ser el mejor lleva tiempo, esfuerzo y requiere una buena planeación. Para un vendedor, ser el mejor significa aumentar la satisfacción de sus clientes, aumentar las ventas y aumentar las recompensas por hacer bien el trabajo. La importancia de escuchar a los clientes y anticiparse a sus necesidades nunca debe subestimarse. Si administras tu tiempo, conoces a tus clientes y a su negocio, y estás buscando continuamente formas de mejorar y expandirte, ¡ya estás en camino a convertirte en el mejor!

Recomendaciones para Acoplar Conexiones Reusables

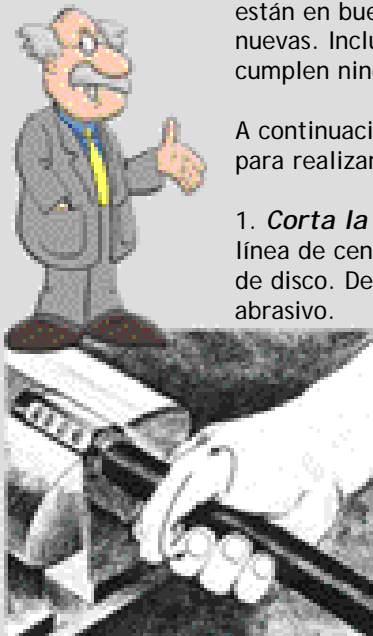
En el servicio pesado, son comunes los ensambles con conexiones reusables para conducir aire, diesel o aceite. Seguramente muchos de éstos se reparan en tu taller o negocio, por lo que te recordamos, que su desempeño y seguridad, radica en el correcto acoplamiento de sus conexiones.

En la mayoría de los casos, cuando una conexión se desprende de la manguera, es por: una combinación incorrecta de manguera y cople, mala inserción del conector en la manguera o por un pelado de la cubierta incorrecto (cuando es necesario).

Al instalar una conexión reusable (dos piezas) existe la posibilidad de rasgar el tubo interior de la manguera. En muchas ocasiones, las conexiones ya no están en buen estado para recuperarlas y conviene cambiarlas por nuevas. Inclusive existen conexiones "hechizas" o sin marca, que no cumplen ninguna norma y que pueden provocar fallas. (fig A y B)

A continuación te damos algunos tips o pasos básicos que te servirán para realizar un buen ensamble.

1. **Corta la manguera lo más recto posible**, y perpendicular a su línea de centro, con una segueta de diente fino o con una cortadora de disco. Desbasta las salientes del refuerzo con un esmeril o disco abrasivo.



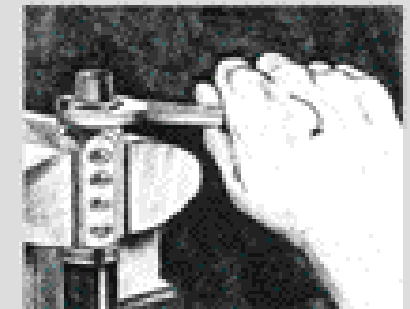
2. **Gira la manguera en sentido contrario** a las manecillas del reloj dentro del casquillo o férula hasta el fondo, entonces, regrésala 1/2 vuelta, para evitar que el borde se aprisione (sin espacio) dentro del casquillo.

3. **Lubrica el vástago o stem y el tubo** interior de la manguera, para facilitar que el vástago se deslice en la manguera sin rasgar el tubo interior. Ahora, **Inserta el vástago**, girándolo en el sentido de las manecillas del reloj, dentro del casquillo y la manguera, hasta que el hexágono del vástago tope con el cuerpo del casquillo.

4. **Limpia el ensamble internamente** soplando con aire comprimido dentro de él, a fin de eliminar partículas remanentes. Si el ensamble es muy largo o hay presencia de partículas, una segunda limpieza es recomendable.

Las mangueras de alta presión con cubierta de hule gruesa, normalmente requieren pelado para que las estrías del casquillo lleguen al refuerzo de alambre. La longitud y precisión del pelado son indispensables para garantizar un correcto acoplamiento entre conexión y manguera.

Recuerda usar siempre mangueras y conexiones de la misma marca ya que un ensamble hidráulico funciona adecuadamente sólo cuando la Manguera Correcta utiliza el Cople Correcto y se hace un Ensamble Correcto conforme a las especificaciones del fabricante. Con tu habilidad al ensamblar productos hidráulicos Gates, te conviertes en un elemento importante que dará seguridad a los clientes en el uso de ensambles.

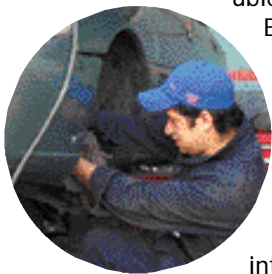


ENTREVISTA A:

Servicio STAR



Sin Parar entrevistó a los Señores Antonio Alcántara Concha (centro), Armando (izq.) y Pablo (der.) Alcántara Sandoval del taller y refaccionaria "Servicio Star" ubicado en Tecamac, Edo. de México.



SP: ¿Nos podrían dar una breve descripción de su negocio?

Ofrecemos un servicio mecánico integral (afinaciones, frenos, clutches, ajuste de motor y reparaciones en general) para todo tipo de vehículos: autos, camionetas, camiones y maquinaria agrícola. Es un servicio integral porque tenemos refaccionaria, taller y rectificado o maquinado de partes. Nuestro fuerte es servicio y reparación de motores. Atendemos a todo tipo de clientes: particulares, flotillas de empresas, del municipio o del ejército.

SP: ¿Qué distingue a su taller frente a sus competidores?

Un equipo muy completo (como maquinaria de rectificación y equipo de diagnóstico) y el nivel de estudios de nuestros mecánicos que es de Técnico. Contamos con 10 mecánicos en patio y 5 en rectificación. Nuestros clientes valoran el servicio integral, ya que no sufren molestias.

Para lograrlo tenemos procedimientos y tecnología de punta; nuestro lema es: Garantía, Honestidad y Calidad.

SP: ¿Por qué se preocupan tanto del orden y la imagen de sus instalaciones?

Porque son necesarios para evitar accidentes, ofrecer un servicio ágil y comunicar profesionalismo.

SP: ¿Qué características son las más importantes para seleccionar las marcas de refacciones que instalan? La calidad y el respaldo del fabricante (garantía y soporte técnico), calidad de equipo original y en última instancia el precio.

SP: ¿Qué productos Gates/Stant utilizan?

Bandas: dentada moldeada GS, Micro V, Timing, Hi-Power A y B; Tapones de radiador; Mangueras CH, Twister, FLH, 35B; Abrazaderas y Termostatos.

SP: ¿Cuál ha sido su experiencia con ellos?

Muy buena calidad, cero reclamaciones, el cliente reconoce la marca y en muchos casos la exige. Su calidad justifica, por mucho, su precio.

SP: ¿Qué productos Timken utilizan?

Baleros y tazas, principalmente los juegos 9, 10, 20, 40 y 80.

SP: ¿Cuál ha sido su experiencia con ellos?

Siempre ha sido buena, es la marca líder, la de mayor calidad y vale lo que pagas por ella.

SP: ¿Qué opina de las refacciones importadas de bajo costo?

No utilizamos refacciones de bajo costo ya que para vender o instalar una refacción debemos estar convencidos de su calidad.

SP: ¿Qué tan satisfechos se sienten ustedes con su trayectoria en la mecánica automotriz? ¿Por qué?

Este negocio empezó desde cero hace 35 años y ha alcanzado un cierto nivel en su medio. Por el avance de los autos ya no se puede trabajar de forma empírica, se requiere de preparación para poder dar un servicio adecuado. El conocimiento mismo es un reto y todavía no estamos totalmente satisfechos porque nos falta mucho por hacer.

SP: ¿Qué mensaje les gustaría enviarle a sus colegas refaccionarios y mecánicos de todo el país?

Que no se dejen ir por materiales baratos; que amen la profesión, si no la aman, que se dediquen a otra cosa; que eviten la competencia desleal; que se capaciten y se mantengan actualizados porque ahora los vehículos evolucionan muy rápido.



El Sr. Antonio Alcántara y sus hijos frente a su negocio ubicado en el Km 38.5 carretera México-Pachuca, Tecamac, Edo. Mex. C.P. 55740, Tels. 59-34-63-52 y 57.

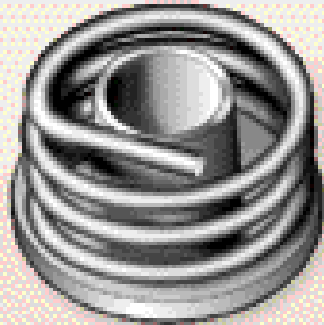
Tensores Automáticos

Resortes Helicoidales vs. Resortes Planos

Un resorte helicoidal, por naturaleza, es más resistente que un resorte plano. Está diseñado para proveer tensión por rotación en lugar de enrollamiento y son los empleados por los fabricantes de Equipo Original.

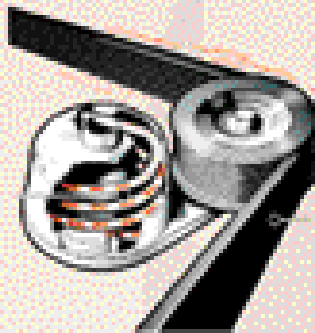


Resorte Helicoidal **DriveAlign®** de Gates



1. Aplica fuerza de torsión, que se distribuye por igual a lo largo del resorte.
2. Respuesta precisa ya que los materiales y los procesos de manufactura, generan tolerancias cerradas.

3. Aplica tensión constante a través de todo el resorte, manteniendo el diámetro casi constante.

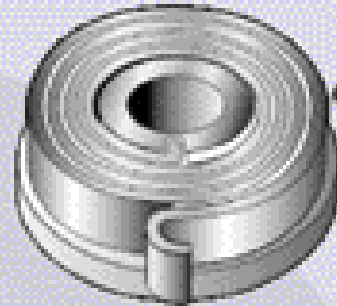


4. No genera calor por fricción, las espirales no se tocan. Menor calor significa mayor vida útil.

5. Tiene pocos puntos de esfuerzo en el resorte.

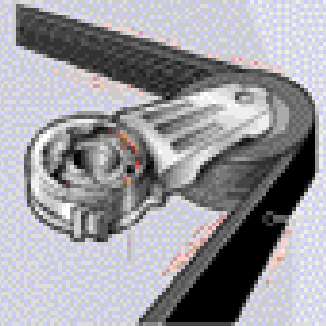


Resorte Plano (otras marcas)



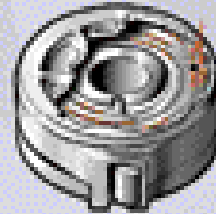
1. Aplica una fuerza, distribuida irregularmente a lo largo del resorte plano.
2. Los procesos de manufactura generan tolerancias amplias, variando significativamente de uno a otro.

3. La tensión varía ya que no trabaja todo el resorte.



4. Genera calor por la fricción entre las espirales. El calor incrementa el desgaste y el tensor falla prematuramente.

5. Tiene muchos puntos de contacto, en los filamentos del resorte, que lo fatigan y debilitan.



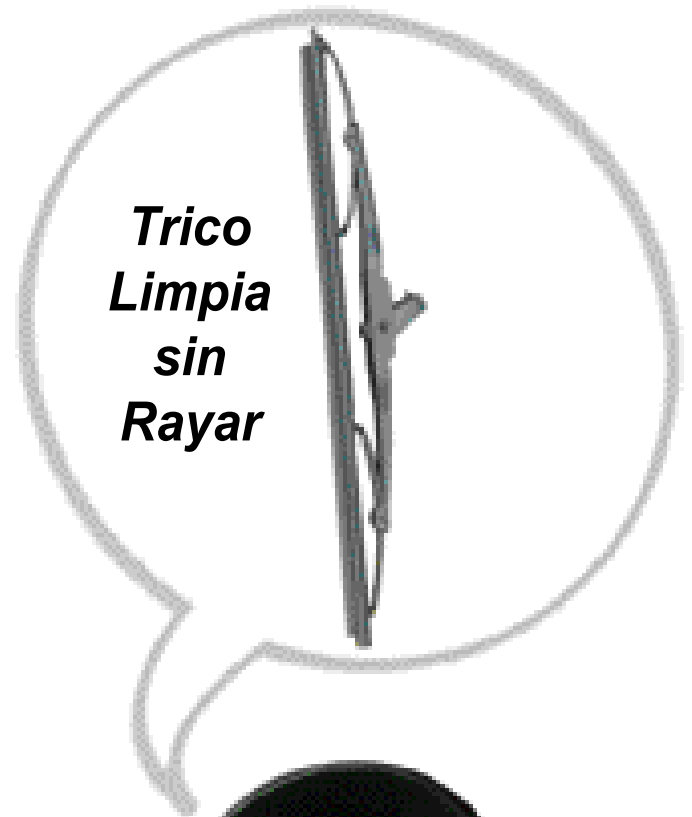
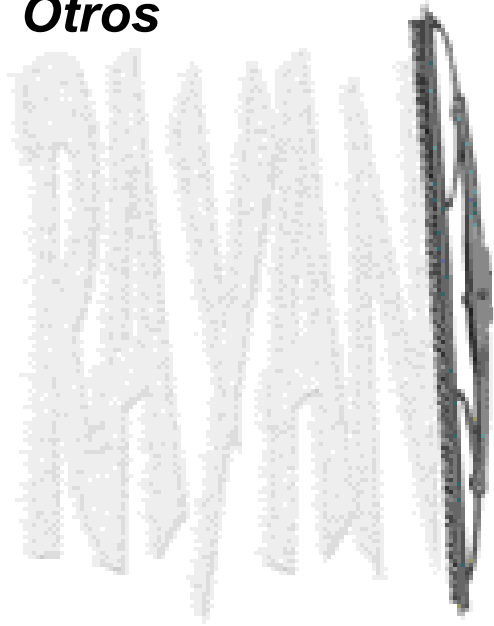
¿Por qué usar **DriveAlign®** de Gates?

Gates sólo fabrica tensores con resortes de torsión y a diferencia de los llamados universales, los de Gates lucen, ensamblan y trabajan como los de equipo original.

Seleccionar el mejor tensor es fácil cuando seleccionas Gates.

¿CUÁL prefieres?

Otros



El hule natural de los limpiaparabrisas Trico, contiene una cera especial que va lubricando en cada pasada, logrando un barrido uniforme que limpia sin rayar el parabrisas.

Si tus clientes no quieren pulir su parabrisas, recomiéndales que en esta temporada de lluvias usen cualquiera de las marcas fabricadas por Trico.

Trico	Estructura Metálica
Nu-Vision	Estructura Plástica
Roberk	Estructura Plástica

TRICO

