

Colornews

Le acompañamos en su rendimiento, compartimos su pasión.



DOSSIER "EL ACABADO PERFECTO"

Luz en el color

p 3



EXPERTO

p 6

El arte
y la manera



LA PRÁCTICA

p 7

Nueva gama
de abrasivos
C-Nit



A LA LUZ

p 8

Concurso
actividad pintura
Ixell 2005

IXELL Y USTED



Emmanuel Rollin
Director de Sodiram España S.A.

Hemos decidido fortalecer este vínculo tan privilegiado con una nueva fórmula más cercana a las preocupaciones de los lectores. Hemos buscado un formato más legible, más accesible y con un contenido más centrado en testimonios de expertos técnicos y pintores para compartir la experiencia plenamente. Todo ello manteniendo sus ventajas. De este modo, Colornews continuará anunciando las novedades de productos y servicios. Se preocupará por informar sobre la actualidad técnica y reglamentaria y desvelará las últimas tendencias colorimétricas. En definitiva, sembrará una pasión común por la pintura y el color. El nuevo eslogan de la revista lo subraya « **le acompañamos en su rendimiento, compartimos su pasión** ».

Nueva fórmula

Colornews se renueva tras varios años de existencia.

Exactamente seis, durante los cuales esta revista se ha convertido en un eslabón importante para la comunicación de la marca con sus clientes. Ixell siempre se ha posicionado como un colaborador para los carroceros, dispuesto a aportar, más allá de unos productos eficaces, el asesoramiento y los servicios que necesitan para satisfacer a sus propios clientes. Colornews es el mejor reflejo.

Constituye una herramienta de información y diálogo, evoluciona con los conocimientos de los pintores y propone pautas a los Jefes de taller y a los Responsables de Carrocería para mejorar las prestaciones técnicas y comerciales de su Taller.

El primer número de Colornews en 1999 eligió el color como tema principal para meterse más de lleno en la esencia misma del oficio. Para inaugurar este vigésimo segundo número, volvemos sobre este tema desde la perspectiva de los conocimientos y experiencia, que a lo largo de la cadena, desde la concepción de un color hasta su aplicación, garantizan una calidad a la que los clientes son extremadamente sensibles. El color forma parte de los criterios de compra de un vehículo. Su función es también determinante en post-venta, donde la más mínima diferencia con el color de origen degrada la calidad percibida. En este sentido, la habilidad y el dominio del pintor son tan importantes como la calidad de los productos o más... Pero ya es hora de dejarle descubrir su revista.

¡Feliz lectura!

BREVE

ESTUDIO

Una imagen fuerte

El "Barómetro Ixell" es un estudio que se realiza cada año entre un conjunto representativo de clientes reales y potenciales en todos los países en los que está implantada la marca. En 2005, el estudio confirmó el fuerte crecimiento de la notoriedad de la marca, con los mejores resultados en Francia y el Reino Unido. El estudio reveló numerosos puntos de satisfacción para Ixell. De este modo, en casi todos los países, los entrevistados citaron espontáneamente la calidad de los productos como el primer atributo de la marca. Sus clientes demostraron reconocer el posicionamiento de gama alta de Ixell. Otra buena noticia, la satisfacción que expresaron los clientes de Ixell con la gama Oxelia: **una media del 91% de satisfacción en los países en los que se ha implantado Oxelia y hasta un 97% en Portugal.**

EXPERTOS EN SU OFICIO

Un club muy valorado

Los expertos de Ixell están a su disposición diariamente para ayudarle a sacar el mejor partido a los productos Ixell... El 16 de noviembre de 2005, vinieron de todos los países para el primer "Club Técnico de Ixell". Este seminario de 4 días, que reunió a todos los Expertos en el Oficio de Ixell, fue un verdadero éxito. Gracias a su participación activa y a la calidad de las intervenciones, **el intercambio de buenas prácticas, conocimientos y experiencias fue una realidad.** Actualmente, en la marca Ixell, que está presente en 14 países, las fronteras se desdibujan frente a la voluntad de «un mejor trabajo en común» con herramientas y proyectos comunes. Ha nacido una dinámica, que consolida el posicionamiento internacional y la experiencia técnica de Ixell... ¡una experiencia puesta al servicio de cada cliente de Ixell!

Dossier

REGLAMENTACIÓN EUROPEA

H₂O, ¡recta final!



Sólo quedan unos meses para adaptarse a la directiva europea 2004/42 sobre las emisiones de disolventes. A partir del 1 de enero de 2007, ya no podrá adquirir productos

que no sean conformes a la Reglamentación Europea. Si aún no ha hecho el cambio, solicite a sus interlocutores Ixell que le asesoren para un cambio progresivo a los productos Oxelia.

EL INDICADOR IXELL

75 %

es el volumen de ventas de la gama al agua Oxelia



EL ACABADO PERFECTO

Luz en el color

El color se ha convertido en un argumento de venta con la misma importancia que el precio o el diseño de la carrocería, y es además lo primero que percibe el cliente en un vehículo. En lo que concierne a la reparación, también constituye el centro de las observaciones, ya que los clientes detectan la más mínima diferencia de tono. El color es por tanto el hilo conductor de una cadena que va desde la concepción del vehículo en los constructores de automóviles a la pintura en las carrocerías.



Al proponer nuevos colores, los constructores pretenden jugar con los sentidos y las emociones de los clientes para dar al vehículo su identidad. Pero deben conciliar la búsqueda de la belleza con unas limitaciones industriales, técnicas y económicas muy estrictas. **A lo largo de la cadena de fabricación, desde la concepción hasta el lanzamiento de un nuevo color, se suceden múltiples fases de validación**, cuyo objetivo es garantizar la factibilidad industrial y la reparabilidad del nuevo producto.

Asimismo, los proveedores de pintura de la post-venta constituyen eslabones importantes, ya que son ellos los que proponen a los pintores los productos para realizar los colores de los vehículos. **Desde hace**

30 años, Ixell se impone unas pautas muy severas para asegurar la calidad y la eficacia de sus productos y así obtener el máximo confort de los pintores y la máxima rentabilidad de su actividad. La marca también pone a disposición de sus clientes herramientas de color con las últimas novedades del mercado.

Hay una cosa clara: desde que invadió el universo del automóvil, el color se ha diversificado y enriquecido con múltiples efectos. Sin embargo, cuanto más se moderniza, más difícil resulta dominarlo a la perfección y más rigurosos son los procesos de aplicación. Los talleres de pintura se enfrentan diariamente a esta complejidad. Ixell tiene el compromiso de ayudarlos.

Un nacimiento lleno de matices

El color es como una materia viva, reacciona con su entorno. Tanto si se trata de primeros equipos como de post-venta, el profesional debe buscar un equilibrio entre el producto, la naturaleza del soporte y la técnica de aplicación para asegurar la homogeneidad del color en el conjunto del vehículo. Esta homogeneidad es el criterio esencial para la satisfacción del cliente final y la preocupación común de las cuatro grandes etapas de la cadena del color. Explicaciones.



Nacimiento de un color en 4 etapas

1 La necesidad del marketing

Los equipos de marketing/diseño/producto de los constructores de automóviles son el primer eslabón de la cadena. En base a los estudios de mercado, expectativas de clientes, tendencias de sociedad, fijan la personalidad del modelo y transmiten a los equipos de diseño un pliego de condiciones del color. **Los diseñadores definen entonces unas orientaciones. Se inspiran en salones profesionales de moda, de mobiliario, de construcción y se apoyan en los análisis de los estudios de tendencias.** Para cada modelo se desarrolla una gama completa de colores. ¿Por qué tantos? En la mayoría de los mercados europeos, los tonos gris, negro, azul marino y blanco sirven para asegurar lo esencial de las ventas, mientras que los colores más vivos y más técnicos se utilizan para llamar la atención de los clientes y así respaldar el lanzamiento. Una vez validadas las orientaciones de colores, los fabricantes de pintura entran en el proceso para llegar a la realización de un "master". Su función: asegurar que el color pueda realizarse a nivel industrial a unos costes competitivos.

2 El estudio de factibilidad y reparabilidad

El master marca el inicio de la fase de industrialización del color. La primera preocupación de los constructores y de los fabricantes de pintura es garantizar que se pueda producir el color en todas las tecnologías (al agua o con disolvente), para cualquier soporte y modalidad de aplicación (ya que la pintura se va a utilizar en fábricas con técnicas muy diferentes). Pero eso no es todo: **a partir de esta etapa, se tienen en cuenta las preocupaciones de la post-venta, sobre todo las nociones relacionadas con retoques y reparaciones.** El objetivo es que las pinturas que se conciben puedan repararse con facilidad y permitan a los actores de la post-venta reproducirlas respondiendo a las exigencias de costes y de calidad de su clientela. De este modo, se examinan minuciosamente la estabilidad del color y su poder de cobertura. Al mismo tiempo, se definen unos procesos de aplicación adaptados a las características de la pintura. Esta fase puede durar hasta 5 meses.

3 La producción en serie

Tras la concepción y la validación de un nuevo color, los fabricantes de pintura de los constructores reciben un "marco", que es la referencia industrial para la producción del tinte. Las numerosas pruebas que se han realizado hasta ese momento en el laboratorio han reducido al máximo los riesgos, pero **sólo a la hora de producirlo se permite juzgar en condiciones reales un color, apreciar eventuales fallos mecánicos relativos a la adherencia de la pintura, anomalías de reflexión o de tensión (como el efecto "piel de naranja") que deterioran la calidad percibida.** El proceso industrial de aplicación se adapta entonces para asegurar la homogeneidad de la pintura y evitar las alteraciones del producto con el tiempo. Tras asegurar la fabricación de la pintura para los primeros equipos, los constructores remiten la referencia a los fabricantes de pintura para la post-venta.



« Un color que plantea problemas en producción, plantea problemas al pintor carrocerero. Todo lo que el constructor filtra y resuelve con anterioridad, sirve directamente en post-venta. »

Jean-Pierre Onado, gestor de colores de carrocería en Renault



Mezclas de innovación

Desde que el aluminio, el micro-titanio y el nácar se incorporaron a los pigmentos utilizados para elaborar una pintura, los colores de carrocería ofrecen aspectos metalizados, sedosos u opacos, juegos de luz y efectos multicolores. Para el mayor disfrute de los diseñadores de vehículos, que ven cómo se amplía su paleta y se aprovechan de estas innovaciones tecnológicas para seducir a los clientes. Algunos ejemplos: el Paliocrom® para un rojo más vivo, el Xirallic® con su efecto «grandes destellos» y su ligera coloración, y finalmente el Variocrom® para un efecto multicolor. En compensación, en estos últimos años, la innovación está menos ligada a la creación de nuevos pigmentos que a la de nuevas y sutiles combinaciones de pigmentos, lo que no es tan sencillo, ya que la mezcla de nuevos pigmentos siempre es delicada. Hay que asegurarse de su estabilidad en el proceso de fabricación para no modificar el efecto deseado.

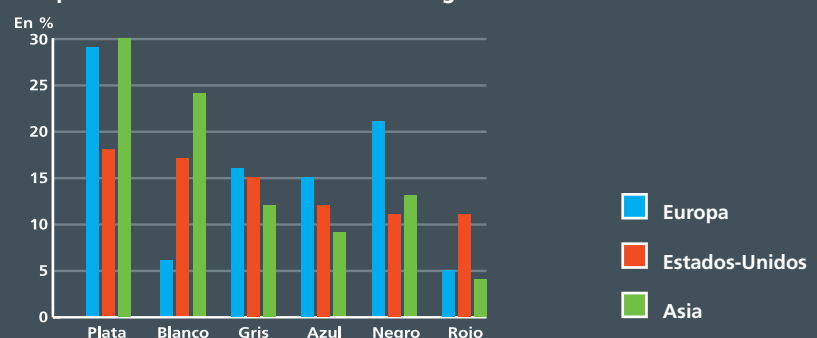
4 La pintura en la gama Ixell

Como proveedor de pintura para la post-venta, Ixell propone a sus clientes los productos y las herramientas necesarias para la realización de todos los colores, incluidos los más recientes. La primera etapa es la reformulación del nuevo tinte con la gama de colores básicos de Ixell. Si es necesario, esta gama puede completarse con productos nuevos. Por ejemplo, en 2003 y 2004 se añadieron a la gama de Ixell cinco colores de tecnología Xirallic®. Asimismo, se trata de actualizar las herramientas del color: base de datos del color en las balanzas inteligentes, muestrario de tintes o círculo cromático. Estas actualizaciones conciernen a los nuevos “tintes de serie”, pero también a sus variantes que aparecen en los vehículos, y a los colores más populares aproximadamente 6 meses o 1 año tras la comercialización. Estas variantes tienen en cuenta las alteraciones como consecuencia del envejecimiento mecánico y la luz solar. Con el fin de incorporarlas en sus herramientas de color, Ixell utiliza las informaciones transmitidas por los mismos constructores, pero también puede apoyarse en los contratipos que solicitan sus clientes. Por tanto, el diálogo entre la marca y los carroceros-pintores es importante. **Sobre todo teniendo en cuenta que la voluntad de Ixell es desarrollar los conocimientos de los pintores, únicos responsables finales de que la operación de pintura sea un éxito.**

Tendencias, tendencias

- Plata, gris, negro, azul y blanco. Estos colores, apuestas seguras en reventa, representan del 73 al 88% de las ventas en el mundo. Desde hace 6 años, el color plata, enriquecido con pigmentos de efectos, es el nº1 en Estados Unidos, en Europa y en Asia con, respectivamente, un 18%, 29% y 30% de las ventas en 2005.
- No obstante, existen diferencias sensibles entre las grandes zonas geográficas:
 - El blanco, todavía dominante en Asia y sobre todo en Japón, pierde terreno.
 - El negro sigue seduciendo en Europa, mientras que el blanco ya sólo se reserva a las flotas de automóviles.
 - El verde, que marcó tendencia a mediados de los 90, hoy ha pasado de moda...
- Los tintes a base de rojo, amarillo, verde, marrón y oro son confidenciales.

El reparto de los colores en las ventas globales de vehículos en 2005



EXPERTO

El arte y la manera



Encontrar el color, escoger la variante, preparar el vehículo y aplicar. Toda reparación sigue este proceso, pero los conocimientos y experiencia del pintor marcan la diferencia. Entrevista con Felipe Quinta Benlloch del taller Syrsa Su Eminencia de Sevilla.

Con un equipo de doce pintores y un consumo mensual de 80 litros de pintura, la carrocería Syrsa Su Eminencia de Sevilla es una concesión que funciona bien. Asimismo, figura entre las primeras que cambiaron al "todo al agua" desde noviembre de 2003 utilizando la gama Oxelia. El ritmo sostenido de entradas de vehículos y el gran número de reparaciones de pintura imponen a los pintores utilizar en cada reparación el tinte adecuado.

La precisión colorimétrica

Para Felipe Quinta Benlloch, el secreto para conseguir una pintura a la primera es sencillo: "la precisión colorimétrica". "Esto pasa primero por la verificación del color", explica. Y el método que Felipe y los demás pintores de la carrocería Syrsa su Eminencia emplean es sencillo: cada vez que uno de ellos interviene en un vehículo, controla el color con la amplia placoteca que los pintores del taller se han ido elaborando con el tiempo. Todas estas placas están cuidadosamente identificadas y conservadas. En el momento de elegir entre distintas variantes, a menudo la res-

Consejos prácticos para conseguir una buena reparación de la pintura

Un reparador tiene que tratar constantemente diferencias de colorimetría en función de los diferentes centros de fabricación del vehículo. El secreto del éxito está en unas reglas que todos conocen, pero no siempre respetan:

1. Mezclar correctamente los tintes básicos del sistema de mezclas para elaborar con precisión el color con ayuda de la fórmula.
2. Identificar el código correcto del color del vehículo y escoger el matiz correcto mediante el muestrario de tintes o la placoteca.
3. Aplicar (si es necesario) la preparación en una nueva placa.
4. Controlar el color en el vehículo limpio y lustrado con una iluminación natural.
5. No dudar en prever una corrección con el círculo cromático o realizar un retoque difuminado.
6. Lustrar los elementos adyacentes para uniformizar el brillo con el elemento que se ha barnizado.

puesta se encuentra en la placoteca. "Utilizamos este sistema desde hace muchos años, continúa Felipe, nos permite ganar mucho tiempo".

No obstante, en caso de dudas, Felipe realiza siempre unos retoques difuminados. "No hay que dudar en difuminar para asegurar el resultado final a la primera", aconseja.

Una buena preparación del vehículo

Respetar estas dos etapas es indispensable para conseguirlo a la primera. Pero no hay que olvidar la importancia de la preparación del vehículo. "Un vehículo mal preparado conllevará siempre una mala reparación", concluye Felipe.

El punto de vista del experto



José Barbosa
Jefe UET - Piloto
Prestación Cliente Ixell

« Para conseguir una buena reparación, el pintor debe ser riguroso en su preparación y en sus métodos de trabajo. Hay que saber que un tinte metalizado o nacarado puede aclararse u oscurecerse según varios factores: la viscosidad de la pintura, la temperatura y la humedad del ambiente, la presión, la velocidad de la pistola empleada y su distancia con respecto a la superficie. Por tanto, los conocimientos del pintor son esenciales. »

LA PRÁCTICA



+ cómodo

Nueva gama de abrasivos C-Nit

La familia de los abrasivos de Ixell se amplía con el C-Nit, un complemento de la gama de lijado mecánico Vega, Saturn y Elipse. Está concebido especialmente para limitar la saturación y el desgaste a la vez que se mejora el confort de utilización, y posee excelentes cualidades abrasivas. Si bien en un primer momento se propuso en versión Velcro, el C-Nit está disponible en granos P80, P150, P240, P400, P500. Asimismo, se distingue por su buena relación calidad/precio.

El punto de vista del experto

El dibujo anti-saturación de las perforaciones no sólo no altera el poder abrasivo del C-Nit sino que reduce las emisiones de polvo, ofreciendo mayor confort de trabajo. Un plato específico permite optimizar la operación de lijado para una mayor calidad de acabado.



+ preciso

Barniz Altia

Este nuevo barniz HS, desarrollado de conformidad con la directiva europea 2004/42 sobre la reducción de emisiones de disolventes, une precisión y respeto del medioambiente. Sus cualidades técnicas ofrecen un aspecto general excelente, combinado con un alto poder cubriente y una profundidad mayor. A la tensión óptima de la película se añade su excelente solidez. El barniz Altia se utiliza con tres endurecedores, disponibles en versión rápida, estándar y lenta.

+ sencillo

Disolvente para empalmes D165

Permite reducir un 30% el número de etapas para realizar un empalme difuminado. Por tanto, simplifica notablemente la operación a la vez que mejora el resultado obtenido. Además, respeta el medioambiente. Y utilizado con el barniz Altia, ¡hace maravillas!



A LA LUZ

Concurso actividad pintura Ixell 2005



"Los finalistas de la Fase I durante la realización de las pruebas teórico-prácticas que se llevaron a cabo en la Escuela de Formación de la Avda. de Burgos, en Madrid."

Por segundo año consecutivo IXELL ha realizado el Concurso de Actividad Pintura, dirigido a los Pintores de la Red y Responsables de la Actividad (J.Post-Venta ó Jefe Taller), reconociendo su papel fundamental en el incremento de la CN, la mejora de la calidad de sus trabajos y, consecuentemente, en la notoriedad de la marca.

La edición de este año contenía notables innovaciones sobre el Challenge 2004:

- > Más diversidad de Cuestionarios Técnicos.
- > Eliminación de la Encuesta.
- > Exentos de participación en la Fase I los Ganadores 2004.
- > Mayor número de Ganadores (Oro, plata y bronce para Modalidad Individual R1 y R2)
- > Mejores premios

Las citadas mejoras, unidas al despliegue que del Concurso han realizado los Consejeros Técnicos, han ayudado al éxito que, tanto a nivel de inscripciones como de participación, se ha conseguido:

- > Pintores inscritos: +33,5%
- > Pintores que participan: +29,3%
- > Clientes que participan: +25,5%
- > J. Post-Venta/Taller inscritos: +24,8%.

El Acto de entrega de Premios tuvo lugar el pasado 14 de febrero en el Circuito del Jarama. Además, la Jornada contó con una animación para los Ganadores, consistente en un curso de Conducción impartido por el RACE.

Los ganadores recibieron una Placa Conmemorativa y la felicitación del Director de Sapraxell, Emmanuel Rollin.



¡Enhorabuena a todos los ganadores!!



Colornews

Nº 22

Redactor jefe: Clément Arié
 Comité de redacción: Carmen García, Pauline Fourès, Liliانا Valencia-Pol, Julien Vandebek, José Barbosa, Stefano Marzola, Géraldine Pascaud
 Fotografías: Arnaud Brunet/Gamma, Manuel Vasquez/Gamma, Studio Pons
 Concepción-realización-fabricación: DEP / Sophie Boselli, Estelle Godnair - (+33) 1 40 85 85 86 - www.dep.fr

