

Puntos de vista de un experto en electrónica del automóvil

# ¿Hay un límite para la reconversión?

*¿Quién puede decir dónde empieza y dónde termina la reconversión? La clave está en buscar la forma de mejorar el negocio. Esto ocurre en todos los órdenes, renovarse es una forma de trabajo, no una opción. Hoy, el dueño del taller es un empresario. El que no arrancó no puede esperar más, y el que arrancó no puede detenerse.*

**N**UEVA MECÁNICA visitó CISE Electrónica, escuela que dirige Fernando Augeri. En su amplio taller, los alumnos se capacitan y llevan a cabo prácticas referidas a la electrónica automotriz.

**¿Desde cuándo cree Ud. que la capacitación se volvió imprescindible?**

Desde 1992, cuando ingresaron los autos importados equipados con inyección electrónica. Antes la mayoría eran de industria nacional, o importados antiguos. Caen de golpe, digamos. Muy pocos talleres hacían inyección y sólo de algunas marcas importadas. A partir del '93 se instala la inyección en autos de serie. Muchos usuarios cambiaron su auto por uno con inyección electrónica. El mecánico se vio obligado a capacitarse para evitar que se le fueran los clientes. Hoy es raro encontrar un auto con carburador, aún el más económico posee un sistema electrónico.

## UN NUEVO MUNDO ELECTRÓNICO

**¿La inyección electrónica es la base de la capacitación?**

Los mecánicos ven la inyección y el control electrónico del motor como lo más importante, porque definen



Fernando Augeri, director de CISE Electrónica.

el buen funcionamiento del auto. Yo les señalo que éstos son solo una parte; cuando uno se adentra en el tema aparecen sus derivados: electrónica en los frenos, en la suspensión, en la climatización, etc. El que comience con esto debe darse cuenta de que tomó un camino sin retorno. Con el auto ocurre lo mismo que con la computación: uno aprende pero al tiempo aparece algo mejor y tenemos que estar al día. Esto es bueno ya que brinda más y mejores posibilidades de tener continuidad de trabajo. La capacitación se ha convertido en una necesidad permanente.

**¿Hoy por hoy es difícil para el mecánico enfrentar este cambio tan abrupto?**

No. Primero dudan, pero

después lo sienten en su bolsillo. No es cuestión de dedicarse a arreglar algunos autos, hoy todos poseen sistema de inyección. O aprenden a arreglar lo que está viniendo o no trabajan más. Suena terminante, pero esta tecnología ya está instalada en los autos nafteros, en los motores diesel, en camiones, etc. No es opcional, es lo que impera.

Antes, el mecánico era una persona que aprendía el oficio mirando a otro. Hoy es un técnico especializado, tiene que manejar electricidad, electrónica, necesita instrumentos, debe iniciarse en computación. Todo se vuelve más exigente, igual que en otras áreas del trabajo.

**¿Se nota este adelanto en los talleres argentinos?**

Muchísimo. Veo que los mecánicos están aggiornándose bastante bien. El esfuerzo de cambiar está. Primero resulta un shock. Sin embargo, cualquier mecánico con años de oficio puede adaptarse a los nuevos desafíos. Además, yo nunca conocí un mecánico al que no le guste lo que hace.

**¿Se pierde la parte artesanal de la mecánica?**

No, al contrario, porque esto es más técnico, más preciso. Antes los mecánicos hacían cosas sin saberlas del todo, un poco de oído o por imitación. Hoy deben adquirir conocimiento y saber ponerlo en práctica. Comprender sistemas de funcionamiento e incorporar estrategias para medir y constatar que lo que hacen está bien. En los autos electrónicos nada queda librado al azar, todo tiene que funcionar tal cual como fue diseñado.

**¿Y qué es lo que Uds. enseñan en su escuela?**

Comenzamos en el año '92 con inyección electrónica. Nuestro criterio fue siempre el de ir un poco más adelante de lo que va apareciendo. Al principio parecíamos extraterrestres. Más adelante estuvimos en condiciones de enseñar nuevos modelos y sistemas más complejos.



Actualmente ofrecemos tres niveles sucesivos de cursos sobre sistemas de control electrónico de motor, inyección y control de encendido. El mecánico adquiere una forma de trabajo que le permite resolver cierto tipo de problemas, aún sin conocer en profundidad el sistema.

**¿El alumno debe poseer conocimientos previos?**

Es suficiente con ser mecánico y más fácil si posee algún conocimiento de electricidad. Las clases refieren a diversas marcas y modelos. Cada marca posee un sistema específico de diagnóstico. Nuestro éxito consiste en lograr que en poco tiempo el mecánico pueda reparar un auto de última generación, fundamental para poder sanear su economía.

**¿En qué se especializan?**

En electrónica de motores nafteros, diesel, suspensión, frenos, air bags, etc. Lo que más repercusión tiene es el sistema de control de motor, inyección y encendido porque determina que el auto funcione o no.

**ESPECIALIZACIÓN:  
UN FUTURO CERCANO**

**¿También se apunta a la especialización del taller en un rubro determinado?**

Lo ideal sería que el mecánico se especialice en algunas marcas, porque cada marca tiene su forma de diagnóstico. Pero no todos se animan.

Sienten que dejarían a su clientela de lado. Nuestra economía es inestable y nos obliga a arreglar todo auto que entra al taller, sea cual fuere. Pero a la vez, es imposible especializarse en todas, habría un desborde de información difícil de digerir.

**¿La especialización depende de lo económico?**

Sí. Aunque hay talleres que se especializan en una marca y tienen muchísimo trabajo, y otros hacen todas las marcas y no tienen trabajo. Si uno le pregunta a un mecánico que siempre hizo cinco marcas si se dedicaría a una sola, diría que ni loco. Y uno que se especializa en una sola no estaría dispuesto a hacer varias marcas porque resultaría contraproducente. Ambos tienen razón: hay años de trayectoria de por medio. Pero con el tiempo no va a haber otra alternativa que especializarse a fondo en una marca y ofrecer al cliente un servicio completo.

**¿Ese aprendizaje le hace perder tiempo y dinero?**

Sí, mientras se abocan a aprender todo sobre una marca. Una vez que se especializan en ella es diferente; ganan al brindar más servicios.

**Esto redundaría en mayor seguridad al cliente y mayor lealtad hacia el taller.**

Brindándole gran comodidad: deja el auto y como el servicio es completo, sólo le resta ir a buscarlo. La situación no está como para decirle al cliente: "Mire, yo le arreglo esto y después vaya a

otro lado en donde le reparen lo otro" hay que evitar que vaya de un lado al otro perdiendo tiempo. Antes había carburista, electricista, el que hacía tren delantero o embragues. Esa modalidad ya no va. El cliente necesita que el mecánico le cambie el amortiguador, la pastilla de freno, las cubiertas... y hasta que le repare el tapizado; se trata de toda una gama de servicios que exige

**Edades diversas y un objetivo común: reconvertirse.**

que se sienta más seguro, irá incorporando nuevos equipos. No tiene que comprar todo en un día.

**¿Los menos prevenidos invierten en equipos sin conocer su funcionamiento?**

Algunos han cometido ese error. Primero hay que saber y luego adquirir las máquinas pertinentes. A veces, los vendedores, en el afán de vender, priorizan la venta por sobre la capacitación y muchos mecánicos compraron equipos creyendo que con tenerlos alcanzaba para reparar un auto. Des-

**LOS MECÁNICOS VEN LA INYECCIÓN Y EL CONTROL ELECTRÓNICO DEL MOTOR COMO LO MÁS IMPORTANTE, PERO ÉSTOS SON SOLO UNA PARTE; CUANDO UNO SE ADENTRA EN EL TEMA APARECEN SUS DERIVADOS: ELECTRÓNICA EN LOS FRENOS, EN LA SUSPENSIÓN, EN LA CLIMATIZACIÓN, ETC.**

una dedicación completa. Sumándolos a todos, al final, se logra una venta importante a un solo cliente.

**¿La Argentina tiene alguna ventaja en relación con otros países?**

Somos un país muy tuercas. Hay muchos mecánicos independientes, de barrio. Por otro lado, los servicios de las agencias oficiales nunca fueron muy buenos, como en otros países. Está muy arraigada la idea de que el mecánico independiente trabaja mejor. El cliente le tiene más confianza y sus precios son mejores.

**¿Después de capacitarse, el mecánico se ve forzado a reconvertir su taller?**

Tratamos de que el mecánico utilice herramientas de las que conoce el funcionamiento. A medida

pués se llevaron la sorpresa.

**¿El mecánico puede planificar la reconversión de su taller en forma paulatina?**

Sin duda. La cuestión es ir paso a paso, sin endeudarse hasta el cuello sino invirtiendo para crecer. Conocemos talleres que se capacitaron alcanzando un importante nivel de conocimiento y adquirieron -con razonable esfuerzo- buenos equipos de diagnóstico.

**EL OBJETIVO: GANAR MÁS PLATA**

**¿Equipamientos, inversión y capacitación son nuestro objetivo?**

Hay un solo objetivo: capacitarse, equiparse y aplicar los nuevos conocimientos para conseguir clientes.

Emilio Astolfi

