

# Apoyo global para Proveedores y Fabricantes de automóviles

Artículo cedido por Rutronik Automotive Business Unit



www.rutronik.com



Uwe Rahn

*Con su nueva unidad de negocio dedicada al sector automovilístico, el distribuidor Rutronik se compromete a proporcionar apoyo específico a fabricantes y suministradores a nivel mundial. Uwe Rahn, Senior Manager jefe de la unidad de negocio automovilística, lo explica en detalle en la entrevista que podrán encontrar a continuación.*

*¿Qué pueden esperar los clientes de esta nueva unidad de negocio dedicada al sector automovilístico?*

Uwe Rahn: El cliente recibirá todo tipo de apoyo técnico y comercial de un equipo de expertos con muchos años de experiencia en la industria del automóvil. Trabajaremos en estrecha coordinación y cooperación con algunos fabricantes especialmente seleccionados. Además, también proporcionaremos apoyo a nuestros clientes europeos en sus esfuerzos para acceder a los mercados americanos y asiáticos.

*¿Qué servicios específicos están incluidos?*

La integración de la electrónica en los automóviles a gran escala debido al aumento de la presencia de redes, la focalización cada vez mayor en la confortabilidad, la gestión de la información y los sistemas de asistencia, por no hablar de la tecnología relacionada con la movilidad, han creado una necesidad de componentes que originalmente no habían sido desarrollados para su uso en automóviles. Cualquier diseñador de vehículos se enfrenta hoy en día a enormes desafíos derivados de la necesidad de ofrecer conectividad a Internet en el vehículo así como una comunicación más o menos indirecta con los sistemas de seguridad, entre otros retos. Con nuestra experiencia tanto en el sector del automóvil como de la electrónica, y gracias a nuestros estrechos lazos con los fabricantes, podemos ofrecer un valioso apoyo en estas áreas, lo que permitirá a nuestros clientes concentrarse totalmente en sus propias aplicaciones.

Resultan de vital importancia, en nuestro negocio global, las tecnologías de centralización de la información que están disponibles en todo el mundo. Un componente clave, en este sentido, es nuestra capacidad de gestionar de forma centralizada todos los mensajes PCNs i EOL en una base de datos, que luego los hace accesibles para todo el mundo, para cualquier cliente y proveedor de servicios, con la calidad de datos acostumbrada. Estos servicios IT se están ampliando paso a paso, mediante la adición de informaciones tales como normas y certificaciones, incluyendo la AECQ-100 o 200, PPAP y APQP (Advance Product Quality Planning), documentos FMEA (Failure Mode and Effects Analysis), e incluso descripciones de procesos de cumplimiento VDA.

El apoyo en los procesos es también otro aspecto importante. Muchos proveedores de nivel 2 tienen ahora un perfil de requisitos aún más estrictos. Nosotros podemos proporcionarles el apoyo que necesitan en el desarrollo e implementación de procesos, similar al que brindamos a los proveedores.

El tercer punto fuerte es nuestra capacidad para dar apoyo a nuestros clientes internacionales en los mercados norteamericanos y asiáticos. Para ello vamos a hacer que esta unidad de negocio trabaje de forma global, trabajando mano a mano con las delegaciones regionales de RUTRONIK y con nuestros fabricantes a nivel local.

*¿Con qué fabricantes cooperan Uds. en esta nueva unidad de negocio?*

Durante los próximos años vamos a ampliar gradualmente nuestra actual red de colaboradores, aunque nuestra prioridad siempre será la calidad y no la cantidad.

Nuestros colaboradores deberán cumplir con una serie de requisitos que consideramos absolutamente necesarios para nuestros clientes, principalmente deberán tener una cartera innovadora de productos para la industria automovilística y una presencia a nivel mundial.

*¿Cómo será esta colaboración con estos socios?*

Los integrantes de nuestra unidad trabajan muy estrechamente con el grupo de fabricantes. Reciben una formación específica sobre el trabajo con derivados en una fase muy temprana. Por otro lado, ofrecemos a nuestros fabricantes la información sobre los retos más importantes con que se encuentran nuestros clientes. Le tomamos el pulso al mercado, por así decirlo. Desde hace varios años, hemos estado organizando el evento Tech Days, donde un seleccionado grupo de clientes y nuestros fabricantes se unen para un intercambio de ideas. Por lo general, en este evento se organiza un taller diseñado específicamente por un cliente con un fabricante en particular. En este caso se discute una aplicación específica de un cliente y la arquitectura del sistema.

*¿En qué tipo de productos están Uds. centrados, actualmente?*

Además de los nuevos semi-conductores en los campos de los MOSFET y los microcontroladores que se están desarrollando específicamente para aplicaciones de automoción, tenemos MLCCs que son condensadores cerámicos multifase utilizados en aplicaciones relevantes para la seguridad. AVX ha desarrollado su propia serie Automotive Plus, que cumple con la norma AEC-Q200. Estos MLCCs son muy fiables y resistentes a las variaciones mecánicas y térmicas. Algunos productos pueden utilizarse incluso a temperaturas de hasta 250°C. Los nuevos condensadores presentan una muy alta capacidad conductora y una alta resistencia al aislamiento junto con una baja ESR / ESL. Fueron desarrollados para aplicaciones muy sofisticadas tales como conmutaciones con impulsos de alta corriente, tecnología aeroespacial y aeronáutica, así como para su uso en automóviles híbridos.

Otro ejemplo de la gama de productos electromecánicos son los nuevos contactos para el crimpado o engarzado, de JAE. Hacen posible la

conexión de cualquier tipo de cable a una placa de forma rápida, fácil y barata, incluso creando una conexión difícil de deshacer fácilmente, y con un alto grado de fiabilidad eléctrica y mecánica. En aplicaciones de automoción, la conexión debe ser aprobada primero, y a partir de ese momento es cuando se desarrolla la carcasa o cubierta. La omisión de la carcasa implica un ahorro de costes considerable, así como de espacio.

*¿Qué aplicaciones cree Ud. que tienen mayor necesidad de apoyo actualmente?*

Estas aplicaciones serían, sin duda, algunas tendencias tales como: la movilidad, la comunicación coche-coche y el trabajo en red dentro del vehículo incluyendo la información y entretenimiento, sistemas avanzados de asistencia al conductor, los llamados ADAS, e incluso sistemas de conducción autónomos en sus diversos grados de desarrollo desde sólo el conductor a una conducción parcial o altamente asistida, hasta una conducción completamente automática.

Además, con los requisitos de seguridad en constante desarrollo según la norma ISO 26262 que cubre aplicaciones integradas con diversos rangos de tensión desde 12, 24, 48 y hasta 450 Volts para sistemas híbridos, se nos presenta una gran variedad de temas que van a requerir consultas a un nivel profundo.

La iluminación LED sigue siendo un gran tema. La tecnología existente hoy en día en aplicaciones para iluminación LED en marcha diurna presentan un consumo de sólo unos 15 watts, y al mismo tiempo permiten una mayor visibilidad. Esto equivale a un ahorro de unos 0,2 litros de carburante por cada 100 kilómetros, lo que equivale a unos 4 gramos menos de emisiones de CO2 por cada kilómetro recorrido.

La siguiente fase de desarrollo en este campo de aplicaciones se realizará con OLEDs, hacia el 2017. Si en el pasado la tecnología OLED se limitaba, por ejemplo, a pantallas de alta resolución, en el futuro también se utilizará en automóviles para luces de señalización trasera o intermitentes. El motivo principal para su uso en el futuro es que éstos necesitan muy poco espacio y pueden diseñarse

como fuentes de luz convexas o cóncavas. Además, los OLEDs también se van a utilizar para modernizar el interior de los vehículos. Actualmente ya se están desarrollando soluciones de iluminación ambiental en algunas zonas como la zona de los pies, el panel del techo, el tablero de instrumentación y la iluminación de las puertas en varios diseños.

Por último, todo el concepto de diseño de los vehículos está experimentando cambios significativos, como en casi ningún otro sector. Estos cambios van desde las innovaciones electrónicas a las mecánicas. Es por eso que existe tanta incertidumbre y, por lo tanto, la necesidad de consultoría en este momento es extremadamente alta. Al mismo tiempo, los fabricantes y proveedores europeos están bajo una mayor presión competitiva por parte de algunos nuevos suministradores, especialmente de los países BRIC, como Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. En este contexto, consideramos que estamos muy bien posicionados para ofrecer a nuestros clientes todo el apoyo que necesitan.

*¿Qué distingue la Unidad de Negocio de Automoción para este fin?*

En primer lugar, nuestros muchos años de experiencia. El segmento del automóvil representa más del 45 por ciento de nuestro negocio en Rutronik, y siempre ha sido uno de los segmentos de negocio más importantes. Esto significa que conocemos las necesidades de nuestros clientes, hablamos su mismo idioma, conocemos sus procesos, sus requisitos y sus normas. Y, durante muchos años, he-

mos mantenido estrechos contactos con los fabricantes más importantes en este sector innovador.

*Esto también se puede aplicar a la gama de productos que Uds. han ofrecido en el pasado. Entonces ¿Por qué necesitan una Unidad de Negocio separada?*

Nuestro objetivo es el de agrupar las sinergias, la experiencia y el soporte específico que pueden ofrecer los distintos fabricantes y sus productos, y ponerlos a disposición de nuestros clientes a nivel mundial.

*¿Le gustaría presentar brevemente la Unidad de Negocio?*

Claro, me encantaría. Nuestro equipo está formado por una serie de FAEs con experiencia en aplicaciones para el automóvil, apoyados por sus colegas de ventas externas, ventas internas y los administrativos del back office. Además, los especialistas en automoción actúan como un interfaz de contacto con sus colegas de otros sectores, como la electrificación de trenes, los micro-controladores y los productos e-mecánicos o pasivos. El gerente de esta unidad, a nivel mundial, soy yo mismo, y desarrollo mi actividad desde la sede central de Ispringen. Mi socio Lutz Henkel presta servicio al mercado norteamericano desde dentro de la unidad. Los dos contamos con más de 25 años de experiencia en diferentes cargos como suministradores y distribuidores de nivel 1. Nuestros colegas, en sus respectivas oficinas por todo el mundo, prestan servicio a nuestros clientes a nivel local y están estrechamente coordinados con nosotros. 

