

ECONOMÍA

El taller que paga por cobrar

La guerra de **promociones en la posventa** de vehículos intenta atraer al cliente con ofertas cada vez más succulentas

DE LAS HERAS | VALENCIA

Jaque. El ajedrez es un juego en el que el atacante suele salir victorioso, a no ser que éste se precipite, se descuide. El defensor, por su parte, va a remolque del otro, evitando por todos los medios posibles perder a su rey.

Algo así ocurre en el mundo de los negocios. Normalmente aquella empresa que se arriesga, que ataca con sus «fichas» innovadoras o agresivas estrategias, suele obtener la ventaja, la delantera. Las otras, si quieren continuar en la competición, tendrán que seguir sus pasos, ofrecer una oferta superior o quedarse como estaban, esperando no caer en el olvido.

En Valencia, el concesionario Italian Motor Village ya se ha deshecho de los «alfiles» de los rivales y se propone cambiar las reglas del juego. Y es que, ¿qué oferta puede superar a la de dar dinero por reparar el coche?

Así es la propuesta que lanza este taller de Fiat para atraer a clientes en el mes de julio. «Ya ha llamado gente para informarse y tenemos un par de citas concertadas», asegura Carmen Rico, empleada de la casa. El pasado día 1, la compañía envió sms a sus usuarios para contarles la promoción. Ésta consiste en que si eligen a Italian Motor Village para reparar su vehículo, les abonarán el 10% en efectivo de la peritación que haya hecho la aseguradora.

Un cliente que acuda a reparar la chapa de su coche al concesionario valenciano y cuya peritación haya sido de, por ejemplo, 600 euros, se llevará 60 euros en efectivo de manera inmediata. Suena bonito, ¿no?

Para el concesionario quizá no lo sea tanto, más que nada por el momento tan agri dulce que atraviesa el sector del automóvil, sobretudo tras conocerse los resultados de ventas de vehículos durante el pasado mes de junio.

La 'gallina de los huevos de oro' parece sufrir tan graves problemas de infertilidad que ni las inyecciones del Plan 2000E han podido ayudarla.

En la Comunitat Valenciana, las matriculaciones en junio supusieron un 27,6% menos con respecto al mismo mes de 2008, el segundo peor registro del país. La cifra está lejos de contentar a vendedores, pero supone un alivio ante el ritmo de caída de los meses anteriores, que llegó a superar el 50%.

Aún así, no todo son malas noticias para la automoción. El área de las reparaciones, una división que aglutina en la Comunitat Valenciana a más de 4.400 talleres.

De hecho, otro informe publicado esta vez por Improven revela que más del 50% de la rentabilidad de los concesionarios proviene de la postventa.

Por ello, «aumentar el volumen de reparaciones es la mejor garantía para asegurar la viabilidad del concesionario», asegura David Fernández, socio gerente de Improven y responsable del estudio.

La Comunitat está de suerte porque Valencia y Alicante son las provincias que más actividad concentran en este sector, 2.283 y 1.617 talleres respectivamente.

Al respecto Fernández añade que «la postventa es entre tres y cuatro veces más rentable que la venta de vehículo



MOTOR. El mecánico del taller de Italian Motor Village repara un vehículo averiado. /JESÚS SIGNES

Italian Motor Village abona el 10% de la cantidad peritada para las reparaciones

nuevo. Además es una fuente de nuevas oportunidades de compra a través del marketing directo y promociones».

En cifras, mientras que en primer trimestre de 2009 el número de matriculaciones en la Comunitat descendió un 57,7% con respecto al mismo periodo de 2008, las reparaciones experimentaron su habitual incremento en torno al 2%.

CNo es de extrañar que concesionarios como Italian Motor Village, hayan apostado por 'mimar' la postventa a través de ofertas cada vez más suculentas.

Con la crisis, el tradicional campo de batalla de la industria automovilística se traslada a los talleres. La buena atención y la rapidez del servicio ya no bastan para contentar a un cliente preocupado por su bolsillo. Jaque mate.

[**Cuenta AZUL de iBanesto, alta remuneración con total disponibilidad**](#) ==

[**La cuenta NÓMINA de ING DIRECT te demuestra cómo cada**](#)