



ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA 1ª JORNADA POSVENTA EN CATALUNYA DE CIRA

La Associació Catalana de Recanvistes, CIRA, celebró el pasado 23 de mayo su 1ª Jornada Posventa en Catalunya, con un notable éxito de participación, gracias a la presencia de cerca de 80 personas entre socios, recambistas, fabricantes y prensa especializada del sector.

El certamen, bajo el lema 'Situación de la posventa en Catalunya', sirvió para que la asociación diera a conocer, de primera mano, el momento actual que vive el sector en la comunidad autónoma catalana, sin duda una de las más activas y representativas.

El presidente de CIRA, Juan Rodríguez, quiso en un primer momento hacer un breve resumen de la historia de la asociación, fundada en 1962 .

Rodríguez seguidamente recalcó las numerosas acciones que CIRA lleva realizando para seguir adelante. "CIRA, que representa a Catalunya, siempre está presente en los principales congresos y eventos".

El directivo dio paso a Víctor Baixeras, responsable de la Agencia de Marketing y Comunicación Aftermarketing del Automóvil, quien presentó el nuevo portal web de la asociación, www.cira.es, que se centrará en el recambio y en la realidad de Catalunya.

Este nuevo sitio web destaca por ser más dinámico, ágil e intuitivo, idóneo para que cualquier socio pueda encontrar de un modo sencillo todo tipo de información.

Contará también con la opción de poder acceder a las principales noticias del sector, gracias al acuerdo alcanzado con uno de los medios de comunicación punteros del sector, Autopos. Otro reto es lograr alianzas con diferentes empresas del sector, desveló Baixeras, para lograr el mayor beneficio para los asociados.

Llegó entonces el turno de las ponencias, iniciadas por Francesc Creus, máximo responsable de Autotecnic, que detalló el escenario al que se enfrentan los talleres ante la alta tecnología de los coches actuales. La avalancha documental provoca que los talleres deban ser muy precisos en la diagnosis.

En palabras de Creus, serán determinantes las estrategias, que darán la posibilidad de afrontar la fuerte complejidad técnica mediante soluciones rápidas y eficaces. Necesitaremos una metodología correcta, con procesos de intervención directos y lógicos: sólo existe una vía, la re-evolución.

El protagonista no es ya la formación, dijo Creus, sino el apoyo profesional a la reparación profesional. Para que se cumpla, hay que implementar un sistema de estandarización de los procesos de reparación.

Francesc Lozano, de Inform Risk, aseveró que el cobro y el recobro es un tema complicado, por ello resulta fundamental no tener impagados. Mientras, Juan Ramón Cervantes, de Isi Condal, mostró la plataforma I2I, una herramienta B2B basada en la máxima transparencia para el taller, recambistas y clientes. El comercio electrónico acabará imponiéndose, nos anunció en diversas ocasiones.

Por su parte, Javier Ribas y Manuel Báez, procedentes de la empresa de gestión RPB, señalaron el camino del cambio, porque o te adaptas o desapareces. “Todos los cambios comienzan en el pensamiento. Tenemos que hacer cosas que funcionen: causa-efecto”.

Otro de los platos fuertes de la reunión convocada por CIRA fue la intervención de José Luis Gata, representante de Audatex, que reiteró la escasa venta de vehículos nuevos como clave de la preocupante situación actual.

Este año el parque automoción español es 1,1 % mayor que el pasado, aunque es más viejo, con una media de diez años, y hace menos kilómetros. Del mismo modo, los estudios desvelan que no comenzará a rejuvenecer hasta 2016.

La depreciación del vehículo también afecta de un modo exponencial a la posventa, como evidencia el hecho que un vehículo pierde el 18 % de su valor en el momento de la matriculación. A los diez años, prácticamente el valor total (92 %).

Gata desveló que los coches de siete o más años son los que optan por el canal marquista, alejándose del concesionario. Los datos, en este sentido, indican que el 60 % de las reparaciones se aglutinan en vehículos de menos de siete años.

En 2007 en España circulaban alrededor de once millones de vehículos con menos de siete años. Esta cifra ha descendido casi a la mitad (seis) a día de hoy.

Antes de la exposición final intervinieron Marisol Morales (UPM) y Mireia Pedreño (Mútua Egarsat), que hablaron sobre el convenio del sector y el absentismo laboral respectivamente.

Miguel Ángel Cuerno, presidente de Ancera, dio por finalizadas las intervenciones, citando a todos los presentes al próximo congreso, que se celebrará en Valencia el 6 de junio.

Para finalizar, Juan Rodríguez dio por clausurada la jornada, que se amenizó con un agradable almuerzo para todos los asistentes.

Más información:

Aftermarketing del automóvil – Agencia de Comunicación CIRA

Víctor Baixeras – T. 630 84 27 01