

# ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN EL III FORO PROFESIONAL DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN

**15 DE NOVIEMBRE DE 2007.** A través de coloquios interactivos se debatieron los temas que más preocupan a los profesionales de la compraventa de vehículos de ocasión. Esta tercera edición estuvo orientada al cliente final.



Por tercer año consecutivo los profesionales del mercado del vehículo de ocasión tuvieron la oportunidad de reunirse y debatir los temas más candentes del sector durante la celebración del Foro Profesional del Vehículo de Ocasión, organizado por Absline Multimedia, Ganvam y Konecta Marketing.

El lugar del encuentro fue el Palacio Municipal de Congresos de Madrid el pasado día 8 de Noviembre y como en los años anteriores el evento fue todo un éxito con la presencia de 250 profesionales procedentes de toda España.

## **Un mercado que ha ganado en calidad y transparencia**

El presidente de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (Ganvam), José Antonio Sánchez Torres, fue el encargado de inaugurar la jornada centrándose en la importante evolución en calidad y transparencia que ha experimentado la venta de coches de ocasión a través de los profesionales de la compra-venta.

Sánchez Torres también aprovechó para poner sobre la mesa tres asignaturas pendientes para el sector como que el 52% de los vehículos usados que se venden en España se realiza entre particulares; el escaso apoyo de los sucesivos Gobiernos al sector, concretamente en 2008 desaparece el Plan Prever; y por último conseguir la máxima profesionalización de la venta del vehículo de ocasión.

La mesa de introducción giró entorno a la publicación del I Libro Blanco del Vehículo de Ocasión, una iniciativa pionera en España, promovida por Ganvam, que ofrece una valoración del cliente final sobre el mercado del V.O., y en especial de los inmigrantes y los jóvenes.

## **Aumentar la confianza del cliente**

Se pusieron sobre la mesa temas como la importancia del precio y la confianza en el mercado de la venta del vehículo de ocasión, la demanda de información por parte de los compradores potenciales, la necesidad de la profesionalización en el sector y la importancia de Internet como canal de venta. También se hizo un llamamiento al sector sobre la reducción en las ventas de vehículos de ocasión que podría ocasionar la llegada de vehículos chinos e indios a nuestro país.

Tomás Herrera, secretario de Ganvam, comentó que de los seis países productores de vehículos, España es el que tiene menor ratio de ventas de V.O. Aún así, destacó la importante

evolución del sector con un 55% de crecimiento en los últimos siete años, esperando terminar 2007 con un aumento del 5% con respecto al año anterior.

La importancia de crear una marca en el mercado del vehículo de ocasión para aumentar la credibilidad y la confianza que recibe el cliente fue el tema principal del primer coloquio, centrado en el cliente final. Mejorar la comunicación del producto y el trato al cliente en el taller día a día serían algunas soluciones.

### **Retrasos en la entrega de la documentación**

El segundo coloquio de la jornada estuvo enfocado a los medios para mejorar la rentabilidad de los compraventas. Para ello sería necesario mejorar la mala imagen que da al sector la falta de documentación sobre el historial del coche y los retrasos en su entrega. También se reivindicó que a los profesionales independientes se les de el mismo trato que a los concesionarios de las marcas y no se les considere una segunda marca.

Otro tema a debatir fue el de las subastas de vehículos de ocasión, un importante sistema de venta para el profesional aunque según comentó Constantino García, Director Gerente de Cars&Cars "actualmente se está desvirtuando porque acuden los compraventas con el propio cliente final".

En la tercera mesa, centrada en las nuevas tendencias en la comercialización del V.O, se dio un pequeño repaso a la evolución del V.O. apuntando a que en 2008 la reducción de ventas que se espera para vehículo nuevo se puede compensar con el de ocasión.

### **Internet, un canal en el que hay que estar**

No faltó la referencia a Internet como un canal fundamental en la venta de V.O. en el que tendrían que apostar todos los profesionales por su fluidez y su accesibilidad, además de ser la imagen externa de las empresas.

Se destacó la importancia para los profesionales de contar con un arma contra la morosidad para agilizar el proceso de cobro y la necesidad de establecer cambios en la ley que permitiesen averiguar la solvencia del moroso.

Otro punto importante en el debate fue el de los servicios en el mercado del vehículo de ocasión y más concretamente en el sector de los inmigrantes. Cabe destacar la relevancia que se le da a conceptos como las cuotas y las garantías dentro de este sector específico.

En la cuarta, y última mesa, bajo el título 'Recetas mágicas. La importancia de la calidad en la venta', se trataron temas como la gestión de los recursos, la formación de los vendedores y la inversión en instalaciones para V.O.

Se habló del Salón del Automóvil de Ocasión Madrid, un evento anual de gran importancia para el sector que este año ha conseguido vender más de 2.500 coches.

### **Las certificaciones de calidad, un valor añadido**

Una de las claves para conseguir un margen positivo en la venta de un V.O. es la gestión de todos los procedimientos que se realizan con el vehículo porque el margen en este tipo de

vehículos es mínimo y cualquier fallo puede producir pérdidas. Otro factor importante que minimiza el riesgo de pérdidas son las certificaciones de calidad, sin olvidar la importancia de una gestión de calidad para las documentaciones, lo que supondría un valor añadido al producto.

El cierre de la jornada lo protagonizó Aranzazu Mur, Directora económica de ANFAC, quien recalcó la postura negativa de su asociación frente a la futura anulación del Plan Prever.

Contacto para prensa:  
Sara Soria /Iván Solera  
Telf: 91 484 57 55/54  
Fax: 91 484 25 81  
Email: [prensa@supermotor.com](mailto:prensa@supermotor.com)  
Url: [www.supermotor.com](http://www.supermotor.com)

Aviso legal © Copyright ABSline Multimedia S.L.