

“El programa de bonos de Cesvi Recambios está dando muy buenos resultados”

Luis Pelayo García López, gerente adjunto de CESVIMAP y responsable de Cesvi Recambios

EL PASADO MES DE ABRIL, CESVI RECAMBIOS, EL CENTRO AUTORIZADO DE TRATAMIENTO (CAT) DE VEHÍCULOS FUERA DE USO DE CESVIMAP, DESMONTÓ SU VEHÍCULO NÚMERO 20.000, UN HITO DESDE SUS INICIOS, A FINALÉS DE LOS 90



Por Teresa Majeroni

P. Detrás de esa cifra mítica para Cesvi Recambios ¿puede recordarnos qué historia hay?

Luis P. García: CESVIMAP comenzó su andadura en el reciclaje y la venta de piezas usadas en 1997, como una experiencia piloto. El primer coche desmontado fue un Renault 9 GTL, en una fase que se inició con el ánimo de adquirir conocimiento en el desarrollo de este nuevo negocio. Esta fase experimental fue, sin duda, la base para el estudio de viabilidad de este proyecto y la que nos impulsó a ponerlo en práctica.

En poco tiempo, tuvimos una clara expansión y profesionalización del negocio hasta que, en 2004, inauguramos unas instalaciones modélicas, proyectadas por el departamento de Ingeniería de CESVIMAP, en las que se invirtieron más de 8 millones de euros. Con un diseño innovador y una tecnología inusual en este sector, hemos logrado una media anual de 3.000 vehículos desmontados y un

movimiento medio de piezas que oscila en torno a las 130.000 al año.

Recuperamos piezas de vehículos fuera de uso, procedentes de siniestros totales, y aptas para ser reutilizadas con total garantía de funcionamiento. Así, además de disminuir el impacto medioambiental que se precisa para fabricar piezas nuevas, se consigue un importante ahorro económico.

P. ¿Qué suponen 20.000 vehículos descontaminados?

L.P.G: Medioambientalmente hablando, suponen más de 105.000 litros de aceite, 30.000 litros de anticongelante, 1.500.000 litros de combustible y más de 10.000 toneladas de chatarra, que se reciclarán y reutilizarán posteriormente.

Empresarialmente, es la consolidación de esta actividad en la que trabajan 26 personas recuperando y poniendo nuevamente en el mercado las piezas reutilizables de los vehículos, con garantía



de funcionamiento y a un precio sensiblemente inferior a las nuevas. Dentro de MAPFRE, y de su responsabilidad social corporativa, también figura esta actividad como un compromiso con el medio ambiente. Además, es un servicio al asegurado, que puede tramitar con nosotros la baja de su vehículo

P. Cuantitativamente hablando ¿cuáles son las magnitudes principales del centro?

L.P.G: Hemos acabado 2009 con más de 70.000 piezas vendidas y cerca de 3.000 vehículos desmontados. Disponemos actualmente de más de 70.000 referencias de piezas distintas. La detallada información que recogemos de cada pieza hace que nuestro sistema de codificación sea único en este sector, de forma que las devoluciones, debido a errores de identificación, son prácticamente nulas.

P. ¿En qué se diferencia Cesvi Recambios de un desguace tradicional?

L.P.G: En tres aspectos: sus extraordinarias instalaciones, que optimizan los procesos productivos y hacen los puestos de trabajo más ergonómicos. Contamos con una plataforma automática que recoge el vehículo desde el puesto de entrada hasta la zona de desmontaje, un almacén automatizado único, y un sistema de movimiento de vehículos que proporciona

una alta productividad. También nos diferenciamos por la calidad de nuestro producto, que trabajamos por que sea excelente, en las piezas, efectuando su limpieza, revisión y correcta identificación, en el embalaje, en su envío, en menos de 48 horas, y en el trato al cliente. Y, por último, en el cuidadoso sistema de organización de la gestión de residuos: la descontaminación se realiza con seguridad y con el adecuado tratamiento por parte de los gestores autorizados de residuos, de los cuales se registran todas sus acciones. Nuestro sistema de gestión es fundamental para conocer al instante la disponibilidad de la pieza, la referencia que le da el constructor del vehículo, o el fabricante de la pieza, su precio, su correcta catalogación... Esto es calidad en el servicio.

P. ¿Qué tipología de clientes tienen y qué porcentaje representan los talleres independientes dentro de esta clientela?

L.P.G: Tenemos clientes nacionales y extranjeros. Estos últimos hacen compras fundamentalmente al por mayor, con el fin de abaratar el transporte. Trabajamos con países como Portugal, Dinamarca, Alemania, Polonia, Bélgica y Holanda, Francia, Italia, Israel... Los clientes nacionales, sin embargo, hacen compras mayoritariamente pieza a pieza. En España, los talleres suponen, aproximadamente, el 70% de nuestro volumen de ventas, pero también



NOS DIFERENCIAMOS

POR INSTALACIONES,

POR CALIDAD DE

PRODUCTO Y POR

GESTIÓN DE RESIDUOS





CON UNA COMPRA DE
100 EUROS SE RECIBE
EL 10% EN BONOS
DESCUENTO



trabajamos mucho con particulares y otras empresas relacionadas con la posventa en automoción. Este éxito se debe a la perfecta identificación de las piezas que vendemos, que evita trastornos al taller en la reparación, como, por ejemplo, que, con el coche del cliente ya desmontado, la pieza que recibe no sea la que se busca. La base de esta identificación radica en que, a la vez que un CAT, somos un centro de investigación en reparación del automóvil y, en este sentido, tenemos una ventaja añadida.

P. ¿Cuál es la situación actual de Cesvi Recambios?

L.P.G: En Cesvi Recambios hemos venido trabajando bajo un sistema de gestión basado en tres parámetros fundamentales: una alta productividad, con unas instalaciones innovadoras que nos permiten ser competitivos en todo momento; el aumento de la calidad de nuestros productos, que nos hace distintos de nuestros competidores y, por último, nuestro servicio global al cliente: catalogación, embalaje, garantía, rapidez de envío... Así, se encuentran tan satisfechos con nuestro servicio como nosotros mismos nos hemos exigido. Todo esto también lo hemos conseguido con una plantilla de profesionales perfectamente cualificados e identificados con los procesos internos y con el servicio que queremos ofrecer.

P. En esta situación de crisis, ¿han percibido un aumento en la cifra de pedidos de las piezas que comercializan?

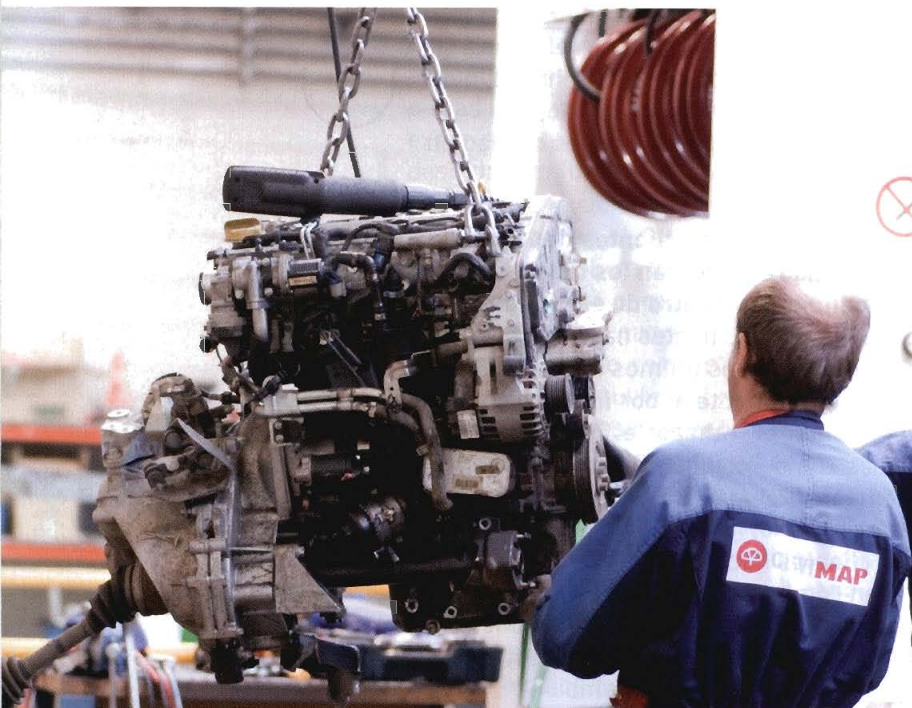
L.P.G: Creo que esta crisis es fundamentalmente financiera y afecta directamente al consumo, que es el que hace que el dinero se mueva. Es posible que alguien que tiene la necesidad de comprar una pieza para su coche opte por comprarla usada porque, evidentemente, será más barata. Por ahí puede aumentar el número de pedidos, pero en mi opinión esto no compensa las pérdidas de facturación producidas por la disminución del consumo general como consecuencia de la crisis.

P. ¿Qué medidas está tomando Cesvi Recambios para sobrellevarla?

L.P.G: En este sentido, estamos haciendo "lo que dicen los libros", trabajando, por un lado, en los procesos productivos internos para mantener la eficiencia y el control de costes y, por otro, aumentando los esfuerzos para mantener la confianza de nuestros clientes en nuestros productos y servicios. Destaca, como novedad, la implantación del sistema de bonos en las compras, que funciona desde principios de este año

P. ¿Qué finalidad persigue este sistema de bonos?

L.P.G: Pues ha sido de gran aceptación por parte de nuestros clientes y se puso en marcha con un objetivo claro de fidelización. El sistema consiste en que cualquier cliente que compre por valor de más de 100 euros recibirá en bonos descuento el 10% del total. Puede utilizar ese porcentaje para próximas compras de piezas de recambio, con lo cual les sale muy rentable. Es algo imaginativo en este sector, que está dando muy buenos resultados ■



PARA SABER MÁS

Cesvi Recambios
www.cesvirecambios.com

CESVIMAP
www.cesvimap.com