



/ REDES COMERCIALES /

Mecánicas Hercas, con sede en Villanueva de Gállego (Zaragoza)

UN SÓLIDO CONCESIONARIO QUE CRECE DESDE EL TALLER

Mecánicas Hercas, concesionario DAF para las provincias de Zaragoza y Soria, lleva 24 años distribuyendo los productos de la firma holandesa. A pesar de esa dilatada trayectoria en la venta de vehículos industriales, el corazón de la empresa familiar que lideran los hermanos Castañosa continúa siendo el taller, en el que los responsables del negocio reinvierten permanentemente sus beneficios para ofrecer en todo momento el mejor servicio a sus clientes.

✦ Por Nacho Rabadán ✦

Mecánicas Hercas se fundó en 1962 como taller de servicio multimarca, actividad que desempeñó durante más de dos décadas. Es en 1983, con DAF recién aterrizada en España, cuando Hercas es nombrado taller de servicio oficial de la marca holandesa, de la que se convertiría en distribuidor oficial a comienzos de la década de los 90. Este hecho representó “un importante reto” para los responsables de una compañía cuyas raíces se habían asentado tradicionalmente en la posventa del vehículo industrial. “Entrábamos pues de lleno en un mundo desconocido pero apasionante”, explican Juan Antonio y José María Castañosa, actuales responsables de la entidad. Los hermanos Castañosa, segunda generación de la empresa familiar, se incorporaron a la sociedad en 1997 y desde entonces emprendieron “una profunda renovación y modernización” de la empresa.



Los hermanos Castañosa reinvierten los beneficios de la empresa familiar en la mejora constante de los servicios que ofrecen a sus clientes.

Ese proceso de mejora cumplió uno de sus principales hitos en mayo de 2003, cuando Mecánicas Hercas inauguró instalaciones en Villanueva de Gállego, a escasos 10 kilómetros de Zaragoza capital. El concesionario aragonés, que distribuye los vehículos DAF en las provincias de Zaragoza y Soria, ocupa una superficie de

4.500 metros cuadrados construidos sobre una parcela de 10.000. Los talleres de mecánica, electricidad y chapa y pintura están equipados al detalle y tienen una extensión total de 3.250 metros cuadrados, mientras que el almacén para intercambios tiene 850 metros cuadrados y las oficinas 400.



REINVERSIÓN DE LOS BENEFICIOS, EL CAMINO HACIA EL ÉXITO

Durante los años más duros de la crisis, los responsables de Mecánicas Hercas han intentado ser siempre “un fuerte apoyo para nuestros clientes, bien haciendo el esfuerzo de mantener el precio de nuestra mano de obra”, bien “invirtiendo en nuevo equipo de taller que nos permite realizar las reparaciones en menos tiempo, siendo más eficientes y beneficiando a los clientes; bien realizando campañas con interesantes descuentos (campañas de verano, de invierno, puntuales, etc.), participando activamente en las campañas que DAF como marca también ha lanzado a los clientes. Todo esto ha sido posible gracias a la mentalidad de los Hermanos Castañosa, que se muestran convencidos de que “si no reinviertes en ti mismo, no confiarán en ti”. Por ello, los gerentes de la compañía reinvierten los beneficios en la propia empresa, “mejorando de esta forma nuestro equipamiento de taller, nuestros sistemas informáticos y realizando otras inversiones que revierten en la mejora de nuestro funcionamiento y en el beneficio de nuestros clientes”. ✓

El taller, que siempre bulle de actividad, es el verdadero corazón del negocio de Mecánicas Hercas.

La plantilla de Mecánicas Hercas está integrada por 25 personas, 15 de las cuales trabajan en el taller, dos en el área de recambios, otras dos en ventas, cuatro en administración y dos en dirección. Se trata de la pareja formada por los hermanos Castañosa, Juan Antonio y José María.

Magníficas cifras

Hoy, la evolución de ventas de vehículos nuevos de Hercas es ciertamente positiva, pues a lo largo del pasado ejercicio ascendieron a 96 vehículos nuevos, superando en más de un 57% las registradas en 2014 y creciendo muy por encima del mercado. Las previsiones para este año son igualmente espectaculares, pues los hermanos Castañosa calculan que al cierre del ejercicio habrán vendido 135 vehículos nuevos, lo que representaría un incremento del 40% en este capítulo. Igualmente llamativa es la evolución que han experimentado las ventas de vehículos de ocasión, que en 2015 crecieron un 41%, pasando de 44 unidades en 2014 a 62 en 2015. “Muchos de estos vehículos son seminuevos, procedentes de las devoluciones de los arrendamientos de las grandes flotas a nuestra financiera”, explican los responsables de la concesión, que a lo largo de 2016 esperan incrementar sus ventas de VO en un 20%. Estos buenos números se deben en parte a que en los últimos tiempos Mecánicas Hercas ha profesionalizado “aún más” su departamento de Ventas. De hecho, los hermanos Castañosa están particularmente orgullosos de sus comerciales, que más que vendedores son “verdaderos asesores

de ventas”. También ha mejorado Hercas en aspectos tales como las entregas de los vehículos, lo que ha permitido al concesionario zaragozano convertirse en “un referente dentro de DAF” en lo que a calidad de servicio de ventas se refiere.

El taller, corazón del negocio

A pesar de estas espectaculares cifras de ventas, tanto de vehículos nuevos como de ocasión, el verdadero corazón del negocio de Mecánicas Hercas se encuentra en el taller, tal y como evidencia el hecho de que la posventa aportó aproximadamente un tercio de la facturación de la compañía en 2015. Con un volumen de negocio de 10,5 millones de euros el pasado año, los otros dos tercios de la facturación se reparten entre la venta de unidades nuevas (56,5% del total) y de ocasión (11,25% de los ingresos totales). Al igual que sucede con la venta de vehículos nuevos, también la posventa se está beneficiando de “una cierta recuperación económica”, pues “estamos en una tendencia de incremento progresivo y continuado de trabajo en el taller” que ha traído aparejado un incremento de la plantilla, lo que es contemplado por los hermanos Castañosa como “un indicativo muy bueno”.

Mejora constante

“Dado que nuestros inicios y nuestra principal vocación es la posventa, tenemos una política de mejora constante y positiva de cara a la ampliación de los servicios que podamos prestar en nuestra empresa a los clientes”, aseguran los máximos responsables del concesionario, que se esfuerzan día a día por ofrecer a sus clientes el más amplio y variado abanico de servicios. Así, Mecánicas Hercas cuenta con la autorización de Centro Técnico de Tacógrafos Digitales y Analógicos, colabora con carroceros e incrementa paulatinamente el número de sus vehículos de asistencia en carretera, que ofrecen servicio 24 horas.

Mención aparte merece el servicio integral de reparación de siniestros, apartado en el que el taller zaragozano tiene firmados diversos convenios con diferentes compañías de seguros. Tal y como explican los hermanos Castañosa, Mecánicas Hercas es “de los pocos talleres en Aragón que pueden reparar un siniestro importante sin necesidad de subcontratar ningún servicio, lo que supone mayor rapidez y una mejora de gestión para el cliente, que no tiene que acudir más que a un taller”.

El trabajo de Juan Antonio y José María Castañosa da su fruto y queda patente en los excelentes datos de afluencia al taller que registra el concesionario, cuyos responsables detectan buenas señales en lo que a la actividad de reparación de vehículos industriales se refiere. “Lo que percibimos de nuestros clientes transportistas es que muchos están viendo la luz al final del túnel. Y queremos estar ahí con ellos progresando juntos”, aseguran. ✓

UN ÁREA DE NEGOCIO ABSOLUTAMENTE CLAVE SE ENCUENTRA EN EL TALLER, TAL Y COMO EVIDENCIA EL HECHO DE QUE LA POSVENTA APORTÓ APROXIMADAMENTE UN TERCIO DE LA FACTURACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN 2015