

PERCHAN



Ctra. Osuna km 0,5
41400 Écija (Sevilla)
Tlf. +34 954 83 04 86
✉ perchan@perchan.es
Gerente: Alfonso Pérez

47

Situados en el sur de la península y a dos años de cumplir sus bodas de oro en la posventa, sus resultados son de crecimiento, una solidez que les hace seguir avanzando.



La Empresa

Se creó **1960**, y llevan desde 1974 operando en el sector de carrocería, de forma independiente, distribuyen exclusivamente **DuPont** desde 1974, además de productos anexos de carrocería y pintura como **3M** (desde 1980); **Tesa** (desde 1980); **Festool** (desde 1990). El pasado año facturaron más de 6 millones de euros y obtuvieron un crecimiento superior al 13 % con una cuota de mercado en su zona de influencia (Sevilla) por encima del 20%.

El sector de carrocería en España

Según **Alfonso Pérez**, gerente de la compañía, el sector está sobrepasando un cambio tecnológico de manera favorable. Para 2008, no ven la evolución del sector con pesimismo ya que, cuando las ventas de automóviles bajan, el sector posventa siempre crece debido a que la gente retoca más sus coches. En su opinión, el sector seguirá creciendo un 10% como mínimo.

El cambio de la legislación ha supuesto gastos y adaptaciones importantes para el sector; pero en el caso de su marca, este coste se ha compensado por el rendimiento muy alto de la pintura. El 100 por cien de los productos de repintado que distribuyen cumplen la legislación VOC y los productos de base al agua representan un 35 por ciento del volumen total de productos facturados.

Según el gerente de la compañía, en general los pintores españoles están bastante bien informados y cada vez más formados. La formación la imparte su marca proveedora, tanto a los talleres como a sus distribuidores, y es beneficiosa al tratarse de cursos muy específicos, no sólo sobre productos, sino también de temas comerciales, gestión, etc. hasta el punto de afirmar que, comparados con la media del

sector, a nivel de conocimientos sobre rentabilidad, estos talleres están por encima de la media, siendo talleres muchos más rentables y productivos. En cuanto a las nuevas tecnologías, entienden que todavía hay una gran diferencia entre los reparadores de marcas (concesionarios) y los talleres multimarca. La situación está mejorando porque los talleres multimarca se están interesando más por las nuevas tecnologías. En la red de talleres **Five Star**, por ejemplo, el nivel de informatización de los talleres es muy superior a la media española. La marca y la empresa se implica mucho para que los talleres clientes estén informatizados, no sólo a nivel de productos, sino también de gestión (pedidos, previsiones, etc).

Las TIC en la distribución del sector de carrocería y pintura

Manejan **13.000 referencias en total**, de las cuales 3.000 referencias son de carrocería (pintura + maquinaria). La compañía cuida mucho el tema de informatización de la gestión: **su sistema es del fabricante Sage**. El pasado mes de junio la empresa ha incorporado la **cuarta generación de la plataforma de base de datos y análisis de datos SQL de Microsoft** que se utiliza en el procesamiento de transacciones en línea y almacenamiento de datos. Gracias a este software, las cinco tiendas de la empresa trabajan en línea y en todo momento pueden consultar la disponibilidad de stock, los precios, etc. Para temas de ventas y marketing, usan el **programa CRM (Gestión de la Relación con Clientes) de Sage**, que permite llevar desde la contabilidad hasta la gestión integral de todos los procesos del negocio: automatización de la fuerza de ventas, marketing y soporte al cliente. Con CRM se gestionan las relaciones con los clientes tanto en preventa como en posventa: presupuestos, pedidos, etc.

El **75-80% de los repartos** hace directamente a través de los vendedores de la empresa (**10 furgonetas**). El resto es gestionado por **empresas de transporte externas**.

Actualmente se está trabajando en la mejora del sistema de seguimiento de repartos, que se acabará incorporando al programa general de gestión.

