

Juan Carlos Revilla, propietario de Fansan Revicar

“Es importante demostrar a los clientes que nos preocupamos por su seguridad”

Con más de 25 años de experiencia en el sector de la posventa, Juan Carlos Revilla afronta el futuro de su negocio con alegría y optimismo. Fansan Revicar ofrece un servicio de calidad, avalado por la Red de Talleres Cecauro, a los conductores del sur de Madrid, que no dudan en conducir decenas de kilómetros para acudir a este taller.

Cómo fueron sus inicios en el mundo de la reparación?

Empecé en el año 84, en lo que era Tiendas Aurgi. Entré como mozo, y poco a poco fui evolucionando, por lo que empecé a trabajar en la tienda de recambios. Luego fui cambiando de puesto y de ubicación, primero como jefe de tienda, luego como gerente de hipermercado... y así fui pasando de un centro a otro. Llegado el momento, por desavenencias con la empresa, decidí marcharme y me incorporé a otra empresa del sector, donde, en el año 99, me trasladaron como responsable de su nuevo centro en Moraleja de Enmedio (Madrid).

¿Cómo pasó a gestionar su propio taller?

Hace ya unos años que ellos tomaron la decisión de dejar el centro y yo quería quedarme con el taller,

por lo que empezamos con las negociaciones y al final me embarqué en esta aventura que supone dirigir tu propio negocio de reparación de vehículos.

Debe resultar muy satisfactorio poder quedarse con el negocio al que ha ayudado a nacer...

Sí. Estoy muy satisfecho, y también muy contento por la oportunidad y el apoyo que me dieron desde la compañía; de hecho, la relación con ellos sigue siendo estupenda. La principal diferencia con mi etapa anterior es que ahora tengo más responsabilidad, sobre todo en lo que se refiere a la gestión financiera de la empresa. Tengo que estar más atento a los pagos, a los bancos, soy más consciente de que no se puede despilfarrar... La responsabilidad es distinta, pero la he asumido encantado.



Fachada de Fansan Revicar, taller Cecauro de Moraleja de Enmedio (Madrid).



Interior de la tienda de Fansan Revicar.

¿Desde cuándo están ustedes adheridos a la Red de Talleres Cecauto?

El negocio ya estaba en la Red de Talleres Cecauto cuando yo tomé las riendas y en ningún caso me planteé dejarlo, ya que nos ha aportado muchas ventajas que no queremos dejar. Lo primero es la estabilidad que aporta el apoyo de un grupo como Cecauto, pero también están los servicios para el taller que ponen a nuestra disposición... Todo son ventajas que no están al alcance de cualquier taller y, además, la relación con Cecauto ha sido siempre magnífica.

Además de la estabilidad, los servicios... ¿qué más destacarías?

El producto Cecauto. En primer lugar, te permite identificar el taller con Cecauto. Luego tienes que tener en cuenta la gran calidad de los productos, ya que nunca me han dado ningún problema. Además, los clientes los aceptan de maravilla, porque les damos un precio muy asequible con garantía de calidad. Para el negocio también son beneficiosos, ya que transmitimos la imagen de que disponemos de nuestros propios productos.

¿Qué municipios son los que componen su área de influencia?

Moraleja de Enmedio, Arroyomolinos, Humanes, Fuenlabrada, Móstoles, Alcorcón, El Álamo, Leganés... Incluso vienen clientes desde Madrid capital.

¿Qué les ofrece para que se desplacen hasta su taller desde tan lejos?

En primer lugar, les ofrecemos confianza, ya que si no fuera por esto, no se tomarían la molestia de desplazarse hasta aquí. Pero también les damos calidad

“La Red de Talleres Cecauto nos ofrece ventajas que no están al alcance de cualquier taller”

Datos del taller

Nombre de la empresa: Fansan Revicar

Fecha de apertura: 30 de octubre de 2007

Dimensiones: 600 m² (taller y tienda)

Jefe del taller: Juan Carlos Revilla Sánchez

Dirección: C/ Mirasierra nº 79. 28950 - Moraleja de Enmedio (Madrid)

Número de empleados: 4

Instalaciones con las que cuenta: 3 elevadores, máquina de paralelo, pre-ITV, máquina de A/A, diagnóstico, limpieza de inyección, desmontadora de neumáticos, equilibradora, analizador de gases, regulador de faros, etc.

Volumen de reparación: 50 vehículos por semana

Especialidades del taller: mecánica general, mecánica rápida y neumáticos.

y servicio y, sobre todo, les demostramos que nos preocupamos por la seguridad de nuestros clientes y la de los familiares y amigos que viajan con ellos en sus vehículos.

¿Cómo les transmiten esta preocupación por la seguridad a sus clientes?

Cada vez que llega un coche, aunque sea para un mero cambio de aceite, realizamos una inspección ocular y, en caso de detectar alguna anomalía, se la comunicamos al cliente. Si es urgente, se lo transmitimos para intentar que lo repare inmediatamente, pero nuestro principal afán no es que lo repare al momento sino que sea consciente de que es una reparación que necesita realizar. Y esto es algo que los clientes agradecen muchísimo.

Para finalizar, ¿cómo cree que está capeando la crisis el sector de la reparación?

Este sector no es de los que peor lo está pasando con la situación económica actual. Lo que sí se está notando es que la gente retrasa las reparaciones que no son urgentes. Por ejemplo, muchos clientes que antes cambiaban el aceite cada 10.000 kilómetros, ahora nos lo traen a los 15.000 o a los 20.000. Por otro lado, también se están haciendo más grandes reparaciones en situaciones en las que antes el cliente prefería comprarse un coche nuevo. ●