



El C-Max voló ante la mirada atenta de los asistentes a la apertura oficial de las instalaciones, en el polígono comercial Galaria-La Morea. FOTOS: UNAI BEROIZ

## EL CONCESIONARIO

- **Cinco plantas.** Ford Pamplona Car dispone de cinco plantas, en las que se distribuyen la exposición, oficinas, zona de esparcimiento y el taller de atención integral.
- **1.200 m<sup>2</sup> de vidrio.** La construcción del concesionario se ha basado en las directrices de la marca. Instalaciones amplias y diáfanas. Así dispone de una fachada, compuesta por una vidriera de 1.200 m<sup>2</sup>.
- **Exposición.** Expone más de 60 vehículos en dos plantas.
- **Inversión.** La elevada inversión del proyecto tendrá su retorno en el plazo de entre 10 y 15 años.
- **Esencial, el servicio postventa.** Ford Pamplona Car incide en el servicio postventa, ya que "es clave para fidelizar a los clientes", argumenta Biurrún. Así, "hacemos grandes ofertas al cliente, como un descuento en todas las revisiones del 30%. Ahora, por ejemplo, ofrecemos una revisión service express por 65 euros, iva incluido", detalla.

# Ford Pamplona Car, con 45 empleados, inaugura su concesionario de 10.000 m<sup>2</sup>

KOLDO BIURRUN (GERENTE) QUIERE COLOCAR A FORD "EN EL PÓDIUM DE LAS MARCAS" EN NAVARRA

En cuatro meses, ha incrementado las ventas en la zona de Pamplona, y ha pasado del 6,4% al 7% de cuota de mercado

**SAGRARIO ZABALETA**  
PAMPLONA. "Desde julio, Ford Pamplona Car se ha convertido en el primer concesionario de la marca que más vende en Navarra", indica su gerente, Koldo Biurrún. En cuatro meses, este concesionario, ubicado en el polígono Comercial Galaria-La Morea, ha logrado incrementar las

ventas en la zona de Pamplona y recuperar cuota de mercado. "En el segmento de turismos, del 6,4% en el acumulado hasta julio hemos pasado al 7% en octubre, un aumento del 0,6%, lo que nos hace acercarnos al objetivo de alcanzar la media de Ford España, que en estos momentos se sitúa en el 7,7%", remarca Biurrún.

Con el objetivo prioritario de "colocar a Ford entre las tres marcas más vendidas en la Comunidad Foral y convertirse en un concesionario de referencia", Ford Pamplona Car inauguró ayer sus instalaciones de 10.000 m<sup>2</sup>. Con una plantilla de 45 trabajadores (siete comerciales, seis administrativos y el resto, profesionales en el servicio de postventa), este concesionario dispone de cinco plantas, de 2.000 m<sup>2</sup> cada una. Su exposición de más de 60 vehículos –tanto nuevos como de ocasión– se distribuye entre dos de las plantas.

"Nuestro perfil de cliente es muy variado, ya que somos una marca generalista. Nos adecuamos a las

necesidades del comprador con nuestros modelos urbanos y utilitarios, como el Ka y el Fiesta; con los todo-terrenos, como el Kuga; y las berlinas, familiares y vehículos comerciales", enumera el gerente de Ford Pamplona Car. En la inauguración oficial del concesionario, Koldo Biurrún estuvo acompañado ayer por el presidente y consejero delegado de Ford España, José Manuel Machado.

"EN UN MOMENTO ÓPTIMO" Biurrún remarca que "este concesionario se ha abierto en un momento óptimo, ya que la marca había detectado un nicho de mercado en Pamplona que todavía estaba sin cubrir". Su equi-

po se adentró en este proyecto tras los buenos resultados cosechados en la capital ribera con Ford Tudela Car. "En noviembre de 2005, empezamos a operar en Tudela, donde la marca tenía una cuota de mercado de entre el 4,5% y 5%. Unas cifras que hemos mejorado en estos cinco años hasta el 14% por la aplicación de buenas e innovadoras ofertas y por nuestra política de atención al cliente", dice.

La crisis económica y la caída de ventas de coches en Navarra y en el Estado "ha coincidido" con la apuesta por este concesionario, ya que –como dice Biurrún–: "El proyecto empezó a gestarse en 2008". Además, a pesar del complicado momento que atraviesa el sector, Biurrún destaca que "Ford Pamplona Car ha abierto en un buen momento, ya que en nuestro caso, no paramos de crecer en ventas". Incluso, insiste: "Estamos vendiendo por encima de nuestras previsiones". Y es que, si la demanda continúa en esta línea, Biurrún prevé una ampliación de la plantilla.

**JOSÉ MANUEL MACHADO**  
PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DE FORD ESPAÑA

## "A pesar de las crisis hay oportunidades, por eso Ford abre en esta área comercial de moda"

**SAGRARIO ZABALETA**  
PAMPLONA. Los estímulos económicos del Gobierno de Navarra y del Estado, junto a las ofertas de las marcas, permitieron que el año pasado se recuperaran las ventas de vehículos. La Comunidad Foral fue pionera con la puesta en marcha del Plan Renove. Sin embargo, desde hace varios meses, la caída de la demanda es una constante tanto en la comunidad como en el resto de España. El presidente de Ford España, José Manuel Machado, reconocía ayer el momento delicado por el que está atravesando el sector, pero a su vez, quiso transmitir un mensaje de esperanza. "No sucede nada si descendieren las ventas de vehículos, los concesionarios nos seguiremos ganando la vida perfectamente en un mercado más bajo, ya que tarde o temprano remontará".

¿En 2011, prevé que el mercado se recuperará?

Todos sabemos que nuestro negocio es cíclico, y el próximo ejercicio se

comportará como este año, pero en nuestro caso, estoy convencido de que Ford va a crecer gracias a sus novedades. Los fabricantes capitalizamos en el producto, y actualmente hemos introducido frescura en nuestros modelos para fidelizar a los clientes. Aplicamos tecnologías punteras, que en un principio parecía que sólo se podían usar en segmentos altos, de acceso limitado para clientes, pero que nosotros las llevamos a todos los segmentos. El nuevo C-Max puede aparcar solo, no es una ilusión es una realidad. Nos encontramos en un momento complicado, pero hay que ser optimistas. ¡No vamos a estar toda la vida así!

**En plena crisis, y Ford apuesta por un nuevo concesionario en Navarra.** El proyecto se planteó en 2008, y entre septiembre de 2009 y mayo de este año se ejecutaron las obras. Aunque estemos en crisis, no hay que dejar de invertir; no significa que con recesión no surjan oportunidades. En nuestra política de expansión,

nos amoldamos a las costumbres de los clientes, y en el caso de Navarra, nos dimos cuenta de que el comprador estaba cambiando sus hábitos, ya que ahora se desplaza a los centros comerciales. Ése fue el motivo por el que decidimos abrir un concesionario, con todos los servicios, en el polígono Galaria, uno de los enclaves más visitados y de moda en la comunidad. Por ejemplo, recientemente también hemos abierto dos concesionarios en Barcelona, en la zona llamada La Maquinista.

¿Satisfecho de cómo se comporta la comunidad con Ford?

Sí. Además procuro venir por lo menos dos veces al año a Navarra, ya que esta comunidad sabe mezclar muy bien su potencial industrial –no hay que olvidar que tiene un fabricante de coches– con su alto poder adquisitivo. Me gusta venir a aprender, ya que si a pesar de su alta renta per cápita, hay un fabricante que sigue invirtiendo, es porque las cosas se están haciendo bien.



José Manuel Machado, ayer en Pamplona.