

EL CHAT 

Convertir autos a gas natural vehicular

HOY RESPONDE:



Alberto Vargas
Gerente comercial de AGN Ingenieros.

SEPA QUE

■ Las entidades que le dan el crédito a los clientes que quieren convertir su vehículo a gas natural vehicular son la Caja Metropolitana, Nor Perú, Financiera TFC, la Caja de Sullana, la Caja Municipal de Ica, entre otras, y cobran intereses entre 16% y 20% anual.

■ No pueden ser convertidos los vehículos que funcionan con petróleo ni los que tienen un motor que no está en buen estado de funcionamiento. Para ello, cada vehículo debe pasar por una preinspección, en la que se revisa la compresión de cada cilindro y se determina el desgaste o si requiere una reparación previa. Cuando un vehículo que no califica es convertido, tendrá problemas permanentemente.

LA PRÓXIMA SEMANA

¿Cómo organizar y dirigir bien a su equipo de venta de campo?

Este martes 28 a las 3:00 p.m. estaremos con José Carreras Schroeder, conferencista de Avance Empresarial. Para participar ese día ingrese a:

www.elcomercioperu.com.pe/chat.html

🗨️ **ANDROIDE** dijo:

Quería saber qué tanto podría ahorrar si quiero convertir mi mecánica convencional en una que implemente la conversión de gas natural vehicular (GNV).

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Si ya tiene su taller funcionando, solo deberá equiparlo correspondiente a las conversiones a gas natural. Los costos por equipar su taller solo con lo indispensable para GNV (entre equipos y herramientas) varían entre S/.15.000 y S/.20.000.

🗨️ **ANDROIDE** dijo:

¿Y qué tan rentable es?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Si hablamos de márgenes de utilidad, estos están en relación con la cantidad de conversiones que pueda hacer en un mes y a lo eficiente que sea su equipo. Me atrevería a decir que podría obtener alrededor de un 20% de margen de ganancia.

🗨️ **ANDROIDE** dijo:

¿A qué se refiere con eficiencia?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: La ganancia dependerá de que su equipo de mecánicos esté bien capacitado y que instale equipos de buena marca. De lo contrario correría el riesgo de que los trabajos no queden bien y se pase el tiempo atendiendo reclamos. Es más conveniente trabajar con buenas marcas que tratar de reducir costos con marcas poco fiables.

🗨️ **ANITA** dijo:

Además, el cliente puede denunciarlo...

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Claro. Cuando uno coloca un equipo que no es tan bueno, corre el riesgo de convertir la utilidad mencionada en una pérdida total. Conozco el caso de un convertidor que buscaba las marcas más baratas y tenía su taller repleto de clientes que venían a recla-

mar todos los días. Además, cuando los nuevos clientes llegaban, al ver la cantidad de reclamos, se desanimaban y se iban a la competencia.

🗨️ **ANITA** dijo:

¿En qué parte del proceso se gana más?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Si hablamos de los precios y utilidades, los costos de un kit de conversión completo varían entre US\$1.000 y US\$1.200. Y el convertidor suele cobrar por la instalación de ese kit de US\$1.400 a US\$1.600. En ese precio se incluyen los gastos de personal, local, etc.

🗨️ **CHARLY** dijo:

Observo que cada vez hay más vehículos a gas, ¿me podría indicar qué se necesita para abrir un taller de conversión a GNV?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Para ingresar como nuevo convertidor a GNV necesita un taller con 300 m² como mínimo, con el piso de cemento y el techo que podría ser parcial o total, de un material que no sea inflamable, podría comenzar con dos técnicos que cuenten con certificados de estudio a nombre de la Nación (de instituciones como el Senati, etc.). Uno tendría que ser mecánico automotor y el otro electricista automotor o electrónico. En el mercado puede comprar los equipos a medida que lo va necesitando en el local.

🗨️ **CHARLY** dijo:

¿Qué equipos son claves y cómo se escoge a los proveedores?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Existe una gran variedad de equipos necesarios para realizar la conversión. Desde un analizador de gases hasta torquímetros, alicates, calibradores, gatas hidráulicas. Ahora, los kits (o paquetes) de conversión son diferentes y dependen de la antigüedad

del vehículo. Por ejemplo, un vehículo inyectado de 1998 podrá funcionar con un equipo de tercera generación, pero un vehículo de último modelo, de alta gama, requerirá un equipo de quinta generación (que tiene un juego de inyectores individual). Claro, el costo de los de quinta generación es mayor que el de tercera.

🗨️ **ZOILA** dijo:

¿Qué tipo de autorización se debe tener para convertir vehículos a GNV?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Usted debe contar con la autorización que emite la Dirección General de Circulación Terrestre (DGCP) del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

🗨️ **ZOILA** dijo:

¿Cuáles son los requisitos para la autorización?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Para lograr la autorización ministerial como convertidor uno tiene que haber hecho un contrato con un PEC (proveedor de equipos completos), que se compromete a abastecerlo con los kits de conversión. Estos generalmente son de la marca con la que trabaja ese importador. Dentro del contrato, el PEC debe supervisar las labores del nuevo convertidor y darle diversos niveles de orientación. Como sugerirle dónde puede comprar los equipos y herramientas para implementar su taller. Algunos PEC dan mayores servicios para atraer a más convertidores. Por ejemplo, en AGN Ingenieros se capacita a los técnicos, al personal de ventas de manera gratuita y se les facilita manuales de procedimientos administrativos diversos. Lo hacemos para que nuestros clientes o nuevos convertidores sean más productivos y podamos seguir creciendo juntos.

🗨️ **ANITA** dijo:

¿Qué empresas certifican a

los talleres de gas natural? ¿Solo el Touring?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Anita, además del Touring hay varias empresas certificadas autorizadas por el Ministerio de Transporte y Comunicaciones. Por ejemplo, las empresas Bureau Veritas, SGS, Icontec y otras más.

🗨️ **ANITA** dijo:

¿Qué posibilidades tengo si quiero dirigir mi taller de conversión a GNV hacia un público objetivo con mayor poder adquisitivo, es decir, no solo taxistas?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: El que quiere convertir su carro a GNV es porque le interesa ahorrar. El negocio de las conversiones se inició hace casi 3 años con taxistas, porque fueron ellos los que vieron el gran ahorro (y ganancias) que significaba la conversión a GNV, inclusive hacían colas de 3 a 4 horas en los 2 o 3 gasocentros que había. El galón de gasolina de 90 octanos cuesta al rededor de S/.14 y su equivalente en GNV, S/.4.30. La diferencia es grande. Por eso, el negocio va dirigido a un cliente ahorrador, sea taxista o particular. Un cliente con mayor poder adquisitivo pueda que no quiera colocar en la maletera de su vehículo un cilindro pesado y tener que dirigirse a un gasocentro cada vez que se le acaba el gas. Aun cuando en Lima ya hay cerca de 45 gasocentros. El otro tema es que si un cliente es viajero, debe saber que aún no hay gasocentros en provincias (pero pronto abrirán uno en Ica).

🗨️ **ANITA** dijo:

¿Entonces el mercado solo se restringe a los taxistas?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: No, también hay un gran mercado en los carros particulares. Por ejemplo, las camionetas 4x4, que en uso moderado pueden consumir S/.120 en 2 días, son un buen público para conquistar. Por

otro lado, si bien la mayoría de talleres convertidores se han dedicado a pelearse por los taxistas, hay un rubro poco explorado: las empresas. Muchas de ellas tienen que invertir en movilidad o transporte como parte de su ciclo de producción.

🗨️ **ANDROIDE** dijo:

¿Cómo hacemos para destacar entre la competencia?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: En estos momentos hay alrededor de 115 empresas convertidoras, por eso, además de usar buenos materiales, es importante trabajar en el tema de la atención al público. Muchas veces los mecánicos están más preocupados por hacer la transformación en los tiempos exigidos por la empresa y por su propio cliente, que se olvidan del buen trato hacia este. La empresa convertidora que resuelva este problema seguramente ganará más clientes.

🗨️ **ANDROIDE** dijo:

¿Cómo mejoramos las ventas?

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Entrenando a la fuerza de ventas: según la ubicación del taller o el público objetivo, se deben desarrollar estrategias específicas. En algunos casos funcionan los volantes, pero hay zonas de flujo más atractivas. Si se trata de llegar a empresas, hay que investigar qué rubros son los que requieren de estos servicios y que aún no se han dado cuenta del ahorro que significa usar GNV.

🗨️ **ADPUBLIS** dijo:

Cada vez hay más convertidoras, eso genera desconfianza...

🗨️ **ALBERTO VARGAS** contestó: Hasta ahora se ha convertido menos del 20% del mercado potencial. Nosotros, por ejemplo, en dos años y medio hemos convertido 6.000 vehículos y proyectamos crecer en los próximos dos años.