

**españa:
3.000 coches diarios**

COMO se preveía, las empresas automovilistas andan a la caza de buenos vendedores, y sus equipos de economistas estudian las mejores formas de financiación, al objeto de que la compra de un coche sea grata y fácil. Como complemento y pieza de indudable valor en el tablero de la competencia, se prepara el servicio postventa con la suficiente extensión y elementos especializados. Por otra parte se intenta la apertura de mercados en el exterior que absorban una parte de la producción nacional, ante el temor de que pueda resultar excesiva para la demanda interior.

Las perspectivas, desde luego, son de una dura lucha si se consideran como ciertas las cifras prometidas. Según los planes dados a conocer, oficial u oficiosamente, FASA en Valladolid, Barreiros en Madrid y AUTHI en Pamplona, aspiran a idénticas producciones, poco más o menos, de 500 ejemplares por día. Citroën, en Vigo, puede pasar de los 150 diarios. SEAT pretende sumar a su actual producción de 350 unidades por día, las 600 para que es capaz la nueva ampliación efectuada en sus factorías de Barcelona. Por si fuera poco, Goggomobil se debate por conseguir autorización para producir otro automóvil de mayor salida que el actual, y se intenta el acuerdo hispano-germano para hacer en Vitoria 600 «Volkswagen» diarios, con la promesa de que el 50 por 100 sería para exportación.

Podemos cerciorarnos si estos datos son realmente exactos, con una pequeña dosis de paciencia. No mucha, porque son planes todos de inmediata puesta en marcha. SEAT está a punto para lanzar el «850»; solamente aguarda el darnos la sorpresa de los 600 coches diarios de este modelo, fabricados en una de las más rápidas cadenas de montaje que se pueden concebir, con utilización de máquinas transfer de 250 puntos simultáneos de soldadura. Ni que decir tiene que los 5.000 puntos que precisa la carrocería del «850» estarán resueltos en cuestión de minutos.

Barreiros está almacenando «Simca 1.000» para efectuar un lanzamiento de dimensión nacional en el próximo mes de enero. Al propio tiempo, hace retoques en el «Dodge Dart» y en su cadena de montaje para competir debidamente con los grandes coches de importación; y amplía sus naves e instalaciones actuales de «Simca», para dar lugar a la fabricación del «1.500».

La fábrica de AUTHI, en Pamplona, destinada al «BMC 1.100», estará terminada en este mes de diciembre, dispuesta para recibir el utillaje preciso y empezar a entregar unidades el día de San Fermín de 1966.

Y si se confirman con el refrendo oficial los deseos de Imosa-Volkswagen, es posible que el «1.200» español esté en los escaparates y en la calle antes de que finalice el próximo año.

Por estas razones ha subido muchos enteros la cotización de los «jóvenes instruidos, de buena presencia, con permiso de conducir, libres del servicio militar, y con experiencia en la venta de vehículos». Sin embargo, la experiencia como vendedores de vehículos se acepta como un valor relativo, ya que los futuros sistemas serán bien diferentes a los que todavía se emplean. Por ejemplo, estará fuera de uso la carajada que un adjudicador de automóviles soltó en las narices de un amigo mío cuando fue a rogarle, previa carta de recomendación, la entrega urgente de un coche, no por lujo, sino para poder sacar diariamente al campo a una hija enferma. Es cierto que casi todo el que va a comprar un coche lleva su drama en el bolsillo; sencillamente porque la gente se motoriza por necesidad y el que más y el que menos hace de su necesidad un drama. Pero en 1966 los vendedores de automóviles tendrán que rasparse las callosidades del espíritu y cultivar la sensibilidad y la sonrisa.

Conozco en Madrid dos ensayos de venta amable. Y ambos con resultados positivos. Uno es a base de vendedoras guapas. Su jefe me confesó: «El hombre, que es, generalmente, quien compra el coche, se deja convencer con más facilidad por una mujer. ¡No sabe usted cuánto ganan estas chicas con las comisiones por venta de accesorios!».

El otro ensayo es, en cierto modo, opuesto: Los que llevan la comisión son muchachos atléticos y bien vestidos. Su jefe me ha dicho: «Los maridos pagan, pero quienes deciden son las esposas. A ninguna mujer le hace gracia que una chica guapa convenza a su marido».

El tiempo dirá quién tiene más razón de los dos. Mientras se confecciona la estadística, bueno es que, por lo menos, se inicie esta preocupación por atender al cliente automovilista.

LUIKE

Asegúrese contra la lluvia!



El paraguas telescópico
de su confianza



¿A la oficina? ... ¡Llueve?
Knirps: su práctico y elegante
protector



¿De viaje? ...
Knirps: Fácil de guardar en su
coche - siempre a mano



El auténtico Knirps se
reconoce por su punto rojo

**Knirps: el paraguas telescópico alemán
que más se vende en el mundo**