

mercado de
trabajo



Autoempleo

Nuevos empresarios

Los 'mini' de Arese Auto

David Segura y su socio han traído a España un medio de transporte poco corriente. Se trata de un minivehículo que te permite disfrutar del trayecto como si estuvieras sobre una motocicleta pero con la seguridad de un coche. Ya lo están distribuyendo por todo el país a través de esta nueva empresa que fundaron en agosto de 2002



David Segura en uno de los minivehículos de 'Arese Auto'.
Más información: Arese Auto Tels. 902 198 039/917 152 801
www.arseauto.com info@arseauto.com

Virginia Delgado Montejo

02/10/2003 12:30:14

Yo para ser feliz quiero un camión, Tengo un tractor amarillo, Al cochecito leré, El Simca 1000... ¿Te suenan? Seguro que sí; son algunas de las canciones más populares que se han escuchado en nuestro país en las últimas décadas. Unas son infantiles, otras graciosas e incluso las hay picantes, pero todas tienen algo en común: su protagonista es un vehículo de cuatro ruedas, o más. Y es que, durante años, estos medios de transporte han tenido tanto protagonismo en nuestras vidas que han inspirado hasta a los artistas de las notas musicales.

Casi, casi podríamos decir que los coches se han convertido en el mejor amigo del hombre porque ¿quién no tiene uno de estos? Si hiciéramos una encuesta a los mayores de 18 años, los nombres de propietarios se nos saldrían de la lista.

Los autos están por todas partes, tienen un sinfín de formas y otras tantas utilidades. Hay para altos, para bajos, para hombres, para mujeres, para jóvenes, para mayores, para gordos, para flacos, para pobres, para ricos... En fin, existe una amplia gama de modelos que nos facilita la vida o, si lo miramos de otra manera, nos la complica a la hora de comprar. Porque ¿quién no se ha comido la cabeza en busca del coche ideal? ¿quién no se ha encontrado confuso en un concesionario ante tanto modelo? ¿quién no se ha perdido en el laberinto de las marcas?

Si tú te has encontrado en alguna de estas situaciones, o piensas que no tardarás en estarlo, toma nota de lo que te vamos a contar. No son consejos para hacer la mejor compra, ni es una guía de los mejores concesionarios del país. Se trata de la historia de una nueva empresa que puede venderte el coche de tus sueños.

Su nombre es Arese Auto y sí, vende vehículos, pero no son unos vehículos convencionales. Esta compañía, que abrió sus puertas a mediados de 2002, comercializa minicoches. Sí has leído bien, han

Arese Auto Group, S.L.
C/ Peñalara, 5 Portal 4-1º
28223 Pozuelo de Alarcón

Teléfonos: **902 19 80 39**

609 03 58 74 /626 48 69 70

Fax: 91.715.28.01

e-mail: info@arseauto.com

www.arseauto.com

Departamento de Comunicación

sacado a la calle unos modelos de automóviles con unas dimensiones que poco tienen que ver con el medio de transporte que tienes en tu garaje. Para que te aclares, ¡hasta pueden llegarte por la cintura!. Los responsables de que, a partir de ahora, las carreteras españolas puedan inundarse de microvehículos son dos amigos que un día decidieron innovar en el tejido empresarial español. David Segura es uno de ellos y nos comenta cómo se les ocurrió idea, "hace más de un año, decidimos montar una empresa, pero no queríamos que ofreciera servicios o productos que ya

existían en el mercado español; queríamos algo diferente. Nos pusimos a buscar productos competitivos fuera de España y nos decantamos por el negocio de la importación de estos minivehículos. No obstante, no fue todo casualidad. David y su socio llevaban varios años trabajando en el mundo de la distribución de automóviles y conocían bastante el sector. Mi socio es gerente de concesionarios y forma parte del grupo Ávolo, una compañía que lleva más de 25 años distribuyendo, comercializando y prestando servicios de postventa en el sector de la automoción. En la actualidad, cuenta con 150 profesionales en sus oficinas, 14 puntos de venta propios y 10 puntos de servicio postventa, además de una red de distribuidores en fase de crecimiento, subraya el socio fundador de Arese Auto.



En agosto meten la primera

V.D.M.

02/10/2003 12:31:28

Con la idea clara, los dos emprendedores metieron la primera y se fijaron sus objetivos: ofrecer microcheces de calidad con precios muy competitivos y llegar a todos los públicos. Arese se sitúa al alcance tanto de la persona joven que busca su primer automóvil, como del empresario que quiere tener lo último en coches y accesorios, subrayan.

El combustible

Para conseguir lo uno y lo otro, David y su socio tuvieron que echar combustible a su proyecto. En otras palabras, necesitaban realizar una fuerte inversión de dinero. Todos los euros salieron de sus bolsillos y con ellos resolvieron el tema del *stock* inicial, del almacén, publicidad y sueldos de sus empleados. Al principio, dejaron pasar de largo el tema de subvenciones y es ahora cuando se han parado en esta cuestión. "Hemos contratado a un grupo de consultores que está estudiando las ayudas que podemos solicitar, dice el joven emprendedor.

Arese Auto Group, S.L.
C/ Peñalara, 5 Portal 4-1º
28223 Pozuelo de Alarcón

Teléfonos: **902 19 80 39**

609 03 58 74 /626 48 69 70

Fax: 91.715.28.01

e-mail: info@areseauto.com

www.areseauto.com

Por otra parte, los neopropietarios hicieron las gestiones necesarias para poner en marcha el negocio; firmaron acuerdos con proveedores y los registros de importación, tramitaron los seguros y otros tantos papeleos más.

Sin pisar el freno

V.D.M.

02/10/2003 12:33:34

Aunque David y su socio se han encontrado con algún obstáculo en su camino, nunca han pisado el freno. Y es que han sabido esquivar y encontrar atajos rápidamente. "Al principio nos topamos con un problema. Pensamos que los minivehículos se distribuían igual que los automóviles convencionales y no es así. Nos hemos dado cuenta que su venta se asimila más a la de un *quad* y otros vehículos de ocio, manifiesta socio fundador de Arese Auto.

Para dar a conocer su empresa y productos, los jóvenes tocaron primero el tema de las relaciones públicas. La idea era contactar con los distribuidores más que con el público final, aunque también organizaron una rueda de prensa e invitaron a diferentes medios de comunicación. Ahora es cuando se están planteando llegar a los clientes potenciales de forma directa a través de campañas publicitarias.

Un recorrido por España

V.D.M.

02/10/2003 12:35:32

Los responsables de Arese Auto ya han firmado contratos de distribución en varias ciudades españolas. Por lo que ya podemos comprar un minicoche en Álava, Alicante, Baleares, Barcelona, Cádiz, Córdoba, Granada, Jaén, Madrid, Málaga, Sevilla y Valencia. Allí, David y su socio esperan que sus minivehículos tengan el mismo éxito que han encontrado en Australia, México, Estados Unidos, Italia Inglaterra y Alemania. "En estos países, hay empresas similares a la nuestra y les está yendo muy bien, cuenta el emprendedor.

Arese Auto no tiene ni un año de vida pero los resultados ya empiezan a verse. Hemos hecho más esfuerzo del que creíamos, pensábamos que iba a ser un poco más fácil. La acogida es lenta pero muy buena. El efecto novedad hace que las ventas altas se hagan esperar, concluye el socio fundador de Arese Auto



Arese Auto Group, S.L.
C/ Peñalara, 5 Portal 4-1º
28223 Pozuelo de Alarcón

Teléfonos: **902 19 80 39**

609 03 58 74 /626 48 69 70

Fax: 91.715.28.01

e-mail: info@areseauto.com

www.areseauto.com