

■ Textos: Gemma Jimeno  
redaccion@economia3.info  
■ Imágenes: Vicente A. Jiménez

**D**espués de 32 años de existencia, **Coevi** está ya en manos de la segunda generación. La cooperativa comenzó su andadura en 1982. “La crisis de los años 80 provocó que siete trabajadores del sector de la automoción se quedaran sin empleo y decidieran crear una cooperativa. Entre los impulsores de este proyecto se encontraba mi padre, Ambrosio Martínez, defensor de los valores del cooperativismo y del trabajo digno”, explica **Isabel Martínez**, actual gerente de **Coevi**.

En su opinión, **Ambrosio Martínez** se decantó por esta fórmula empresarial “porque creía en la figura del cooperativista. Yo también pienso como él, pero soy consciente de que cuando alguien se integra en este tipo de sociedad debe saber a lo que se enfrenta y tiene que ser consecuente”, matiza **Isabel Martínez**.

**Coevi** presta servicio posventa tanto para vehículos particulares como para industriales en dos sedes. Concretamente, en la de Valencia son servicio oficial de las marcas **Chrysler**, **Jeep** y **Dodge**, que actualmente pertenecen a **Fiat** y, en la de Aldaia, de **Iveco** (vehículos industriales).

La plantilla está integrada por quince trabajadores fijos ya que, subraya **Isabel Martínez**, “cuando alguien se incorpora a la plantilla y funciona bien, se queda en la empresa, no somos partidarios de la rotación en los puestos de trabajo. Tampoco los cambiamos de sede debido a la alta formación y especialización que exige cada una de las marcas con las que trabajamos”.

En cuanto a la reparación de vehículos, desde **Coevi** prestan todos los servicios aunque el de chapa y pintura lo externalizan en algún momento puntual. “A pesar de que contamos con las instalaciones necesarias, colaboramos con otros talleres para que lo realicen en función del momento y las necesidades”, incide **Isabel Martínez**. Del mismo modo, en ambas sedes se comercializan accesorios y recambios de las marcas con las que trabajan tanto para otros talleres o concesionarios como para particulares.

#### Capacidad de servicio

Tanto en el taller de Valencia, que cuenta con 800 m<sup>2</sup> de instalaciones y seis trabajadores, como el de Aldaia, con 2.000 m<sup>2</sup> y siete trabajadores, pueden realizar entre 8 y 12 servicios al día dependiendo de la envergadura de la reparación y “teniendo en cuenta que podemos reparar hasta cuatro vehículos a la vez”, puntualiza **Isabel Martínez**.

Ambas sedes están equipadas con wifi o **Bluetooth**, lo que les permite realizar una diagnosis desde cualquier punto del taller.

Los clientes de ambos talleres proceden de Valencia provincia con la gran diferencia de que en la ciudad de Valencia son particulares y en Aldaia trabajan con autónomos y empresas. “Hay



Isabel Martínez, junto al jefe de taller de la sede Valencia, Miguel Cazalla

## La cooperativa Coevi apuesta por la proximidad con el cliente para continuar creciendo

Después de 32 años trabajando como servicio oficial posventa para las marcas **Chrysler**, **Jeep**, **Dodge** e **Iveco** –esta última en su sede de Aldaia–, su gerente, **Isabel Martínez**, apuesta por las nuevas tecnologías y las redes sociales para acercarse al cliente

que tener en cuenta que centros especializados en estas marcas no hay muchos, por ello acuden a nuestras instalaciones”, matiza la gerente de **Coevi**.

En Aldaia, prestan servicio de recogida y entrega de los vehículos ya que “hay que tener en cuenta que el cliente que tiene un camión parado en nuestras instalaciones está dejando de ganar dinero”, manifiesta **Isabel Martínez**. Además, se encar-

### 32 años como cooperativa

“Estamos en la segunda generación y continuamos apostando por la cooperativa”, puntualiza **Isabel Martínez**.

La gerente de **Coevi** echa en falta el networking entre las diferentes cooperativas, a pesar de contar con el apoyo incondicional de **Fevecta**.

A su juicio “la existencia de un entramado de cooperativas podría ayudarnos a ser más fuertes, a darnos a conocer y a dar visibilidad a este tipo de sociedades, ya que nuestra filosofía se basa en el trabajo cooperativo, es decir, en la colaboración que puede hacerse extensible, no solo a los trabajadores de la misma empresa sino a las empresas que tienes al lado”.



gan de pasar la ITV en ambas sedes. En cuanto al volumen anual de reparaciones realizadas en ambos talleres la cifra alcanza los 1.300 vehículos.

Por otra parte, **Isabel Martínez** destaca como un valor diferencial con respecto a su competencia que sus clientes regresan. “Contamos con una cartera de clientes fiel a los que conocemos por su nombre de pila y esto es debido a la atención que les prestan nuestros jefes de taller y al personal de recepción, excelentes profesionales que conocen muy bien el producto que tienen entre manos”.

Igualmente, las marcas –Fiat e Iveco– exigen unos estándares que la cooperativa debe cumplir si quiere trabajar con ellas y que afectan a la imagen corporativa de ambas sedes, número de trabajadores y formación de los mismos, capital social, número de metros cuadrados de los locales, maquinaria específica, etc. “Además, –añade **Isabel Martínez**– debemos tener una economía saneada, aportar informes económicos de manera periódica y, cuando llegue el caso, realizar inversiones económicas en las áreas que ellos consideren oportuno”.

Del mismo modo, especifica **Isabel Martínez**, “las marcas no cobran un canon sobre los beneficios

obtenidos pero sí debemos abonar una serie de cuotas por determinados servicios que ellos nos prestan y por ser taller autorizado como puede ser información sobre la reparación de vehículos, actualizaciones sobre sistemas de diagnóstico, documentación técnica, tarifas, formación para nuestros trabajadores, etc.”.

En línea con lo anterior, **Isabel Martínez** clarifica que “la formación es continua. De hecho, el personal del taller tiene la obligación de asistir a un número determinado de cursos porque así lo requieren las marcas”.

**Coevi** también lleva a cabo una serie de promociones, algunas impulsadas por las marcas, en las que la cooperativa colabora con aportaciones económicas y otras son de iniciativa propia. En estas últimas “pretendemos darles una pequeña alegría a nuestros clientes a través de descuentos,

obsequios, entradas para el cine, menús degustación, etc.”, especifica **Isabel Martínez**.

Igualmente, “cada día es más importante tener visibilidad en las redes sociales”, comenta **Isabel Martínez**. Por ello, desde este año cuentan con un community manager. “Debemos estar al día para no quedarnos obsoletos. No queremos convertirnos en un taller que levanta la persiana y se dedica a reparar vehículos. Queremos aproximarnos a nuestros clientes para que conozcan los servicios que prestamos y que, a pesar de ser un taller autorizado y contar con una imagen corporativa ya preconcebida, queremos hacer hincapié en la proximidad”.

#### Medidas para hacer frente a la crisis

Tal y como explica la gerente de **Coevi**, 2008 fue un punto de inflexión para la compañía y hubo que hacer un ajuste importante. El personal que estaba pendiente de renovar su contrato ya no se le renovó. “A pesar de todo, no se han bajado los salarios, incluso si algún año se ha podido, se han subido”. El stock de material se ha reducido y se ha ido adaptando al volumen de ventas actual. “Entre ambas sedes ascendería a cerca de 150.000 euros. Actualmente estaremos en torno a un tercio de dicha cantidad”.

**SE NECESITAN  
SOCIOS**   
Imprescindible buen corazón.

[www.cruzroja.es](http://www.cruzroja.es)

900 100 014

[www.cruzroja.es](http://www.cruzroja.es)

900 100 014

Gracias a todos los  
que ya sois socios  
de **Cruz Roja**.

**Hazte socio**  
**900 100 014**  
[www.cruzroja.es](http://www.cruzroja.es)