



Automotor Dursan, vehículos de ocasión exclusivos, garantizados, capaces de recorrer los sueños de sus clientes

Automotor Dursan es una red de concesionarios que ofrece más de 550 vehículos de ocasión en todas las gamas, modelos y tecnologías del mercado. Cuenta con un prestigio labrado durante 17 años de existencia en los que ha sabido convertirse en una referencia dentro de su sector. "No es nuevo, es Dursan", el lema que define su trayectoria, se descifra a través del trabajo minucioso que realiza a la hora de buscar y poner a punto los automóviles que presenta en su exposición. Ofrece una garantía que es un auténtico sello de calidad y un compromiso de permanencia junto a sus clientes tras la venta. Su equipo de asesores es capaz de encontrar el vehículo que sus clientes habían estado esperando tendiendo puentes entre sus necesidades, su capacidad económica y las experiencias imaginadas en sus sueños.

Hace unos 21 años el empresario Antonio Durán se tuvo que encargar de vender una serie de vehículos. Contaba con experiencia comercial, era su profesión por aquel entonces, aunque no había

abordado el sector de la compra venta de automóviles. Sin embargo, aquella ocupación que se cruzó en su camino tenía algo que resultaba familiar, parecía cosa del destino, porque él era un apasionado del

mundo del motor. El negocio le salió bien; la experiencia afortunada del momento y las emociones de siempre parecían indicar cuál era el siguiente paso: cogió su maleta y se presentó en Alemania para





Ana Castañeda, gerente de ASEARCO y Jorge González, adjunto a dirección de Automotor Dursan tras la firma del convenio de colaboración entre ambas entidades.

enterarse de cómo podía traer a España coches de importación. Y ahí comenzó su incursión empresarial. Al principio, dirigió la venta de los vehículos únicamente a profesionales, aunque pronto, el boca a boca hizo un buen trabajo y la gente de a pie, comenzó a mostrar interés por aquellos coches tan impresionantes, elegantes, de calidad que traía el emprendedor. Su padre, también Antonio, compañero de aventuras empresariales y mentor a lo largo de su vida, le animó a presentar su oferta de vehículos multimarca de ocasión al gran público y en 2004 comenzaron a vender coches en una pequeña nave de Arganda. La suerte, aquella con la que a veces tropiezan los que se esfuerzan mucho mientras mantienen los sueños con los pies en el suelo, estuvo también de su lado en aquella ocasión: abrieron su primer concesionario al público en la Avenida de Madrid, 74, que pronto, se quedó pequeño. “Surgió en 2013 la oportunidad de cambiar, de instalarse en el ‘Bernabeu de la tienda de coches’”, explica Jorge

González, adjunto a Dirección de Automotor Dursan, “y Antonio Durán se llevó todo el stock que tenía en el 2013”, a las impresionantes instalaciones de la Avenida de Madrid, número 7. Comenzaba entonces una trayectoria en ascenso. Recientemente, además, abrió unas nuevas instalaciones de 4.500 m² en la Avenida de Madrid, 9, en Arganda del Rey. Hoy, Automotor Dursan tiene abiertos **ocho concesionarios** de vehículos de ocasión (además de en Arganda, en Burgos, Torrejón de Ardoz, Majadahonda, Salamanca, León y Valladolid). Cuenta con **550 vehículos de ocasión multimarca en stock. Gracias a los acuerdos de colaboración que mantiene con empresas del sector, le permite multiplicar aún más sus soluciones de movilidad.** Ofrece vehículos de todas las gamas y tecnologías. En el ámbito de las ventas, la firma dispone de cifras que reflejan su buena marcha, incluso en tiempos complejos para el sector. Al cierre de 2021 superó las 2.000 unidades vendidas.

Un universo de vehículos

“Automotor Dursan ofrece vehículos de ocasión con garantía. No vendemos coches muy kilometrados o con muchos años, ofrecemos vehículos garantizados por nosotros directamente. Puedes encontrar desde el típico vehículo que los padres compran a los hijos que se están sacando el carné, a partir de 6.000 euros, a coches de gama alta, por ejemplo, un X3 Competition de BMW de 99.990 euros”, explica Jorge González.

Amplio abanico de modelos

Automotor Dursan ofrece todo tipo de carrocerías, por ello, adentrarse en el ‘Bernabeu’ de la automoción, su impresionante establecimiento de la Avenida de Madrid, es un auténtico espectáculo para los sentidos. Allí se pueden ver desde berlinas a coupés, familiares, todoterrenos, SUV... También disponen de furgonetas, vehículos industriales. En todas las tecnologías, aunque en la órbita de los coches sostenibles,



Antonio Durán, fundador y CEO de Automotor Dursan.

Dursan apuesta claramente por los que considera más prácticos y cómodos a la hora de facilitar “rendimiento y economía”, “los híbridos enchufables”: “Son el futuro porque puedes utilizar, cuando tú quieras, el motor 100% de combustible y cambiarlo al motor 100% eléctrico cuando lo necesites. Es perfecto tanto para ciudad como para viajar. Este tipo de vehículos son la ‘perla del Caribe’, muy difíciles de encontrar, por ello, nos centramos en buscarlos y conseguir oportunidades.”, explica Jorge González.

Garantía Dursan, sello de calidad

La Garantía Dursan es un auténtico sello de calidad que ofrece la empresa y un compromiso que se crea desde el momento en el que se adquiere el vehículo. “Antes de mostrarlo en la exposición nosotros hemos realizado un chequeo a

fondo del vehículo a través de una empresa externa que es la que prepara el certificado del vehículo con el que sale a la venta. Aquí hay una diferencia con respecto a nuestros competidores y es que somos nosotros mismos los garantes, los que gestionamos

directamente las garantías, no lo derivamos a terceras empresas ni a seguros externos” – explica el adjunto a dirección quien continúa: “Es una gran ventaja para el cliente puesto que siempre va a estar en contacto con el mismo interlocutor desde la compra de su vehículo



Nuevas instalaciones de 4.500 metros cuadrados en la Avenida de Madrid de Arganda

Datos de contacto

AUTOMOTOR DURSAN ARGANDA

Avenida de Madrid, 7 y 9.
28500 Arganda del Rey
Teléfono: 91 872 00 26

automotordursan.com



y hasta el momento de cualquier incidencia que pudiera tener en posventa". Siempre teniendo en cuenta la Ley de Protección al Consumidor, que recientemente ha cambiado, y que queda reflejada en sus contratos para la adquisición de vehículos. Automotor Dursan cuenta, en su departamento de posventa, con un equipo de profesionales especializados. "Si se produce una incidencia en un vehículo, en todo momento, informamos al cliente de su estado al hacemos cargo de su caso. El

tiempo medio de resolución de problemas con el que contamos, que presenten una dificultad media, pueden estar en tres o cuatro días a lo sumo", explica el directivo.

Reconocer 'el vehículo de tus sueños'

La misión de Automotor Dursan es ofrecer a cada persona el vehículo con el que sueña. A priori puede parecer una tarea complicada estar a la altura de los deseos y sus expectativas o de las necesidades

que han de ajustarse a todos los bolsillos. Sin embargo, la empresa procura descifrar e identificar lo que buscan sus clientes, aunque ellos todavía no lo tengan muy claro. Para ello cuentan con buenos asesores: su equipo de profesionales. "Se logra encontrar el coche con el que sueñan contando con personas que son capaces de empatizar con los clientes, es fundamental. Siempre buscamos asesores, comerciales que pueden sentarse en la silla del señor que tienen en frente con el objetivo no solo de

vender, sino de que se lleven el coche que necesitan", cuenta González. Explica además que la labor de un asesor es hacerle ver qué es lo más apropiado: "te puede haber entrado un coche por el ojo y pensar que es fantástico para ti, pero hay aspectos como las características técnicas, el consumo o la potencia, por ejemplo, que pueden hacerte comprender que aquel vehículo no es el que necesitas. Nosotros

asesoramos, pero siempre es el cliente el que al final decide".

"No es nuevo, es Dursan"

No todo el mundo se pone al volante del coche de sus sueños a la velocidad de un 'flechazo'. En nuestros tiempos, son legión los que se ven desconcertados ante el amplio abanico de opciones que ofrece el sector de la automoción y

dejan en suspenso sus decisiones de compra mientras se debaten en un mar de incertidumbres. Dudan sobre qué energía elegir (GLP, gasolina, diésel, híbrido), qué equipamiento sería el más adecuado y qué puede resultar más interesante: comprar un coche de ocasión o uno nuevo. Para todo ello Automotor Dursan cuenta con respuestas a la medida de las necesidades de sus clientes.





Y en cuanto a las ventajas que ofrecen los automóviles de ocasión frente a los nuevos, Jorge González apunta a dos cuestiones esenciales: “Hay dos variables, pero hoy, sobre todo, lo más determinante es la entrega rápida. Un coche de ocasión es un coche que está, que puedes ver, lo puedes tocar y tener preparado para su entrega en 48 horas. Actualmente, muchas personas están teniendo dificultades para recibir coches nuevos con cierta rapidez por la crisis de los microchips, de transporte y logística. La segunda variable, los precios de los vehículos de ocasión: son inferiores tanto por edad como por kilometraje. El ahorro puede oscilar entre un 50% o un 60% en la compra de un coche, aunque lo habitual es un promedio de entre un 30% y un 40%.

La mejor tasación online

Automotor Dursan también se encarga de vender los vehículos de sus clientes. Las personas interesadas en realizar la tasación de su coche tienen la posibilidad de hacerlo poniéndose en manos del concesionario y su equipo de mecánicos; por teléfono y también online. A través de la web de Dursan, un profesional especializado será el encargado de contactar con el cliente que quiere vender su coche y requerirle tanto imágenes del mismo como información y la documentación que precise para poder realizar su análisis. El directivo de Automotor Dursan explica que “El precio de tasación es un importe que le va a facilitar un profesional de venta de vehículos de ocasión por la compra de ese coche”: “Siempre damos un buen

precio. En este sentido, hay que tener en cuenta todas las tareas de las que nos hacemos cargo cuando gestionamos un vehículo tasado. Por ejemplo, realizamos una limpieza integral que, en ocasiones, puede llegar a ser de 5 a 6 horas. Siempre que sale un coche de nuestras instalaciones se le hace una revisión pre-entrega cambiándole aceite, filtros y todo lo que se haya visto necesario. Nos encargamos de los gastos de gestoría, tanto de la transferencia de compra como de la venta. Si es necesario cambiar las ruedas o volver a pintarlo porque estaba rayado, nosotros nos hacemos cargo. En definitiva, le vamos a quitar todo tipo de problemas al cliente para que pueda vender su coche cuanto antes con todas las garantías”.

Innovación en el taller

La red de concesionarios Automotor Dursan cuenta con talleres multimarca propios en sus instalaciones de Arganda y Torrejón de Ardoz. Atienden a sus propios clientes, aunque es un servicio abierto al público en general. Es amplio el abanico de servicios

que ofrecen y abarca desde la mecánica ligera a la pesada. Arreglan motores, cajas de cambio, embragues, grupos propulsores... Se encargan del pulido de faros, de arreglar pinchazos, de cambiar, sustituir ruedas, de renovar las tapicerías... Ponen a punto los vehículos antes de pasar la ITV y, si se lo piden sus clientes, llevan el coche para realizar la inspección. El de Arganda es además taller autorizado BMW y Mini y el de Torrejón, Bosch Car Service. La innovación, además, ocupa

tiene un kilometraje y unos años”.

Un equipo de 50 personas, un emprendedor audaz

La red de concesionarios Automotor Dursan cuenta con un equipo de profesionales compuesto por unas 50 personas. Son, en palabras del Director Adjunto de Automotor Dursan, una de las claves del éxito y expansión de la empresa. “Un buen equipo hace que una compañía funcione bien y Dursan lo tiene. Es vital. También podemos asegurar

mantener a su negocio liderando el sector y evolucionando al ritmo de las necesidades que surgen de nuestro estilo de vida y del mercado. “Antonio es una mente inquieta, él intuye, sabe hacia dónde puede ir el mercado. Y puede que el mercado se esté centrando ahora más en los servicios que en los productos. Ya lo estamos viendo con el ‘carsharing’ (servicio compartido de coches), el alquiler de vehículos.... En estos momentos, estamos poniendo en marcha un nuevo servicio de “pago por uso” de automóviles.



un espacio esencial en los talleres Dursan. “Contamos con un servicio que es un gran desconocido y que, sin embargo, ofrece un gran potencial a nuestro coche”, asegura Jorge González. “Es nuestro servicio de Descarbonización. Tenemos una máquina especial que limpia de carbonilla los conductos de nuestro coche. Es curioso porque lo que hace, en definitiva, es que el vehículo gane en potencia, pero sobre todo en consumo. Ofrece un gran potencial a nuestro automóvil cuando ya

que el secreto del éxito es su responsable, Antonio Durán. Es una persona con un tremendo sentido común, una humildad y honestidad ejemplares. Y sobre todo, es una persona con los pies en el suelo. Cuando da un paso es porque lo tiene todo estudiado. Es muy cercano con los empleados. Todos los días nos vende su empresa y nosotros se la compramos”. Y como buen emprendedor permanece alerta, en permanente estado de búsqueda. Intentando encontrar nuevas experiencias para sus clientes que permitan

Sería un servicio similar al renting, pero con más ventajas e incluyendo el mantenimiento de los vehículos”, explica Jorge De momento, es uno de los horizontes que tiene ante sí Automotor Dursan, aunque no es el único. No en vano es una empresa capaz de poner a sus clientes al volante del coche que necesitan, con confianza, y sin dejar de recorrer sus sueños.

L.Sarto

