

► Dietrich Rent a Car

# Con el foco puesto en el turismo

► Para impulsar este objetivo, la rentadora abrió un local en un punto estratégico de la ciudad, y quiere destacar el valor del agente de viajes como generador de negocios.

Con la apertura meses atrás de la sucursal en la Recova de Posadas (Cerrito y Av. del Libertador), Dietrich Rent a Car se puso como meta incrementar su presencia en el sector turístico. “Decidimos venir a este lugar de la ciudad por su posición estratégica, ya que en pocas cuadras a la redonda están ubicados varios hoteles de lujo y centros de compras. Además, en esta zona hay varias rentadoras interna-

cionales. Si nosotros queríamos crecer en este mercado, teníamos que estar presentes acá”, afirmó Matías Trimarco, gerente de la empresa.

La compañía de alquiler de autos es una de las unidades de negocios del Grupo Dietrich y se creó cuando la empresa terminó su relación con la brasileña Localiza Rent a Car. “El grupo, más allá de la venta y compra de vehículos, incorporó el alquiler

como un servicio adicional para las empresas que eran clientes. La renta tiene varios segmentos: reemplazo cuando el auto del propietario está en el taller, uso particular, sector corporativo y turismo. Este último es el que queremos desarrollar”, sostuvo Trimarco.

En la actualidad Dietrich Rent a Car posee una flota de 120 vehículos, con miras a incorporar 40 unidades antes de fin de año. Para 2008, la compañía



Matías Trimarco, gerente de la rentadora, en el local de la Recova de Posadas.

**Desde Enero Vuelos Semanales a Varadero, Cayo Coco y Cayo Largo; y a La Habana con conexiones a toda la Isla.**

**viva Cuba**

Cayo Coco Jardines del Rey

Cuba es calor y arenas pintadas de mar... un paraíso de aguas transparentes y tranquilas; un tesoro natural de atractivos contrastes. Cuba es vida.

tiene pensado abrir sucursales en el interior, sobre todo en los destinos ubicados en la cordillera de los Andes.

“El turismo receptivo -continuó-, hasta que no llegó la devaluación, no era la actividad pujante que es hoy. Ahora año a año crece: esto se puede apreciar en destinos como Salta, Bariloche, Ushuaia, El Calafate. Que hoy haya más vehículos para alquilar en Salta que en Rosario, por ejemplo, se debe al crecimiento del turismo, porque la parte industrial del destino norteño es relativa”, destacó.

Para el directivo, el mercado de alquiler de autos tampoco está explotado en su totalidad. “Hay mucho por crecer. Si comparamos a la Argentina con los países limítrofes, vamos a encontrar que algunos tienen el doble del parque automotor de alquiler que nosotros. Por ejemplo, Uruguay posiblemente tenga la misma cantidad de vehículos que nuestro país, con una población cercana a la provincia de Córdoba”.

En esta intención por crecer en el mercado turístico, Trimarco sostuvo que es fundamental la relación con el agente de viajes. “Comprendo que es difícil para ellos vender el servicio de alquiler de autos. Pero deben saber que nuestro objetivo es considerar al usuario como cliente de ellos. Hay muchos casos en donde se confunden estos roles. Lo he visto en otros lugares: ante cualquier inconveniente la rentadora le echa la culpa a la agencia, lo que deja al descubierto ese

error y, como consecuencia, esta pierde a su pasajero. Para nosotros es muy importante y entendemos claramente que el cliente es de la agencia de viajes y no nuestro. Si nos viene a alquilar, es por la alianza que tenemos con el profesional en turismo”, recalcó el directivo.

Para fomentar esta relación, Dietrich Rent a Car está planeando cambios en su sitio web para que se puedan realizar reservas on-line. “También estamos implementando un sistema que nos va a facilitar el cálculo de las comisiones. Y si la agencia lo necesita, pusimos a disposición a un ejecutivo de cuentas licenciado en Turismo”, explicó.

Para la próxima temporada alta, la rentadora actualizó sus tarifas. “La ventaja que tenemos -comentó Trimarco- es que poseemos una sola tarifa, que varía en temporada alta y baja, y no un esquema tarifario. El precio que le pasemos al profesional se mantiene fijo mientras dure la temporada. Incluso con la inflación”.

El gerente adelantó que, más allá de la comisión, la empresa buscará premiar a aquellos operadores y conserjes de hoteles que más negocios le generen, este sistema se basará en puntos, y estaría en funcionamiento el año que viene.

Por último, Trimarco destacó que “la sucursal de Pilar tuvo un crecimiento importante gracias al turismo generado por el polo, ya sea por jugadores que vienen a participar de torneos como por seguidores”. [mbrunengo@gdietrich.com](mailto:mbrunengo@gdietrich.com) [www.rentacardietrich.com](http://www.rentacardietrich.com)



Volando con Cubana de Aviación los viernes a Cayo Largo, Sábados a Varadero y Domingos a Cayo Coco, desde Enero 2008. Desde La Habana conexiones a toda la Isla.