LITORALPRESS

Fecha: 21-08-2025
Medio: El Rancagüino
Supl. : El Rancagüino
Tipo: Noticia general
Título: **Según su gerente generall Cristian Pasche: Astara Retail ofrece un servicio integral de movilidad para la región**

Pág. : 22
Cm2: 406,5

Tiraje: 5.000
Lectoría: 15.000
Favorabilidad: No Definida

LITORALPRESS

Fecha: 21-08-2025
Medio: El Rancagüino
Supl. : El Rancagüino
Tipo: Noticia general
Título: Según su gerente generall Cristian Pasche: Astara Retail ofrece un servicio integral de movilidad para la región

Pág. : 23
Cm2: 900,6

Tiraje: 5.000
Lectoría: 15.000
Favorabilidad: No Definida

FOTO Marco Lara

En una reciente conversación con Cristian Pasche, gerente general de Astara Retail, exploramos la propuesta de valor de la compañía en el competitivo mercado automotriz, su enfoque en la región de O'Higgins, además de los desafíos y oportunidades que presenta la electromovilidad y las nuevas tendencias de consumo. Con poco más de dos años presentes en la zona, Astara Retail representa a diez marcas de distintos orígenes, incluyendo americanas como Jeep y RAM, y otras como Mitsubishi, BYD, GAC, JMC, Chery y Exeed. "Nuestra visión principal es clara. No estamos en el negocio de vender vehículos, sino en el negocio de ofrecer un servicio integral de movilidad. Esto significa solucionar todo lo relacionado con el traslado de un punto a otro, desde la compra y mantenimiento, hasta la reparación, financiamiento, seguro, y la gestión del cambio o recompra del vehículo. Nuestra meta es hacer que todo este proceso sea simple para el cliente", expresó Pasche en entrevista exclusiva con El Rancagüino TV. Y agregó, que ofrecen diversos canales de atención, salas de venta y equipos altamente capacitados, desde ejecutivos hasta técnicos mecánicos y especialistas en desarrollo y pintura. "Nuestra propuesta es integral y está enfocada en 360 grados para dar el mejor servicio, solucionar los problemas de movilidad y hacer la vida más simple a nuestros clientes".

Con la llegada de nuevas tecnologías y la información al alcance de la mano, ¿cómo describiría al cliente actual de Astara?

El cliente de hoy es un cliente muy bien informado. Gracias a internet y las redes sociales, muchas veces saben más que nuestros propios ejecutivos, consultando sobre los últimos modelos y actualizaciones lanzadas en otros mercados como Europa, Estados Unidos o China. Además, es un cliente que tiene altas expectativas de servicio. Para que nos elijan, debemos ofrecer un servicio diferenciador. Es un cliente empoderado que valora lo que ocurre después de la compra, es decir, los servicios de mantenimiento y la posibilidad de renovar su vehículo.

LA ELECTROMOVILIDAD Y POST VENTA

Chile es conocido por su competitivo mercado automotriz. ¿Qué cambios importantes han observado en los últimos años?

Es sin duda uno de los mercados más competitivos del mundo, con más de 80 marcas operando. Esto lo convierte en una plaza donde todas las tendencias llegan muy rápido y con niveles de exigencia muy superiores a otros países de América Latina. Por ejemplo, en octubre entra en vigencia la norma Euro 6C de contaminación, elevando los estándares de calidad. Además, hemos visto un mercado más atomizado, donde la electromovilidad ha comenzado a ser parte del ecosistema.

¿Cómo se han preparado para marcar tendencia en electromovilidad?

Gran parte de las marcas que representamos ya cuentan con versiones eléctricas. Queremos destacar a BYD, que hoy es la empresa de autos eléctricos más grande del mundo, ofreciendo alternativas eléctricas, híbridas e híbridas enchufables. Y nuestra preparación incluye puntos de venta dedicados y tiendas exclusivas para vehículos eléctricos e híbridos, como nuestro local BYD en Miguel Ramírez en Rancagua. Además, hemos tenido que adaptar nuestros talleres y capacitar a nuestros equipos de servicio técnico, ya que el mantenimiento de un auto eléctrico es diferente.

¿Y qué ofrece además Astara Retail y principalmente en posventa?

En posventa, buscamos la simpleza. Ofrecemos incluir las mantenciones dentro del precio del vehículo, conocidas como mantenciones prepagadas. El objetivo es que el cliente pague una vez al inicio y tenga cubierto el mantenimiento por un período. Entendemos que, para las nuevas generaciones, que prefieren la inmediatez y solucionar todo con un par de clics desde el teléfono, esto es fundamental. Además, atendemos las necesidades de todos los consumidores, incluyendo aquellos que vienen de zonas rurales y quizás no hicieron una investigación online, ofreciéndoles el mismo nivel de servicio. También tenemos venta de vehículos usados y un servicio de desarrollo de pintura (DIP). La preocupación por el vehículo es nuestra, para que los clientes solo disfruten de su día a día.

Te invitamos a ver la entrevista completa a Cristian Pasche, gerente general de Astara Retail en nuestro canal de Youtube @ElRancagüinoTV y suscríbete.

Además, comenta sobre el avance de nuevas tecnologías y la llegada de la electromovilidad al país.