BONO 6

CUÁNDO LA REPARACIÓN NO CONVIENE

Cómo reconocer los casos que no vale la pena reparar
y cómo explicárselo al cliente sin perderlo.



LOS 4 CASOS

CUATRO CASOS QUE CASI NUNCA CONVIENEN

Reconocerlos rápido te ahorra horas de banco y un cliente insatisfecho.



CASO	CÓMO RECONOCERLO	POR QUÉ NO CONVIENE
Panel quebrado	Grietas en telaraña, manchas negras que crecen, rayas desde el punto del golpe.	El panel cuesta casi lo mismo que un TV nuevo.
Mancha por presión	Mancha fija con bordes de colores, marca en el marco.	Daño interno del panel, sin reparación.
Panel descontinuado	No hay repuesto del código exacto.	Sin pieza no hay reparación.
Placa sin equivalente	Main o T-CON sin repuesto ni placa compatible.	Reparación a nivel de chip, costosa e incierta.

LA CUENTA

CÓMO CALCULAR SI CONVIENE

Una regla simple para decidir con números y no con intuición.

Costo total de la reparación = repuesto + envío + tu mano de obra + garantía que vas a dar.

Valor del TV reparado = precio de un TV nuevo equivalente × estado del equipo (0,5 a 0,7).

SI LA REPARACIÓN CUESTA…	DECISIÓN
Menos del 40 % del valor del TV	**Conviene.** Repara y da garantía.
Entre 40 % y 60 %	**Depende.** Explica las opciones y deja decidir al cliente.
Más del 60 %	**No conviene.** Recomienda no reparar.

EJEMPLO

CONCEPTO	VALOR
TV nuevo equivalente	US$ 300
Valor del TV usado (× 0,6)	US$ 180
Panel + envío + mano de obra	US$ 210
Porcentaje	**117 % → no conviene**

Ojo: una tira LED o un capacitor casi siempre conviene. Lo que no conviene casi siempre es el panel.

EL CLIENTE

CÓMO DECIRLO SIN PERDER AL CLIENTE

El cliente que recibe un "no conviene" bien explicado vuelve con el próximo TV.

1. **MUESTRA LA PRUEBA**
   Enséñale la grieta, la mancha o la medición. Lo que el cliente ve, lo cree.
2. **DA EL NÚMERO**
   Dile cuánto costaría la reparación y cuánto cuesta un TV nuevo equivalente.
3. **RECOMIENDA, NO IMPONGAS**
   "Yo en su lugar no lo repararía, pero la decisión es suya."
4. **COBRA EL DIAGNÓSTICO**
   Avísalo antes de abrir el TV. Tu tiempo de diagnóstico tiene valor.
5. **OFRECE UNA SALIDA**
   Compra del equipo para repuestos, descuento en otro servicio o reciclaje responsable.

FRASES QUE FUNCIONAN

Sí: "El panel está quebrado por dentro. Repararlo cuesta más que un TV nuevo, así que no se lo recomiendo."

Sí: "Le puedo comprar el equipo para repuestos y descontarlo de su próxima reparación."

No: "Eso ya no tiene arreglo." (sin explicar ni mostrar nada)

No: Aceptar la reparación sabiendo que el costo supera el valor del TV.

PIEZAS QUE VALEN

EL TV QUE NO SE REPARA, IGUAL VALE

Un TV con panel roto es una fuente de repuestos probados para tu taller.

PIEZA	PARA QUÉ TE SIRVE	CÓMO GUARDARLA
Fuente	Reemplazo directo en el mismo modelo, componentes sueltos	Etiquetada con modelo y código
Placa principal	Reemplazo y pruebas de comparación	Bolsa antiestática
T-CON	Probar si la falla es de T-CON en otros TV	Bolsa antiestática con sus flex
Tiras LED	Solo si están probadas y del mismo código	Planas, sin doblar
Parlantes y botonera	Reemplazos rápidos	Caja por tamaño
Control remoto	Venta o reemplazo	Sin pilas

CHECKLIST DE DECISIÓN

- ☐ Confirmé el diagnóstico con mediciones, no solo a la vista.
- ☐ Busqué el repuesto por código exacto.
- ☐ Calculé el porcentaje de costo sobre el valor del TV.
- ☐ Mostré la prueba al cliente.
- ☐ Cobré el diagnóstico y ofrecí una salida.