



### Juan Navarro

director de Márketing  
de Grupo PPG Automotive Refinish

jnavarro@ppg.com

# Aumentar la rentabilidad y los resultados del taller

**Un mercado tan competitivo como el de la reparación de carrocería obliga a mantener un nivel de exigencia muy elevado. Por eso, es imprescindible que los talleres diseñen las estrategias adecuadas para fortalecer su negocio, establecer ventajas respecto a sus competidores y mejorar sus resultados y su rentabilidad.**

**Seguramente te has preguntado** cientos de veces si los resultados de tu taller son los adecuados a su capacidad productiva, si existen costes de oportunidad, si los recursos humanos con los que cuentas son suficientes o, simplemente, si tu empresa es sostenible en el tiempo.

El gerente del taller, como el de cualquier otra empresa, debe diseñar una estrategia clara y centrada en aspectos concretos, entre los que se incluyen mejorar sus procesos y procedimientos, programar mejor sus operaciones, adecuar sus necesidades

productivas y de equipo humano a la realidad de su negocio y, sobre todo, establecer un proceso de mejora continua que garantice la viabilidad de la empresa durante muchos años.

Para empezar, hay que analizar cómo es el mercado actual de la reparación. Existe una mayor competencia y más presiones a nivel de precio, los clientes son más exigentes y el personal está más capacitado, aunque los procesos también se han hecho más complejos.

Por eso, deberías plantearte: ¿Tu modelo empresarial es igual hoy que antaño? Quizás la respuesta sea no. Ahora debes ser más creativo, estás obligado a



*El personal especializado del Grupo PPG ayuda al taller a diseñar una estrategia de mejora clara y realista.*

**El mercado ha cambiado mucho en los últimos años. Ahora debes ser más creativo, implementar mejores prácticas y conocer mejor a tus clientes**

implementar mejores prácticas y necesitas conocer mejor a tus clientes.

Sin embargo, hay algo que no ha cambiado. Tu necesidad sigue siendo la misma: mejorar año tras año el resultado de tu negocio, tanto en términos de rentabilidad como en satisfacción de tus clientes.

**OPTIMIZACIÓN DEL ESPACIO.** Para ello, debes contar con unas instalaciones que alcancen unos determinados estándares de calidad y, sobre todo,

aprender a maximizar la rentabilidad de cada uno de los metros cuadrados con los que cuentas.

Además, es muy importante que todo el personal del taller acuda de forma periódica a cursos de formación relacionados con las labores que desempeñan. Con profesionales más preparados, conseguirás disparar la productividad, mejorar los procesos de reparación, reducir el ciclo de estancia de los vehículos en tus instalaciones y, por supuesto, mejorar la rentabilidad global de tu negocio.

Para mejorar en todos estos aspectos, el Grupo PPG, a través de sus marcas de repintado Nexa Autocolor, PPG Refinish y MaxMeyer, ofrece a los talleres de carrocería el paquete de herramientas, servicios y formación Business Solutions. Con él, es posible contar con un plan de acción personalizado que te llevará a alcanzar los retos futuros y a garantizar el éxito de tu empresa. ◀