



Antonio Mozas

presidente de la Comisión de Formación de Asepa (Asociación Española de Profesionales de Automoción)

amozas@asepa.es

La formación es tu futuro

La preparación de los profesionales de la reparación especialista en vehículo industrial, y en general de todos los profesionales de la posventa, es esencial para que el sector avance. Afortunadamente, las empresas son cada vez más conscientes de ello y comienzan a considerarla una interesante y necesaria inversión.

Si buscas en Google la frase "La formación es tu futuro" te encontrarás con 308.000 resultados. Muchos sirven para aclarar o matizar este concepto. Obviamente no es posible ni conveniente leerse todos, pero el que más me ha gustado, entre los más visitados, es "Tu futuro depende de tu formación". Así de claro, directo... y agresivo.

He trabajado desde los 17 años en la posventa del vehículo industrial y he compaginado durante casi diez años el trabajo con el estudio, primero de Ingeniería Técnica Industrial y después de Ingeniería Superior. Estoy seguro de que, sin estos estudios, no habría podido progresar profesionalmente. Siempre he sido un defensor entusiasta de la formación, y mi primer puesto de responsabilidad

fue precisamente el de Jefe de Formación de Pegaso (ahora ya parte de grupo Iveco). Allí descubrí muy pronto que los políticos y las empresas siempre hablaban de la formación como solución de futuro para todos y todo, pero que, "entre el dicho y hecho", aquí había también "mucho trecho".

Recuerdo que teníamos que estar encima de los concesionarios y talleres autorizados de la marca para lograr que enviaran a sus mecánicos a capacitarse en la tecnología de los vehículos industriales. Era frecuente tropezar con excusas como "tenemos mucho trabajo, cuestan mucho los desplazamientos, nos supone dejar de facturar en el taller...".

Ya en los años 70 se crearon las Escuelas Móviles de Capacitación y los Cursos Audiovisuales de Formación para solventar estas dificultades, aunque los



Las nuevas tecnologías aplicadas a la electrónica exigen al taller una cualificación y un equipamiento específicos.

resultados obtenidos no fueron muy satisfactorios. En el sector multimarca, yo diría que la situación era aún peor, porque normalmente no había detrás una marca que diera soporte o insistiera en las necesidades de formación de estas empresas.

NUEVOS TIEMPOS. Afortunadamente, las cosas han mejorado mucho, porque las necesidades actuales han obligado a las empresas a aceptar la realidad: su gestión ya no puede realizarse con criterios elementales como los de antes y la formación de sus profesionales es una inversión necesaria. Además, las nuevas tecnologías, aplicadas al mundo de la electrónica exigen una cualificación y un equipamiento específicos.

Y, por encima de todo, hoy debemos ser más competitivos, en especial en el terreno comercial,

Las necesidades actuales han obligado a las empresas a aceptar que la formación de sus profesionales es una inversión necesaria

porque siempre hemos considerado la posventa como una actividad técnica... que no se vendía. Menos mal que en este sector ya sabemos que es imprescindible tener una mentalidad comercial, ya que la posventa, tanto de V.I. como de turismo, ofrece mucho mayor margen que la venta de vehículos y garantiza una mayor estabilidad en tiempos de crisis.

Consciente de ello, Asepa, en su labor de impulso de la posventa marquista y multimarca, ha decidido poner en marcha unos estudios que integran las enseñanzas de las cuatro áreas de actividad de la posventa: dirección y gestión empresarial, técnica, logística y actividad comercial (mercado, cliente, marketing y ventas).

Este curso, que se celebrará en 2011, está dirigido a propietarios y jefes de talleres de reparación de turismo, V.I. y autobús, gerentes de concesionarios, directores y jefes de posventa, directores comerciales de la distribución de recambios y, en general, a aquellos que quieran ocupar o ya ocupan cargos de responsabilidad en las diferentes áreas de la posventa de automoción.

Esperamos que este curso suponga una mejora en el nivel de formación de nuestro sector. En cualquier caso, desde Asepa seguiremos luchando para que, en la cualificación de los profesionales de la posventa, la distancia "entre el dicho y hecho" sea cero. ◀