



Cuál es la fórmula para salir de la crisis en la que está sumido el sector? No sólo quiero sobrevivir, sino que mi empresa tenga proyección a largo plazo... ¿Cómo puedo hacerlo? Los gestores de talleres de carrocería se hacen estas y otras preguntas que denotan el momento de convulsión que estamos atravesando y que hace que afloren actitudes a veces próximas al escepticismo, otras al inmovilismo, la indecisión o a esperar a que todo mejore sin hacer grandes movimientos.

De reparador a empresario
Sin tener la certeza de lo que nos depara el futuro, lo que sí podemos afirmar es que ese futuro será de quien lo afronte desde una perspectiva más profesional, con una mirada lúcida y un enfoque de empresario. Los propietarios o gestores de los talleres de carrocería deberán hacer una primera metamorfosis y dejar de pensar y actuar como meros reparadores de coches, para plantearse ser administradores y directores de una empresa de servicios, con un mercado y una clientela con muy alto nivel de exigencia y con escenarios permanentemente cambiantes. El gestor del taller debe aprender a trabajar y tratar a sus clientes, convertirse en un vendedor de su negocio y enfocarse en conseguir más y más fieles clientes. Este punto no es una opción; los clientes no vendrán por su cuenta

sin que hagamos un esfuerzo y, aunque así lo hagan unos cuantos, nadie nos asegura que repitan si su experiencia no ha sido lo suficientemente buena como para que confíen en nosotros una segunda vez. Con los clientes ya en casa, el gerente se enfrenta a otro reto fundamental: que el proceso de reparación fluya de forma rápida y eficiente, acortando el tiempo que el coche está en las instalaciones. El taller de carrocería, mucho más que el de mecánica, ha sido menos propenso a incorporar cambios en el área productiva. Aunque los productos y equipamientos han ido evolucionando para



Bodyshop Management Solutions Seminarios de gestión para talleres de carrocería

Un gestor debería plantearse cada mañana qué cambios aplicar en su taller. Para ello, tiene que conocer el estado de su empresa y saber manejar la información básica sobre ella, a la que se incorporan ahora otros parámetros también indispensables, como el Tiempo de Ciclo, WIP (work in process), Tack Time, 5S (las cinco eses), gestión de limitaciones, etc.

El primer deber de un empresario de la reparación es formarse, aprender (a veces desaprender viejas fórmulas anquilosadas), aplicar su aprendizaje en su empresa y transmitirlo a sus colaboradores.

El Grupo PPG, a través de sus marcas PPG, Nexa Autolacor y Max Meyer, ofrece a sus talleres clientes una amplia gama de seminarios y cursos de formación para mejorar sus capacidades productivas y de gestión empresarial. Contacta con nosotros a través de tu distribuidor de pintura habitual e insíbete en nuestros cursos para gerentes y propietarios de talleres de carrocería.



Reinventarse, antivirus contra la crisis

¿Hacia dónde va el taller de carrocería? ¿Cómo conseguir que mi taller sea único y competitivo en las circunstancias actuales? Si tienes un taller de chapa y pintura, seguramente te haces estas preguntas. El Grupo PPG, a través de sus seminarios y cursos de formación, puede ayudarte a encontrar las respuestas.

realizar reparaciones más eficientes, aún hay mucho camino que recorrer. Para reducir los tiempos de estancia de los vehículos en tu taller e incrementar al mismo tiempo tu capacidad productiva, la metodología Lean Six Sigma aplicada por el Grupo PPG te puede ayudar. ●

MÁS INFORMACIÓN

Internet: www.ppgrefinish.com / E-mail: marketingiberica@ppg.com
Tel.: 93 565 02 70 / Fax: 93 565 16 97