



Joaquín Pérez

managing director
de Car Repair System

info@carrepairsystem.eu

Fórmulas de gestión eficaz en el taller

En épocas de crisis es cuando se hace más presente la premisa de que el objetivo de cualquier actividad económica es la rentabilidad y que de ésta dependerá la supervivencia y éxito de todo proyecto. El taller de chapa y pintura no es ajeno a esta realidad y debe actuar como un verdadero gestor para hacer crecer su negocio.

Que la rentabilidad es sinónimo de éxito es algo más que sabido, y me atrevería a decir que hasta es un término manido, aunque no por ello deja de reflejar una de las grandes carencias de muchas empresas de nuestro sector, que, ante crisis como la actual, actúan tarde y mal para solucionar sus problemas.

Las decisiones que todo dirigente debe tomar hoy, quizá no sean válidas mañana. La gran diferencia entre empresas rentables y las que no lo son está en gran medida en una acertada estructura organizativa

y en una gestión eficaz. En nuestra actividad industrial y/o comercial no podemos pensar en una rentabilidad inmediata, sino en un fruto que se recoge después de años de esfuerzo y de gran rigor presupuestario, donde la capacidad de gestión es sumamente importante. Gestión en las relaciones con el personal, clientes o proveedores.

EL EMPRESARIO, EL GRAN GESTOR. Llevamos años insistiendo en que los mecanismos de gestión del taller deben cambiar y que el propietario debe pasar de ser un operario más a ser el gestor con mayúsculas, para que de esta forma garantice el éxito de su proyecto, así como su continuidad.



La crisis empuja a los negocios a transformarse. Para ello, el propietario debe ser el mejor gestor de su empresa, organizándola para lograr su máxima rentabilidad

Para esto es más necesaria que nunca una gestión eficaz de la actividad, en la cual, aunque sea de una forma primaria y como paso previo, sea capaz de definir su estructura de gastos e ingresos. Gastos que se corresponden con los de las propias instalaciones, del personal, y los de ámbito general, e ingresos que proceden de los recambios, de los anexos y pinturas, y fundamentalmente, de las horas de trabajo facturadas.

Y es en la mano de obra donde se debe hacer una reflexión importante, ya que una buena gestión debe suponer un mayor porcentaje de los ingresos, ya que los costes de personal deberían ser directamente proporcionales a los ingresos que generan y no inversos, como a veces ocurre. Y esta es una gran responsabilidad del gestor, optimizar sus recursos humanos.

ORGANIZAR EL PROCESO PRODUCTIVO. La solución pasa por obtener más clientes para facturar más horas, y ante esto alguien dirá que es evidente pero no fácil. Estoy de acuerdo, pero para ello hay que comenzar a gestionar y analizar nuestras ventajas y nuestras debilidades. El gestor debe alcanzar la rentabilidad de su negocio gestionando



El dueño del taller no puede ser un operario más. Debe involucrarse para conseguir una gestión más eficaz.

bien su estructura económica financiera y su proceso productivo, y en esta ecuación estará el éxito de su gestión.

Máximas como la calidad y el servicio deben ser referentes para toda organización, y el taller de chapa y pintura debe preguntarse qué espera el cliente de él y, una vez analizada esta cuestión, analizar qué debe hacer o mejorar para la satisfacción total de éste. Un equipo cualificado y altamente motivado emana una imagen de profesionalidad y buen hacer.

Y como no puede ser de otra forma, la calidad y el servicio deben estar avalados por un buen trabajo basado en una adecuada política de formación del personal, así como de unas instalaciones bien equipadas. En épocas de crisis saber dirigir es más importante que nunca. ◀