

Pasos para abrir o remodelar un taller de carrocería



No existe un diseño de taller universal, pero sí deben seguirse unas pautas.

La construcción o el rediseño de un taller de chapa y pintura implica riesgos, al conllevar un compromiso a largo plazo y una inversión de capital importante. En este tipo de proyectos, el éxito comienza con una buena planificación.

Cuando se toma la decisión de crear o remodelar un taller de carrocería, la primera duda que le surge al propietario es cuál será la distribución y el equipamiento ideal para maximizar la eficiencia y la rentabilidad del negocio. A partir de ahí, muchas incertidumbres: ¿Dónde tiene que ir el área de pintura?, ¿Cuántos puestos de preparación debe tener?, ¿Cómo distribuir el área de recepción y atención al cliente? No existe un diseño de taller universal, pero deben seguirse unas pautas para encontrar el punto óptimo de equilibrio entre los

objetivos del taller y las posibles limitaciones que se presentarán (físicas, de presupuesto...).

Un error que se da con frecuencia es creer que más equipamiento y más metros cuadrados aportarán, automáticamente, un mayor beneficio. Estos elementos pueden aumentar la capacidad del taller, pero también incrementarán los gastos generales y los costes de explotación. Eficiencia y rentabilidad están en función de la capacidad física del taller y de la posterior gestión que se lleve a cabo, así que ambas deben tenerse presentes desde el inicio.

¿POR DÓNDE EMPEZAR? El primer paso será contar con un plan de viabilidad que nos aporte una visión más objetiva del proyecto y nos permita conocer los aspectos críticos y evaluar las posibilidades de inversión. Esta herramienta nos ayudará a valorar si la iniciativa puede sostenerse en el tiempo y nos facilitará la toma de decisiones.

El plan de viabilidad consta de tres partes: análisis de mercado, estrategia de negocio y objetivos empresariales del taller. Al analizar el mercado, debes disponer de su información más relevante: clientes (demanda), competencia (oferta) y factores externos. Todo ello implica una combinación de datos locales, estadísticas, valores empíricos y tendencias previsibles. Establecer el potencial de mercado es necesario para determinar el volumen de negocio y, con ello, el tamaño del taller: potencial



Además de ubicar los puestos de trabajo, hay que tener en cuenta los pasillos de acceso y las zonas comunes.

Nada incrementa más la eficiencia del taller que unos flujos de trabajo bien diseñados y optimizados. Todo movimiento innecesario de un vehículo es tiempo perdido

de captación de clientes, volumen de población, densidad de vehículos, matriculaciones, necesidades de reparación, siniestralidad, competidores existentes y tendencias del mercado.

En cuanto a la estrategia de negocio, su objetivo es posicionar la empresa en el largo plazo, establecer planes y definir prioridades, recursos y medios, con las siguientes acciones: definición del perfil de cliente (cliente privado, compañías de seguros, empresas de renting, etc.); estrategia de uso (reparación y pintado, taller independiente, multimarca, franquicia); actividades futuras de negocio (extensión a otros servicios que prometen buenos retornos, como pintado de motos, industriales ligeros, venta de piezas, etc.); decisión sobre el objetivo de crecimiento



Un estudio del mercado (competidores, perfil de clientes, tendencias...) facilita la toma de decisiones.

(cuota de mercado alcanzable y posibles ampliaciones de taller); selección de equipamientos y tecnología más eficiente; y posibilidades de asociaciones y estrategias comerciales.

Para concluir esta fase, es necesario fijar los objetivos empresariales del taller. Esto permitirá determinar qué puestos de trabajo se necesitan y con qué nivel de equipamiento: trabajos tipo a realizar, volumen de reparaciones, personal y horas disponibles. Establecido el plan de viabilidad, es el momento de analizar el diseño del taller, para así poder darle forma.

PUESTOS DE TRABAJO Y EQUIPAMIENTO. Tras fijar el volumen de reparaciones y el personal para realizarlas, hay que definir el nivel de equipamiento de los puestos de trabajo. Un buen inicio es determinar

El plan de viabilidad consta de tres partes: análisis de mercado, estrategia de negocio y objetivos empresariales del taller

el tipo y el número de cabinas de pintura, pues esto marcará la capacidad para sacar el trabajo. ¿Cuántos talleres conocemos en los que este aspecto ha acabado convirtiéndose en un cuello de botella? Los puestos de preparación han de estar equilibrados con las cabinas y, si a esto le añadimos la sala de mezclas, tendríamos una primera idea de lo que necesitaríamos en la zona de pintura.

En el área de carrocería hay que realizar una diferenciación entre los puestos generales de reparación y el destinado a las bancadas para reparaciones estructurales. Llegado a este punto, parece que existe una inclinación natural a planificar tantos puestos de trabajo como nos permita el espacio disponible en la nave. Ahora bien, estos puestos han de ofrecer al operario suficiente espacio alrededor del coche para trabajar con seguridad, así como para el equipamiento y las piezas.

Sus clientes desean la N° 1: Bujías Bosch



La innovación tecnológica de las Bujías Bosch, experiencia, y una estrecha colaboración con los fabricantes de automóviles la posicionan como líder del mercado europeo en primer equipo. Si sus clientes desean la N° 1, ofrézcales Bujías Bosch.

Equipos, piezas y servicios: sólo es posible con Bosch.

www.bosch-piezas-automovil.es

 **BOSCH**
Innovación para tu vida

en colaboración con



www.cesvimap.com



Los puestos de trabajo deben dejar a los operarios suficiente espacio alrededor del coche para trabajar con seguridad.

FLUJOS DE TRABAJO. Diseñar un taller no consiste sólo en acomodar la bancada y la cabina de pintura dentro de cuatro paredes. Se trata también de fijar los procedimientos de trabajo y el estilo de gestión; es decir, cómo se va a desarrollar el flujo de trabajo dentro del taller, desde que el coche llega a su puerta hasta que se le devuelve al cliente, una vez reparado. Nada incrementa más la eficiencia del taller que unos flujos de trabajo bien diseñados, con los que optimizar el tiempo de ciclo. Todo movimiento innecesario de un vehículo es tiempo perdido.

LAYOUT. El layout o la distribución en planta del taller es un elemento que definirá lo que terminará siendo

el taller, con sus ventajas e inconvenientes. Teniendo claros los anteriores criterios, se trata de montar el puzzle. Hay que considerar que todo cambio en el tamaño o la ubicación de una de esas piezas puede tener un efecto dominó y perturbar toda la distribución.

Además de cómo ubicar los puestos de trabajo, hay que tener en cuenta los pasillos de acceso y las zonas comunes. Colocar los puestos perpendiculares a las paredes ofrece el máximo aprovechamiento del espacio, pero también requiere mayor dimensión en los pasillos para acceder a ellos. Si los puestos se distribuyen con una determinada inclinación, tenemos la situación opuesta.

OTROS FACTORES. Para un diseño adecuado del taller, debemos considerar también otros aspectos. Por un lado, contar con la instalación eléctrica y de aire comprimido adecuadas y recordar que equipos como las cabinas de pintura precisan la instalación de chimeneas. Por otra parte, las condiciones de iluminación son muy importantes, máxime en los trabajos de pintura. No es común que un operario se queje de un exceso de iluminación. También se genera ruido y, en caso necesario, hay que plantearse instalar un adecuado aislamiento.

Además, se necesitan plazas de aparcamiento para vehículos en espera de reparación o reparados y para los propios clientes, así como una zona para almacenar los recambios, materiales y piezas desmontadas en espera de volver a ser montadas en los vehículos. También hay que contar con un área para atender a los clientes y el exterior y la fachada deben ser atractivos para dar una buena primera impresión. Y todo esto hay que hacerlo compatible con la legislación y las normativas locales, regionales y nacionales. ◀

mipa[®]

Professional Coating Systems

Eficacia hecha rentabilidad

Escuela Taller
Pol. Ind. Las Arenas
Calle Agua nº 13 · Pinto · 28320 · Madrid
916920947 · info@pinturaspinto.com

Grupo **Vicar**

Importador Exclusivo para España de **mipa**[®]
www.pinturaspinto.com