



Francesc Faura,
presidente de Cetraa
cetraa@cetraa.com



Adaptarse a las dificultades

La crisis que sufren los conductores afecta también a los talleres de reparación. Los profesionales de este sector deben luchar para no verse perjudicados por ella y adaptarse a las nuevas reglas de juego, cuidando especialmente aspectos como la dimensión, la rentabilidad y la especialización del negocio.

Cuando me dirijo a los lectores de esta conocida publicación, quiero aprovechar para recordar a mis colegas de profesión la importancia de algunos temas que, aunque conocidos, no se tienen en cuenta como se deberían. En la situación actual, con clientes con poca capacidad económica, el taller debe hacer el mejor análisis de su productividad para poder ofrecerles el tipo de ventajas que deseen. El precio es un elemento importante, pero servicio, garantía, calidad y adaptación a las necesidades (y a las posibilidades del cliente) son básicos.

Un taller monopuesto, salvo excepciones, ya no tiene futuro por sí mismo, porque no tiene suficiente capacidad de inversión técnica y formación

Un taller es una empresa de servicios y no hay que confundirlo con un simple puesto de trabajo para el propietario del taller, porque en el puesto de trabajo se gana el salario del día y un poco de beneficio, y en una empresa ha de ganarse lo suficiente para mantenerla rentable a lo largo de su existencia. Por eso, aspectos como formación en las técnicas modernas, adecuación de la inversión productiva y objetivos de rentabilidad han de analizarse con la mayor seriedad. Ruego a los talleres que analicen su situación y consulten con técnicos de organización de empresas que conozcan lo que es un taller (en la mayoría de asociaciones de Cetraa se puede obtener este tipo de servicio).

Como he dicho, la crisis que sufren los talleres es proporcional a la crisis económica de los propietarios de vehículos. Las cosas no se van a arreglar de la noche a la mañana, pero de cada uno depende que le afecte más o menos.

Otro tema es la dimensión del taller, y más o menos ligada a ella está la especialidad. Vista la carrera tecnológica a la que asistimos, el taller debe saber elegir cuál será su dedicación principal. Como los médicos o los abogados, los talleres han de especializarse en alguna función concreta y organizarse con el apoyo de sistemas de acceso a bases de datos, tanto si se deciden por chapa y pintura (para presupuestos y facturación) o por electromecánica (que además facilita el acceso a la aún más necesaria información técnica).

La dimensión es aún más esencial: un taller monopuesto, salvo excepciones, ya no tiene futuro por sí mismo, porque no tiene suficiente capacidad de inversión técnica y formación. Si queda, ha de adaptarse como un subcontratado más de un taller mayor. Debe llegarse al menos a tres puestos de trabajo productivos, lo que puede conseguirse con pactos con socios estables o fórmulas que ahорren costes laborales.

Con estructuras más adecuadas para conseguir competitividad podremos resistir mejor la crisis de nuestros clientes que nos afecta y prepararnos para la próxima, que quizá llegue con los nuevos vehículos muy baratos, que generarán poco mantenimiento y poco margen.

Como presidente de una asociación de empresarios, deseo ante todo ayudar a salvar empresas, pero no podremos superar las leyes del mercado ni la propia actitud de alguno si éste no lo facilita.