



Por Teresa Majeroni
Sánchez



José Luis Jiménez de Blas: Responsable de producción de Cesvi Recambios

OFRECEMOS CALIDAD, A UN PRECIO COMPETITIVO

Natural de Ávila, de 54 años, entró en la empresa como conductor de grúa para trasladar a los vehículos pérdida total que se compraban hasta nuestras instalaciones de Vicolozano. Actualmente es el responsable de producción de Cesvi Recambios.

■ **Usted ha conocido las antiguas instalaciones de Cesvi Recambios. Cuéntenos cómo era esta actividad en CESVIMAP hace más de una década.**

Cuando yo entré a trabajar aquí, CESVIMAP ya había comenzado su actividad de segregar los materiales procedentes de los vehículos fuera de uso: plásticos, chatarra, aluminio (lo poco que había por aquel entonces) y volvía a poner en el mercado las piezas que tenían un funcionamiento correcto. Estaban repartidas en cuatro almacenes: uno en San Agustín de Guadalix y 3 naves en Ávila. Las piezas ya se encontraban identificadas con códigos de barras, pero no con la exhaustividad de ahora. Por otra parte, se almacenaba casi todo porque no teníamos experiencia, desde antenas de coches a bocinas de claxon, piezas que la mayor parte de las veces no tenían salida. Ya no se almacenan, seleccionamos lo que nuestros clientes demandan.

■ **¿Participó usted en el cambio de instalaciones? ¿Cómo fue esa “mudanza”?**

¡Tremenda! Como en casi todas las mudanzas, aprovechamos para realizar una criba importante, seleccionando aquellas piezas que podían ser vendidas. Un claro ejemplo son los asientos. Sólo se venden los asientos de determinados modelos, de otros no.

En el nuevo centro ha mejorado la eficacia de nuestra actividad. El control es mayor, la producción ha aumentado considerablemente, ya que la maquinaria es magnífica (no hay más que ver los transelevadores, en este negocio no hay otros similares en España). Se intenta reducir al máximo el sobre esfuerzo físico de los operarios, gracias a la plataforma automática de movimiento de vehículos, a los puestos ergonómicos, para evitar sobrecargas en las posturas, a los puentes-grúa, para descolgar elementos pesados como conjuntos mecánicos; existen brazos aéreos, neumáticos y eléctricos, para despejar el puesto de trabajo... Hay más espacio, claro, y los medios humanos también han mejorado ampliamente.





■ ¿Qué función realiza un jefe de taller o un responsable de producción en un taller tan peculiar como éste?

A mí me gusta llegar el primero a las instalaciones e irme el último. A primera hora, estoy dando una vuelta por la campa a ver si ha entrado algún coche nuevo fuera del horario laboral (por la tarde-noche) o para comprobar si se han almacenado las piezas desmontadas el día anterior. Durante dos horas, dos personas se dedican exclusivamente a almacenar todo lo desmontado la jornada anterior, con lo cual se encuentran más centrados en ese trabajo y se producen menos errores de identificación, uno de los logros de Cesvi Recambios de los que estamos más orgullosos. Si la zona de *picking* se encuentra vacía es que las reposiciones están correctamente hechas.

Posteriormente, voy viendo el trabajo de cada uno, resolviendo problemas, si los hay –en Cesvi Recambios hay doce operarios a mi cargo– y velo porque la media de desmontaje de vehículos se cumpla. También, hay que controlar los contenedores para avisar a los gestores autorizados de residuos para que los recojan. Pueden estar llenos de líquidos –anticongelante, combustible, aceite, líquido de refrigeración, etc.– o de materiales para segregar: chatarra, aluminio, plásticos...

■ ¿De qué manera se aprende a gestionar un centro de características tan complejas?

Yo he vivido aquí de 7 de la mañana a 11 de la noche. Cuando nos cambiamos a las nuevas instalaciones, en 2004, me quedaba hasta tarde introduciendo los contenedores con la carretilla, y comprobando que el programa informático del almacén funcionaba correctamente, y daba entrada a cada pieza. Intento estar a todo. No me resulta muy difícil porque este trabajo me encanta,

disfruto cada día. Además, las instalaciones son magníficas y funcionan muy bien.

■ ¿Qué mejoras sugiere incorporar a Cesvi Recambios en su gestión o su almacenaje?

La crisis no ha aumentado las ventas de recambios usados, a pesar de lo que piensa la mayoría de la gente. Se retrasan los mantenimientos y las reparaciones y ha envejecido el parque de vehículos, por lo que el público demanda piezas de coches o furgonetas de diez años o más; nuestra política no contempla ese tipo de piezas, casi “descatalogadas”. Tampoco las relacionadas directamente con la seguridad: neumáticos, llantas, airbags, dirección, transmisión, pinzas de frenos... Vamos, todo lo que tiene que ver con el sistema de suspensión, dirección y frenos. Eso, que para nosotros es “chatarra”, para nuestra competencia es dinero. Para incrementar la facturación, habría que aumentar el número de clientes, lo cual se consigue logrando que nos conozca mayor número de gente. Las ofertas y ventajas para clientes profesionales (sistemas de bonos y rápeles) son muy interesantes. Sin embargo, nos caracterizamos por una máxima identificación de las piezas, evitando o reduciendo al mínimo los errores en el montaje. Por eso creo que cuanto más nos conozca la gente, más repetirá en su compra, con un alto porcentaje de satisfacción ■

PARA SABER MÁS

Cesvi Recambios
www.cesvirecambios.com
www.revistacesvimap.com