

Los materiales de pintura en la gestión del taller



UN ANÁLISIS DE LOS **INGRESOS DEL NEGOCIO** NOS DA IDEA DEL BENEFICIO QUE PODEMOS ESPERAR OBTENER EN CADA ÁREA. PARA CONSEGUIRLO, SE HA DE TRABAJAR DE FORMA ORGANIZADA Y LLEVAR UNA GESTIÓN BASADA EN INDICADORES FIABLES. EN ESTE SENTIDO, EL **MARGEN DE PINTURA** ES UN INDICADOR QUE OFRECE UNA IDEA DE LA BONDAD CON QUE SE LLEVAN A CABO LOS PROCESOS DE TRABAJO EN EL TALLER



Por Rachel Adanero Bejerrano

Los ingresos del taller vienen distribuidos en tres conceptos: mano de obra, recambios y materiales de pintura. Por ello, para el taller es clave conocer lo que consume en cada uno de estos apartados y calcular su beneficio de forma independiente. Sin embargo, es bastante común en nuestras actividades de consultoría encontrarnos con gerentes de taller, que dicen que su objetivo es no perder en materiales de pintura.

Los materiales de pintura y la facturación del taller

Esa respuesta de los gerentes de taller nos deja, a menudo, un poco perplejos y evidencia una falta de análisis de

REPARACIÓN MEDIA TIPO (2018)

	Importe €	%	horas
Total	925,37	100%	9,33
Recambio	471,96	51%	
Materiales de pintura	116,98	13%	
Mano de obra	336,26	36%	
Mano de obra chapa/mecánica	181,79		5,05
Mano de obra pintura	154,47		4,28

FACTURACIÓN



Distribución por importe de los tipos de reparaciones y de los materiales de pintura correspondientes

Rango de importes (€)	Frecuencia	Frecuencia acumulada	Materiales de pintura (€)	% ingreso por materiales de pintura
De 0 a 300 €	25,7%	25,7%	41,6	21,6%
De 300 a 600 €	30,1%	55,7%	70,9	16,4%
De 600 a 1200 €	22,8%	78,5%	133,0	15,8%
De 1200 a 1800 €	10,4%	88,9%	249,4	16,8%
De 1800 a 3000 €	6,7%	95,7%	260,8	11,6%
De 3000 a 6000 €	3,1%	98,8%	224,8	5,6%
> 6000 €	1,2%	100,0%	340,8	2,5%

Fuente: Audatex

algunos aspectos básicos del negocio de la reparación de los vehículos; no en vano, el vehículo es la materia prima con la que trabaja el taller y conocer qué tipo de daños son los más representativos en nuestro día a día, y los procesos y las tareas que implican, nos ayuda a detectar las necesidades más acuciantes para organizar la producción.

¿Qué supone **renunciar a obtener un beneficio** en este aspecto?

Un análisis de la reparación media tipo nos da la respuesta. Por un lado, estos talleres están renunciando a la parte del beneficio correspondiente a un 13% de la facturación de su negocio. Por otro lado, al asumir pérdida en este capítulo, también están declinando a una parte del beneficio por los conceptos de recambio y/o mano de obra.

Podemos ahondar aún más en la importancia de controlar los materiales de pintura, si analizamos la distribución de los tipos de reparaciones y su importancia relativa en los ingresos.

Las reparaciones más representativas están por debajo de los 600 € y suponen más del 55% de las intervenciones en el taller. De ellas, el 25,7% se refieren a trabajos en los que la intervención en el área de carrocería es casi anecdótica; se corresponden con desmontajes y montajes finales, y casi todo sucede en el área de pintura. Son trabajos de reparación con ingresos inferiores a 300 €, en los que lo facturado por pintura alcanza, por término medio, el 21,6% del total. En estos casos, una pérdida en materiales de pintura se vuelve más preocupante.

¿Es posible obtener un **margen de beneficio** sobre los materiales de pintura? Como expertos en organización de los procesos de reparación en talleres, creemos que sí lo es y nos preguntamos ¿A qué se debe esta renuncia por parte de los talleres? La respuesta es compleja, ya que hay múltiples factores que influyen finalmente en el consumo de materiales de pintura en el taller.

Facturación en el área de pintura

La facturación en el área de pintura se centra, principalmente, en la mano de obra, y el 43% restante, los materiales de pintura. Se observa una tendencia de incremento en lo ingresado por materiales de pintura, frente al análisis realizado en años anteriores.

En cuanto a la facturación por materiales de pintura se debe principalmente a los de acabado, y solo el color representa ya el 61% del total.

Este alto porcentaje proviene principalmente de que estos productos de pintura son muy caros, por lo que cualquier error en la realización de las mezclas o, simplemente, un exceso en la cantidad de pintura preparada puede mermar significativamente el margen de beneficio por este concepto.

En el proceso de pintado de vehículos, la realización de las mezclas es un punto clave. Sin embargo ¿cuál es la razón para que se incremente la cantidad de pintura para un determinado trabajo? ¿Es sólo una cuestión del pintor en el momento de realizar la mezcla de color?



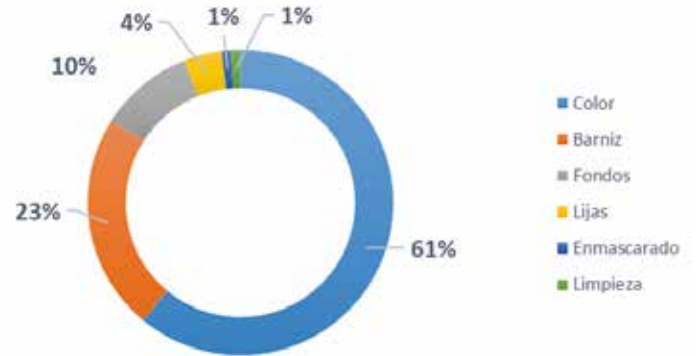
EL PINTOR DEBE
CONTAR CON
REFERENCIAS FIABLES
A LA HORA DE REALIZAR
LAS MEZCLAS



Distribución de Ingresos. Área de pintura



Materiales de pintura. Distribución



Rentabilidad en el área de pintura. Aspectos clave

Conseguir un óptimo grado de rentabilidad en el área de pintura depende de varios factores, como las instalaciones (cabinas y planos), el equipamiento (como equipos de secado por rayos infrarrojos), los materiales disponibles, los flujos de trabajo establecidos, los conocimientos y las capacidades de los pintores, etc. En este escenario, debemos considerar cómo se realizan los trabajos. En el área de pintura todo ha de llevarse a cabo de forma minuciosa y al detalle, pensando en aplicar la cantidad de materiales justa. Esto es válido tanto para los trabajos de reposición y de preparación de fondos, por

el tiempo que supone el lijado, como para los de reposición del color, en los que los pintores deben dominar a la perfección las técnicas de difuminado. Uno de los factores determinantes, como hemos visto, es la realización de mezclas y el cálculo de la cantidad de pintura necesaria de acuerdo a los daños a pintar. A menudo, se prepara mayor cantidad de la necesaria por miedo a quedarse corto, y la pintura sobrante, a veces, se guarda para utilizarla como ayuda a la cubrición de los fondos – opción poco recomendable, además de infructuosa–; en caso contrario, se convierte en residuos, cuya gestión es costosa para el taller.

► Pintado de un vehículo



► Mezcla de componentes de pintado





► Valoración de daños



► Proceso de trabajo en carrocería

El pintor debe contar con referencias fiables a la hora de realizar las mezclas. Estas referencias pueden obtenerse de las valoraciones de los trabajos pintura, mediante *software* proporcionado por los fabricantes de pintura, o bien, empleando herramientas, como el Programa "Control y tiempos de materiales de pintura de CESVIMAP".

Por otra parte, todas las incidencias ocurridas en el taller, que impliquen realizar nuevas mezclas de pintura, deben registrarse junto con sus causas. Llevar un registro de los trabajos repetidos e incidencias que conllevan nuevas mezclas de pintura para un mismo vehículo y trabajo, indicando las cantidades adicionales preparadas y las causas, bien detalladas, ayuda a la hora de justificar una bajada del margen de pintura. Además, podemos servirnos de esta información para detectar oportunidades de mejora y establecer medidas concretas, que eviten casos repetidos.

No obstante, la gestión en el área de pintura requiere una visión integral del taller, ya que hay otros factores externos al área que también afectan, a veces de forma drástica, en su rentabilidad, dado que el pintado es uno de los últimos eslabones de la cadena de procesos de reparación del vehículo. La rentabilidad en pintura depende de cómo se gestionan otros aspectos clave fuera del área:

- **Presupuesto:** ha de ser acorde a lo que es preciso realizar. Debe estar bien elaborado y verificado antes de comenzar los trabajos. Es imprescindible preparar presupuestos detallados de cada reparación y, posteriormente, ajustar

el trabajo que se ha de realizar a los mismos. Cualquier desviación de ellos puede suponer una importante pérdida de rentabilidad. El presupuesto, por lo tanto, es la referencia que se ha tener en consideración antes de realizar los trabajos de cada área.

- **Comunicación:** En relación con lo indicado acerca del presupuesto, la comunicación a los trabajadores de lo que es preciso realizar es fundamental. Informaciones vagas o de viva voz son muy rápidas y ágiles, pero a menudo dan lugar a malentendidos o arrojan datos incompletos, que pueden introducir errores en el proceso. Por el contrario, el tiempo dedicado a una buena planificación y comunicación conduce a buenos resultados.

- **Trabajos previos de carrocería:** La consecuencia de la intervención de los trabajadores de carrocería debe conducir a una misma valoración de la intervención en el área de pintura. Si en carrocería se han aumentado los daños, debido a los métodos empleados o a las herramientas de trabajo, se incrementarán también los materiales posteriormente en el área de pintura, incumpliendo el presupuesto.

- **Organización:** Todas las piezas del vehículo han de pintarse al tiempo. No es rentable realizar más mezclas de color porque alguna pieza, por algún motivo (falta de previsión/organización), quede sin pintar cuando se pintan las demás.

- **Compras:** Es importante llevar una buena gestión de compras para evitar que se generen productos caducados o almacenar mayor cantidad de lo necesario.



LA GESTIÓN EN EL ÁREA DE PINTURA REQUIERE UNA VISIÓN INTEGRAL DEL TALLER





► CESVIMAP, Consultora de talleres. PROMASS



LAS INCIDENCIAS
OCURRIDAS EN EL
TALLER QUE IMPLIQUEN
NUEVAS MEZCLAS
DE PINTURA DEBEN
REGISTRARSE, JUNTO
CON SUS CAUSAS



■ **Stock de materiales de pintura.** Además de verificar las cantidades de pintura consumidas por cada reparación, es recomendable controlar el *stock* de materiales de pintura con cierta periodicidad para verificar que el consumo se corresponde efectivamente con las órdenes de trabajo realizadas y no hay pérdida de materiales por otros motivos.

Margen de pintura. Información clave para la gestión del taller

El coste del consumo de materiales de pintura en un periodo determinado, frente a los ingresos, nos ofrece una medida del margen de pintura mediante la siguiente fórmula:

Margen bruto materiales de pintura =

$$\frac{\text{Facturación materiales de pintura} - \text{Coste materiales de pintura}}{\text{Facturación materiales de pintura}}$$

Según nuestra experiencia, es posible obtener un margen de pintura que se encuentre sobre el 30%; si bien, depende en buena medida de la negociación con el proveedor. Puede entenderse que un taller que alcanza un margen de pintura de este tipo lleva una correcta forma de trabajar. Por

lo tanto, el margen de pintura del taller es un buen indicador del funcionamiento del negocio.

Si dentro del área de pintura se controla adecuadamente la realización de las mezclas y la forma en que se efectúan los trabajos, es esperable obtener un beneficio de este tipo. En caso contrario, habría que replantarse cómo se realizan los demás procesos en el taller: la revisión de los presupuestos, los métodos de trabajo en carrocería, la comunicación y organización de los flujos de trabajo, etc. Si bien, estos son aspectos que deben vigilarse de forma continuada, como parte esencial de la gestión del negocio ■

PARA SABER MÁS

✉ Área de Ingeniería
ingenieria@cesvimap.com

🌐 www.cesvimap.com

🌐 www.revistacesvimap.com

🐦 @revistacesvimap