



## PROMASS

# CUANDO LAS CUENTAS NO SALEN...

*En ocasiones, se necesita un servicio personalizado de consultoría para orientar el negocio y aportar **soluciones de rentabilidad para el taller**. Aunque la gestión se realice de forma habitual sobre la base de indicadores clave -los famosos KPI-, cuando las cuentas no salen, la mirada externa de un especialista del sector permite reorientar la estrategia.*



Por **Raquel Adanero Bejarano**  
MARCAS DE VEHÍCULOS  
Y REDES DE TALLERES

✉ [consultoria@cesvimap.com](mailto:consultoria@cesvimap.com)

En estos últimos años, el sector de la automoción -quizá en mayor medida que otros- se ha visto “bamboleado” por cambios económicos, de mercado y sociales muy significativos. Los

claros efectos de este movimiento son que el cliente y la competencia buscan situarse del mejor modo, dejando atrás un comportamiento uniforme y más previsible.

El taller, en este escenario, se plantea si el modelo empresarial continúa siendo igual de válido que antes, si le permite lograr sus objetivos. Resulta muy útil, en esta situación, un análisis de su rentabilidad y eficiencia. Aquí aparece PROMASS, un servicio personalizado para cada cliente y necesidad, que sugiere actuaciones para mejorar la gestión antes de llegar a una situación de emergencia.

## Especialistas en el sector

CESVIMAP, desde sus inicios y a través de sus servicios de consultoría, ha realizado estudios de viabilidad y de rentabilidad dirigidos, especialmente, a los talleres de reparación de carrocería y pintura. En 2013 crea PROMASS, una solución para la gestión rentable del taller. Ofrece a sus clientes el análisis enfocado al negocio a medio y largo plazo. Esta herramienta se aplica de modo concreto a cada taller, totalmente personalizada a las necesidades del cliente. En su estructura, PROMASS balancea los aspectos positivos que impulsan el negocio, fortaleciendo la competitividad del personal y de los procesos.

## Análisis objetivo de datos

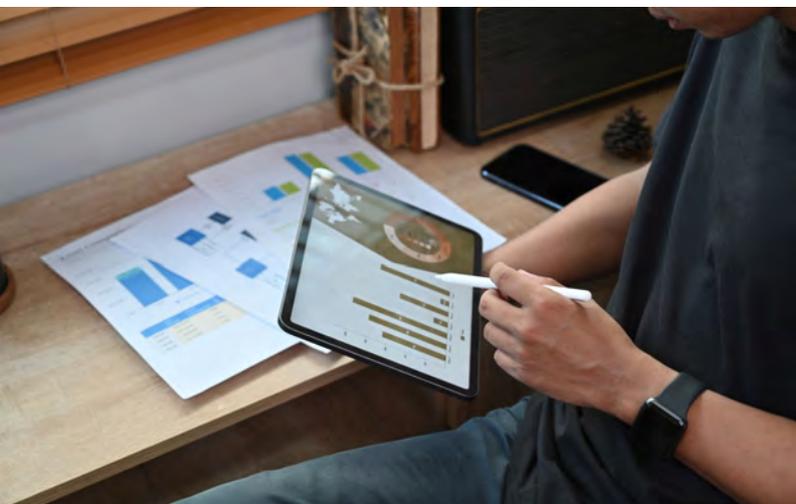
Se parte de un análisis de la situación del taller, de sus datos del negocio y de la actividad de reparación. A través de PROMASS se identifican las múltiples causas internas que pueden incidir en una disminución de la producción, en un bajo rendimiento o en un resultado poco favorable del negocio de la reparación.

El estudio preliminar parte de los datos del negocio -de corte económico y de seguimiento de la actividad-. Nos permiten observar sobre cifras concretas y reales cuál es la situación del taller y ajustar adecuadamente el objetivo que persigue el cliente.

Orientados en la dirección correcta, es necesario **visitar las instalaciones** para recopilar información complementaria de campo. El análisis de la situación se completa in situ. En esta visita se contrastan los datos aportados y se profundiza en las causas o motivos que llevan a los resultados actuales.

Es un análisis exhaustivo de las características del negocio, estructurado en distintos niveles para alcanzar todos los detalles, y que recoge dos vertientes: la de producción y la de rentabilidad, unidas a la visión y dirección del negocio. Hacemos una **escucha activa** al cliente final. Él, en definitiva, marca si el taller le proporciona confianza y si lo sigue haciendo a lo largo del tiempo. Este es un indicador clave que PROMASS toma en consideración, si bien esta herramienta se orienta a la gestión, planificación y dirección del negocio en conjunto -más allá de aportar visibilidad en el mercado-.

De esta forma, comprobamos si la planificación y los objetivos del negocio son congruentes con las vías de ingresos para el taller, en qué datos y modelos se basan y cómo se realiza su seguimiento. Es éste un aspecto clave del análisis. Hay que observar y opinar sobre cómo se verifica la información y si se toman acciones.



Análisis de resultados



Instalaciones y procesos influyen en la rentabilidad

# PROMASS se identifica con la optimización de recursos, la productividad y la rentabilidad del taller de carrocería

En su conjunto, este análisis refleja una clara visión del momento en el que se encuentra el negocio, y manifiesta las directrices que deben seguirse y hacia dónde ir.

## Los datos hablan

PROMASS sigue un método de contraste y organización en el que la información recopilada en su conjunto cobra mayor sentido y pone de relieve la realidad, a veces inmersa en el "ruido" de la rutina de la producción, las prisas y la falta de una mirada interna, detenida y analítica.

Los indicadores de producción se contrastan con los económicos y financieros y con las evidencias encontradas in situ y se observa cómo las piezas determinan el resultado y hablan del negocio.

A modo de ejemplo, se detectan **improductividades** cuyo origen está en diferentes áreas, sean relativas a las personas, a procesos incorrectos de recepción, de organización productiva, de medios a disposición, de procesos de reparación, de tiempos dilatados de espera de los vehículos en proceso de reparación, etc.

Otros resultados se manifiestan en la capacidad de producción actual; surge la oportunidad de mejorar este aspecto -que puede estar relacionado con otros, como la optimización y dimensionando adecuado de todos los recursos-. En el análisis PROMASS cobra especial relevancia la producción, que debe estar bien organizada y constituida sobre la capacidad. Analizamos especialmente los flujos de trabajo y la actividad organizativa del taller para sugerir modos de optimización.

En otros casos se detectan deficiencias en la forma de gestión o la necesidad de hacer planteamientos más amplios o generales, tanto en el negocio como en las instalaciones. Un aspecto clave es el análisis de la forma de medida, de cómo se toman los datos en el momento y cómo se tratan y usan después. Sólo si los datos de gestión del negocio están correctamente tomados son útiles y con finalidad decisoria.

Igual de importante es poner de manifiesto aspectos favorables que conviene afianzar, conservar o potenciar, según su grado de relevancia y el tipo.

## Respuestas y soluciones

CESVIMAP plantea acciones e ideas para poner en marcha soluciones. Es, sin duda, una oportunidad para mejorar y llevar el negocio a otros resultados.

Las acciones en su conjunto deben ser rentables tanto en lo relativo a la producción como a la medición de resultados. Todo depende tanto de las instalaciones físicas como de su contenido e interrelación, desde los medios disponibles hasta los aspectos de su uso y organización interna en torno a la venta de servicios y a las reparaciones que se realizan. Sólo teniendo en cuenta todas las variables se puede cambiar una pieza, conociendo su efecto sobre el conjunto ●

Más información: [consultoria@cesvimap.com](mailto:consultoria@cesvimap.com)

**CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN CON MEDIA DE MERCADO Y CONTRATANDO PERSONAL (SUPUESTO 4)**

**102 O.R.** más se pueden realizar sobre el Supuesto 1, con esta situación ideal para el taller

**PREMISAS:**

- Reparación media del mercado
- Se cuenta con las horas disponibles teóricas por operario (1.757 h/año).
- Para compensar la plantilla, se contrata 1 chapista y los pintores realizan 0,5 h extra al día.
- Se alcanza un ratio de eficiencia global (productividad) del 103 %, tanto en carrocería como en pintura.

	SUPUESTO 1	SUPUESTO 4
Horas facturadas	5.557 h	7.698 h
Nº de reparaciones	609 O.R.	711 O.R.
Facturación total	538.714 €	747.740 €

**211.026 €** potencial aumento de la facturación sobre el Supuesto 1, con esta situación ideal para el taller

- Esta situación, lógicamente, no se va a alcanzar de forma repentina, pero es el objetivo hacia el que apuntar para ir fijando las metas del taller. La contratación de personal, lógicamente, irá supeditada al aumento del número de entradas.

CESVIMAP 27

# CAÑIZARES PIÑERO, pionero de formación en nuevas tendencias y técnicas de carrocerías

*En el año 2022, una vez superadas las restricciones de la pandemia y abriéndose las oportunidades para retomar las formaciones de profesorado de F.P de manera presencial, Cañizares Piñero ha proseguido con su gran labor formativa.*

Siendo el distribuidor oficial de Nexa Autocolor, en conjunto de otras importantes marcas del sector de automoción como Mirka y Sagola han presentado durante los meses de abril y mayo cursos en los que se han especializado más de 100 profesores de FP de la Comunidad de Madrid y de la Comunidad de Castilla y la Mancha.

De este modo, iniciaron sus formaciones presenciales en el Centro de Formación de Cañizares Piñero, ubicado en las Rozas (Madrid), con el curso de *Técnicas de pintado en el vehículo*

y *nuevas tendencias*, continuando con el curso de *Aparejos, capas y subcapas* y, en estas últimas dos semanas, impartieron el curso de Colorimetría dentro del área de repintado y reparación de vehículos de carrocería.

Estos talleres de formación se imparten de la mano del Centro Regional del Profesorado con el objetivo de que las nuevas generaciones de pintores y chapistas reciban una excelente formación y lleguen lo mejor preparados al taller de carrocería, con el conocimiento de las últimas tendencias y técnicas.

