

Rentabilidad en el área de pintura

Medidas que incrementan el rendimiento del taller de chapa y pintura



DURANTE DÉCADAS, LA **GESTIÓN DEL TALLER** DE CHAPA Y PINTURA SE HA CENTRADO EN EL ÁREA DE CARROCERÍA, DE DONDE HA OBTENIDO PRINCIPALMENTE SU RENTABILIDAD. NO OBSTANTE, EL **CONOCIMIENTO DEL ÁREA DE PINTURA** Y SU FUNCIONAMIENTO INTERNO DESVELARÁN LAS CLAVES PARA ALCANZAR SU PROPIO RENDIMIENTO, INCREMENTADO ASÍ LOS **BENEFICIOS GLOBALES**

Por **Raquel Adanero Bejerano**

La pintura es la parte final del proceso de reparación de los vehículos. Tras la entrega, el trabajo global es valorado por el cliente en función de cómo haya quedado la pintura, pues es lo que más se aprecia a simple vista, de ahí su gran importancia.

Mitos acerca del proceso de pintado

Desde esta perspectiva, no se comprende el desconocimiento del área de pintura, que

ha llevado a mitificar ciertas frases grabadas en el subconsciente colectivo de los talleres: la pintura es cara, la pintura es un mundo que sólo puede conocer el pintor, se desperdicia mucho producto, es necesario retocar los vehículos al final, etc.

Rentabilidad en el área de pintura

Para conseguir rentabilizar el área de pintura es necesario un cambio conceptual: no

existen diferencias con el resto del taller, es decir, se trata de vender horas, o de ganar tiempo; si nos atrevemos a conocer el área encontraremos las claves.

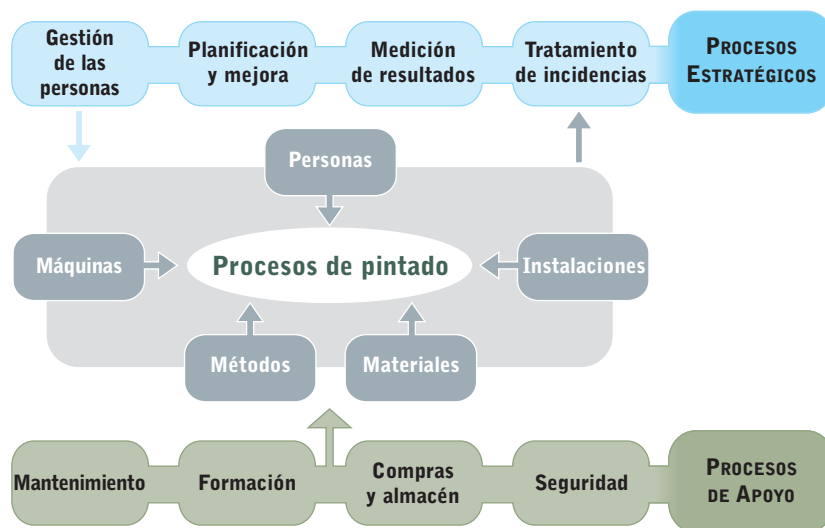
El conocimiento y la mejora del funcionamiento del área de pintura pueden abordarse de diferentes formas. Puede emplearse un enfoque integral, que se basa en ir desgarrando cada una de las operaciones de pintado, analizando los factores que influyen, y eliminando aquellos obstáculos que frenan el avance de los trabajos. En cada etapa hay que considerar cinco factores: las personas que realizan las operaciones, los materiales de pintura, las herramientas de trabajo, las instalaciones y la metodología de trabajo. Cada uno de estos factores merece especial consideración para determinar dónde están las causas de una posible pérdida de rentabilidad y, después, tomar las decisiones al respecto.

Otro modo, más sencillo, de iniciar el cambio de rumbo en el área de pintura es abordar algunas de las ideas básicas de rentabilidad; por ejemplo, evitar repeticiones o retoques de los trabajos de pintura, acortar los tiempos de trabajo o ahorrar en productos de pintura. Trabajar sobre alguna de estas ideas debe conducir, aunque sea de modo sectorial, a conocer mejor el área de pintura.

Evitar repintados o retoques de pintura

Cada vez que un vehículo necesita ser retochado o repintado se consumen una cantidad de recursos (materiales y tiempo) que dan al traste con la rentabilidad. Es necesario eliminar de nuestros procesos de trabajo los retoques finales. El trabajo ha de salir bien siempre. Desde este prisma, todo trabajo

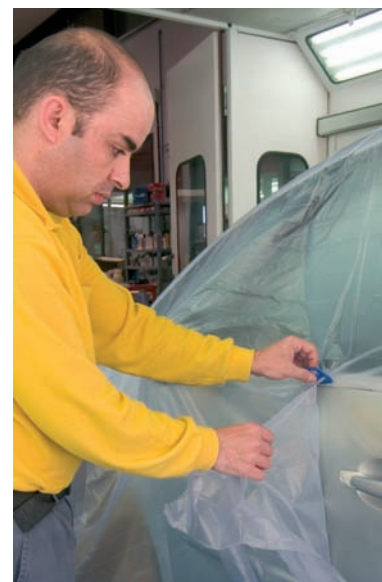
ENFOQUE INTEGRAL PARA LA GESTIÓN DEL ÁREA



erróneo debe ser considerado como un incidente del cual aprender el modo de evitarlo. Toda incidencia se muestra como una oportunidad de descubrir y subsanar errores de procedimiento o carencias dentro del área.

Acortar los tiempos de trabajo

Al observar el trabajo del pintor evidenciamos que los tiempos de trabajo más largos son los lijados y los enmascarados. Es lógico: el primero de ellos permite dejar las superficies perfectamente niveladas, requisito indispensable para un buen resultado en pintura; de la segunda tarea depende que el aspecto final del vehículo sea el de un vehículo nuevo o que se distinga perfectamente dónde se han realizado los trabajos de pintado. Es preciso optimizar estos tiempos →



Enmascarado con film plástico



La eliminación de defectos debe asociarse a estudio de las causas

Una idea básica de rentabilidad es evitar repeticiones o retoques en los trabajos de pintura



El secado en la zona de preparación evita movimientos de vehículos



mediante un trabajo esmerado y el uso de herramientas y materiales más apropiados. Otro aspecto a investigar son los tiempos no productivos, entre los que destacan los movimientos de vehículos. Cabría plantearse si pudieran evitarse mediante un cambio de las instalaciones o de los hábitos de trabajo, ya que estos tiempos no se facturan y le impiden al pintor desarrollar las actividades propias de su oficio.

Ahorrar pintura

Cada gramo de pintura que se desperdicia es una pérdida de dinero. A su elevado precio habría que sumarle el coste adicional generado por la necesidad de gestionar los restos de pintura como residuos peligrosos. Hay una gran variedad de productos y herramientas en el mercado concebidos para reducir el consumo de pintura como aparejos que mejoran la cobertura, balanzas inteligentes para ajustar la cantidad de mezcla a la necesaria, equipos aerográficos de alta transferencia, etc.

Una mirada global

La rentabilidad del área puede aumentarse desde una perspectiva más amplia al propio proceso de pintado. Existen otros procesos de trabajo que son tan necesarios como los

propios de pintado y que hacen que éste se desarrolle en perfectas condiciones; se trata de procesos como el mantenimiento de las instalaciones, la gestión de los almacenes de pintura, la gestión de la seguridad en el ámbito laboral y, especialmente, la formación de los pintores y la correcta gestión de las necesidades profesionales.

Mantenimiento

En ocasiones, el repintado de un vehículo tiene su origen en una falta de limpieza de las instalaciones y la consiguiente aparición de suciedad en el vehículo. Esto puede deberse a una falta de mantenimiento de la línea de aire comprimido o bien de limpieza de la propia cabina, ya sea de los filtros de pintura, paredes o accesorios colocados en su interior, la suciedad acumulada se remueve cuando el aire circula por la cabina en las fases de pintado o de secado. Es preciso definir un mantenimiento capaz de evitar cualquier tipo de improductividad y que abarque toda instalación, equipo y herramienta empleada en el área.

Materiales de pintura

Una adecuada gestión de los materiales de pintura no sólo evitará que se generen esperas innecesarias por falta de material;

Hay que actuar sobre las personas, los métodos, los materiales, las herramientas y las instalaciones

EJEMPLOS DE RENTABILIDAD

Operación	Método		Ahorro	
	Tradicional	Nuevo	Tiempo	Materiales
Búsqueda de color	Carta de color aproximada + probeta realizada por el pintor	Cartas de color a pistola	15 - 20 min. Evita hacer probeta de color	Variable, según se aproveche o no la mezcla de color
Aparejado	Aparejo en un único tono	Aparejo gris de la misma altura de tono que el color	Aprox. 7 min. según color, al necesitar menos manos para cubrir el fondo	Aprox. 50-70 g. según colores
Enmascarado	Papel y cinta	Film y cinta	10 min. Enmascarado más sencillo y rápido	
Lijado y afinado del aparejo	Lijado en seco y afinado a mano con lijas al agua	Lijado y afinado en seco a máquina y a mano	Mínimo 12 min. Trabajo más rápido	
Aplicación de color	Equipo convencional. Transferencia: 35%	Equipo HVLP. Transferencia > 65%		Aprox. 25 % del color
Aplicación de barniz	Equipo convencional. Transferencia: 35%	Equipo híbrido. Transferencia > 65%		Aprox. 25 % en barniz y catalizador
AHORRO TOTAL			Aprox. 45 min.	Aprox. 100-150 g.

Datos calculados para una reparación media de tres piezas



Aplicación de barniz
con equipo de alta
transferencia



Responsable de área
asesorando al pintor

también ayuda a controlar la diferencia entre los gastos de pintura y los ingresos generados. Para ello, el primer paso consiste en igualar los términos de la comparación. En general, dentro de los materiales de pintura que pagan las compañías se incluyen todos los productos y materiales consumidos para el pintado del vehículo, pero no artículos como mascarillas, gafas u otros equipos de seguridad, ni pistolas, recambios, etc. Es decir, sólo se contemplan consumibles.

Formación

La formación de los pintores es, en esencia, la principal cuestión de cara a realizar trabajos de calidad y con el menor coste. Además de poseer unos sólidos conocimientos sobre el color y sobre los métodos de trabajo, debe considerarse que, en un marco de trabajo tan dinámico como es la pintura, donde sucesivamente van apareciendo nuevos productos y herramientas, cualquier cambio en el proceso de trabajo debe conllevar la práctica formativa correspondiente para garantizar el éxito y la rentabilidad esperados.

Gestión de las personas

Pero, sin duda, una correcta gestión de las personas en el ámbito laboral es el motor de la rentabilidad del área; los pintores deben trabajar en condiciones de seguridad para sentirse confiados con respecto a los trabajos que deben abordar. Para ello, además de contar con la formación necesaria, deben trabajar en condiciones de seguridad y sentir el apoyo y la colaboración de la persona que deba valorar su trabajo, bien sea el jefe de taller, el gerente, etc., en especial ante la toma de decisiones sobre las piezas y los métodos de pintado que van a realizarse en cada vehículo y ante cualquier duda o incidente que les pueda surgir posteriormente. Cuando las dimensiones del taller lo hagan posible, lo ideal es contar con un responsable de área. Esta persona debe tener unos amplios conocimientos del área de pintura y de las capacidades de los pintores que forman la plantilla de trabajo y poseer dotes de dirección, comunicación y organización, con aptitudes para gestionar los flujos de trabajo. En resumen, en un área de trabajo tan compleja como la de pintura, la rentabilidad no depende únicamente de contar con las mejores herramientas de trabajo y las más sofisticadas instalaciones. Una adecuada gestión de las habilidades y de la organización de las personas dentro del área dará la clave para el logro de los objetivos que cada taller se marque ✘



Consumibles

**Una gestión adecuada
de las personas
es el motor de
la rentabilidad**

PARA SABER MÁS

- ▶ **Área de Pintura.** pintura@cesvimap.com
- ▶ **Cursos Cesvimap.** www.cesvimap.com
- ▶ **Manual de pintado de automóviles.** Cesvimap, Madrid, 2007.
- ▶ **Gestión y logística del mantenimiento en automoción.** Cesvimap, Madrid, 2006.
- ▶ **Cesviteca, biblioteca multimedia de CESVIMAP.** www.cesvimap.com
- ▶ www.revistacesvimap.com