

# Hoy escribe...

José Luis Seva  
Director de Ventas y Marketing del mercado de  
Reparación del Automóvil de 3M España, S.A.

## EL AUTOMÓVIL: UN FUTURO PROMETEDOR



La base para el título de este comentario me la da la noticia publicada recientemente en el sentido de que 1 de cada 3 vehículos rodando en nuestro país tiene más de 10 años de antigüedad. De esta información fácilmente se puede deducir que tan pronto como la situación económica se estabilice, hay espacio suficiente para relanzar la venta de vehículos nuevos.

Cuando se dé esa circunstancia el beneficio recaerá en todo el sector, pero principalmente en el área de chapa y pintura. Es bien conocido que debido a la gran competencia existente los márgenes de los concesionarios en la venta de coches son cada vez más aquilataados. Igualmente como consecuencia del perfeccionamiento de los motores y diversos componentes, el mantenimiento es más dilatado en el tiempo y el gasto del propietario en el taller mecánico va disminuyendo. Sin embargo la atención al pequeño arañazo, el deseo de lucir la carrocería en perfectas condiciones durante el periodo más dilatado posible es tanto mayor cuanto más nuevo es el coche.

Los empresarios del sector ya son conscientes de esta oportunidad y se están poniendo los medios para sacar el mayor partido de ella. Los servicios rápidos, y los talleres espaciosos, limpios y bien organizados son la respuesta, todavía muy tímida pero firme.

Los primeros pasos se están dando en la adaptación de las estructuras, y el siguiente reto está en la actualización de los métodos de reparación. Los empresarios que conocen donde está el futuro de su negocio están invirtiendo en la formación de sus técnicos, (pintores y chapistas) conscientes de que su mejor preparación en cuanto al conocimiento de nuevas técnicas, procesos y productos, va a repercutir en una mayor productividad de su negocio.

Igualmente los profesionales del sector ponen un gran interés en la actualización de sus conocimientos. Esto es bien notorio tanto en nuestro Centro de Formación de 3M en Ribas, como en los distintos centros, que tanto los fabricantes de pinturas como los especialistas en formación ponen a disposición de estos técnicos.

La vida evoluciona continuamente, con mayor o menor aceleración, dependiendo de las circunstancias, y nuestro sector no es una excepción. Por ello, para estar al día y coger el paso al ritmo que nos marcan debemos de tener la inquietud de actualizar nuestros conocimientos, y tratar siempre de estar a la vanguardia de las novedades. De esta forma nuestro negocio será fructífero y nuestro puesto de trabajo estará asegurado.

Cuando hace unos días Mariano Bistuer me pidió que escribiera un artículo para esta prestigiosa revista, estoy seguro de que no conocía que estoy en la última semana de mi vida profesional como Director de Ventas y Marketing del mercado de Reparación del Automóvil de 3M España, S.A.

En los últimos 34 años, he estado en contacto con muy buenos profesionales de este sector, y quiero aprovechar, si la Dirección lo permite, para enviar un afectuoso saludo y desear mucho éxito a todos ellos.

Hasta siempre.