



¿CUÁNTO ESTÁ PERDIENDO TU TALLER SIN QUE LO SEPAS?

GUÍA PRÁCTICA

Grupo Solitium

Tecnología para impulsar la productividad de tu taller.
Aprende cómo mejorar la rentabilidad, optimizar la gestión
y digitalizar tu taller mecánico.

Introducción

¿Tu taller trabaja mucho... pero gana todo lo que podría?

Cada jornada entran vehículos, se realizan diagnósticos, se solicitan recambios, se asignan trabajos a los mecánicos y se entregan reparaciones. La actividad no se detiene. Sin embargo, muchos talleres siguen encontrando dificultades para mantener el control de su negocio.

Es habitual que aparezcan preguntas como:

- ¿Estamos dedicando demasiadas horas a una reparación?
- ¿Por qué falta ese recambio si el sistema indica que había stock?
- ¿Qué vehículos están pendientes de entrega?
- ¿Se ha avisado al cliente de que su coche ya está listo?
- ¿Estamos obteniendo beneficio en todas las órdenes de reparación?

La respuesta suele estar menos relacionada con la carga de trabajo que con la forma en la que se gestiona la información.

Cuando cada dato está en un lugar diferente (papel, hojas de cálculo, agendas, aplicaciones independientes o incluso conversaciones de WhatsApp) resulta mucho más difícil tomar decisiones, controlar la rentabilidad y ofrecer un servicio excelente al cliente.

Hoy existen soluciones que permiten centralizar toda la gestión del taller en un único sistema: desde la recepción del vehículo hasta la facturación, pasando por las órdenes de reparación, los recambios, el control de tiempos y el historial de cada cliente.

Este eBook te ayudará a descubrir cómo la digitalización puede convertirse en una herramienta para ganar productividad, mejorar el control del negocio y preparar tu taller para los nuevos retos del sector, incluida la adaptación a la normativa fiscal como VeriFactu

¿Qué encontrarás en esta guía?

- Los principales retos de gestión de un taller moderno.
- Cómo identificar los procesos que generan pérdidas de tiempo.
- Las ventajas de trabajar con toda la información integrada.
- Qué funcionalidades debería ofrecer un software especializado.
- Cómo preparar tu taller para las nuevas obligaciones normativas.

Índice

01. El nuevo reto de los talleres mecánicos
02. ¿Por qué algunos talleres son más rentables que otros?
03. Los 10 problemas que frenan la productividad
04. Así trabaja un taller digital
05. El vehículo como centro de toda la información
06. Control total de órdenes, operarios y tiempos
07. El almacén también genera beneficios
08. La nueva normativa también llama a la puerta
09. ¿Qué debe ofrecer un software moderno para talleres?
10. Cómo puede ayudarte Grupo Solitium
11. Checklist para evaluar tu taller
12. El siguiente paso empieza con una conversación

1. El nuevo reto de los talleres mecánicos

Gestionar un taller ya no consiste solo en reparar vehículos

Durante años, el éxito de un taller dependía principalmente de la experiencia de sus profesionales y de la calidad del servicio prestado. Hoy esos factores siguen siendo esenciales, pero ya no son suficientes.

Los clientes esperan una atención rápida, información en tiempo real sobre el estado de su vehículo, presupuestos ágiles y una comunicación fluida durante todo el proceso de reparación.

Al mismo tiempo, los talleres deben gestionar un volumen creciente de información:

vehículos

recambios

garantías

clientes

proveedores

facturación

órdenes de reparación

tiempos de trabajo

obligaciones fiscales

Cuando toda esta información no está conectada, aumentan las tareas administrativas, se pierde tiempo buscando datos y resulta mucho más difícil controlar la rentabilidad de cada reparación.

Por eso, la digitalización ya no es solo una cuestión tecnológica. Es una herramienta para mejorar la organización del taller y tomar decisiones con mayor rapidez y seguridad.

El nuevo reto de los talleres mecánicos

Un sector en plena transformación

Los talleres mecánicos están evolucionando para responder a nuevas exigencias:

- Clientes que demandan más información y rapidez.
- Mayor complejidad técnica de los vehículos.
- Necesidad de controlar con precisión los costes de cada intervención.
- Integración entre gestión comercial, almacén y administración.
- Adaptación a nuevas obligaciones fiscales y de facturación electrónica.

En este contexto, trabajar con herramientas desconectadas o procesos manuales supone una desventaja competitiva.

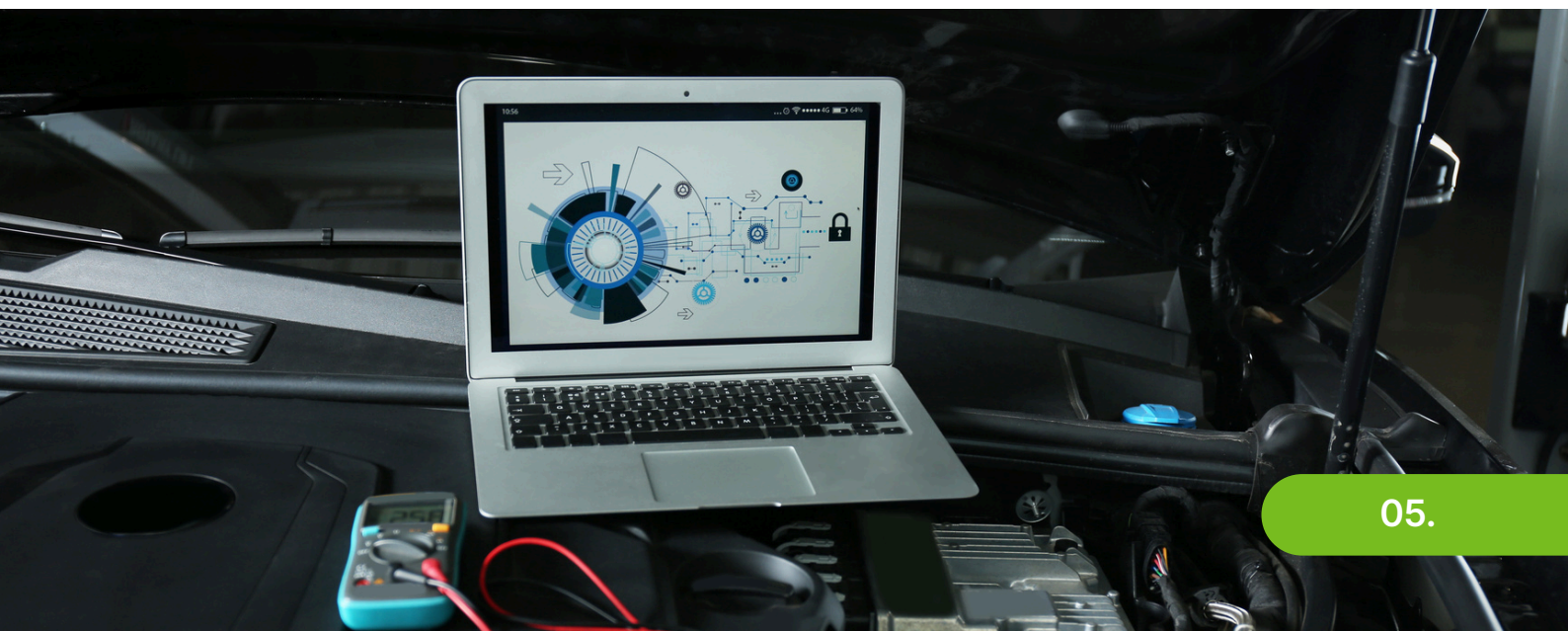
La pregunta clave, más allá del software que utilices, es:

¿Tu sistema de gestión te ayuda a tomar mejores decisiones o simplemente sirve para emitir facturas?

La respuesta marcará la diferencia entre un taller que reacciona a los problemas y otro que los previene.



**Un taller eficiente no es el que trabaja más horas.
Es el que aprovecha mejor cada hora de trabajo.**



2. ¿Por qué algunos talleres son más rentables que otros?

La diferencia no siempre está en el número de reparaciones

Muchos propietarios de talleres creen que la rentabilidad depende únicamente del volumen de trabajo. Sin embargo, la realidad demuestra que dos talleres con un número similar de clientes, un equipo del mismo tamaño e incluso unas instalaciones parecidas pueden obtener resultados económicos muy diferentes.

¿Por qué ocurre esto?

La respuesta suele encontrarse en la forma de gestionar el negocio. Mientras algunos talleres dedican gran parte de su jornada a tareas administrativas, búsquedas de información o resolución de incidencias, otros trabajan con procesos organizados que les permiten aprovechar mejor el tiempo, controlar los costes y ofrecer un servicio más ágil a sus clientes.

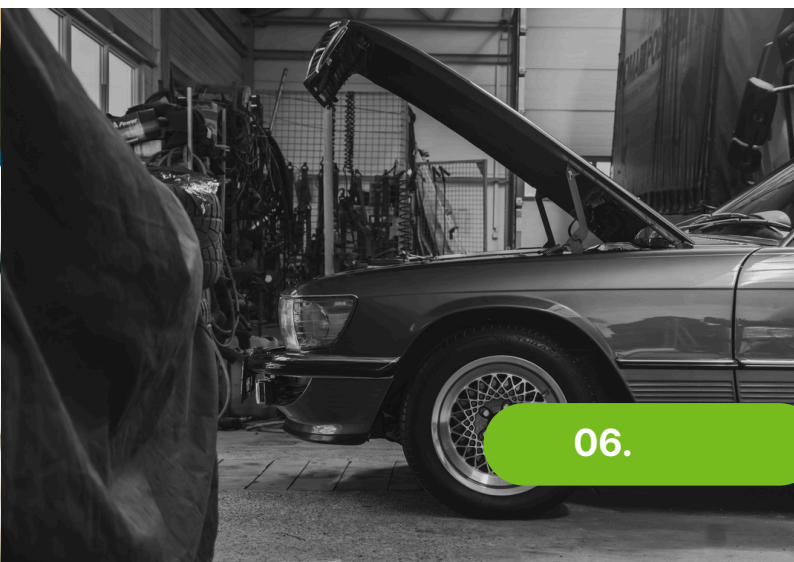
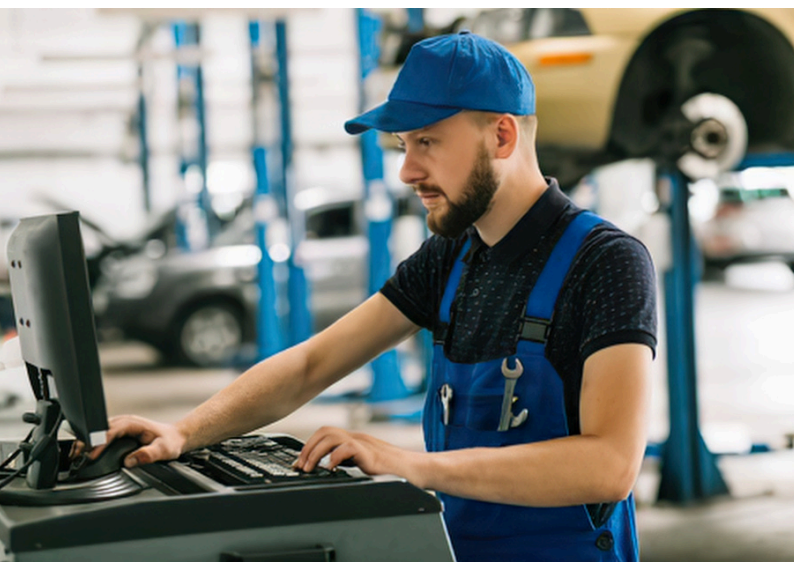
La rentabilidad no depende solo de cuánto se factura, también depende de cómo se trabaja cada día.

Dos talleres. Dos formas de gestionar.

Imaginemos dos talleres con características muy similares:

- 5 mecánicos.
- Un recepcionista.
- Un volumen parecido de vehículos.
- Los mismos proveedores de recambios.
- Un horario prácticamente idéntico.

Sin embargo, su día a día es muy diferente.



¿Por qué algunos talleres son más rentables que otros?

Taller A | Mucho trabajo, poco control

La jornada comienza revisando una agenda en papel y varias notas pendientes.

Las órdenes de reparación se imprimen y se reparten entre los mecánicos.

Cuando llega un recambio, alguien comprueba manualmente a qué vehículo corresponde.

Si un cliente llama para preguntar por el estado de la reparación, el recepcionista tiene que preguntar en el taller o buscar al mecánico responsable.

Al finalizar el trabajo, las horas empleadas se anotan manualmente, y a posteriori se introducen en el sistema para emitir la factura.

Durante todo el proceso aparecen pequeñas interrupciones:

- llamadas internas;
- búsquedas de documentación;
- consultas sobre el estado de una reparación;
- recambios que no aparecen;
- órdenes pendientes de actualizar.

Ninguna de estas tareas parece importante por sí sola.

Pero, sumadas a lo largo del día, consumen un tiempo valioso que podría dedicarse a atender más vehículos o mejorar el servicio.

Taller B | Información conectada, decisiones más rápidas

En este taller, toda la gestión gira alrededor de un único sistema.

Cuando un cliente solicita una cita, el vehículo ya queda registrado con todo su historial.

Al abrir una orden de reparación, el mecánico dispone de la información necesaria para comenzar el trabajo.

Los recambios se vinculan automáticamente a la orden correspondiente.

Los tiempos de intervención pueden registrarse durante la reparación.

Recepción conoce en todo momento el estado de cada vehículo y puede informar al cliente sin necesidad de interrumpir al equipo técnico.

Cuando la reparación finaliza, la factura se genera utilizando la información ya registrada durante el proceso.

Todo queda asociado al historial del vehículo para futuras intervenciones.

¿Por qué algunos talleres son más rentables que otros?

La diferencia no está en trabajar más, está en eliminar tareas que no aportan valor.

Cada vez que un empleado tiene que buscar información, volver a introducir un dato o interrumpir su trabajo para responder una consulta, el taller pierde eficiencia. La digitalización permite que la información esté disponible cuando se necesita, reduciendo tiempos y mejorando la coordinación entre recepción, almacén, administración y taller.

Un pequeño cambio puede generar un gran impacto

Piensa en estas situaciones cotidianas:

- Un mecánico espera diez minutos porque todavía no ha llegado un recambio.
- Recepción interrumpe una reparación para preguntar por el estado de un vehículo.
- Administración vuelve a introducir los datos de una orden para emitir la factura.
- Un cliente llama dos veces porque no ha recibido información sobre su coche.

Por separado parecen incidencias menores, pero cuando se repiten varias veces al día, terminan afectando a la productividad, a la rentabilidad y a la experiencia del cliente



Los talleres más rentables no son necesariamente los que reparan más vehículos.

Son los que consiguen que cada reparación requiera menos tiempo administrativo, menos interrupciones y un mayor control sobre los costes.

Autoevaluación

¿Cómo es tu taller? Marca las situaciones con las que te identificas:

- ☐ Las órdenes de reparación todavía se imprimen.
- ☐ Necesitamos preguntar a los mecánicos para conocer el estado de un vehículo.
- ☐ Los tiempos de trabajo no siempre quedan registrados.
- ☐ Los recambios generan incidencias o pérdidas de tiempo.
- ☐ Administración introduce varias veces la misma información.
- ☐ Los clientes llaman con frecuencia para pedir información sobre sus reparaciones.
- ☐ Nos cuesta saber cuánto hemos ganado realmente en una reparación.

Si has marcado varias casillas, es probable que la gestión diaria esté consumiendo más tiempo del necesario, y cuando el tiempo se pierde, también se resiente la rentabilidad.

3. Los 10 problemas que frenan la rentabilidad de un taller

Pequeñas ineficiencias que acaban costando miles de euros al año

En un taller mecánico, la rentabilidad no suele verse afectada por un único gran problema. Lo habitual es que existan pequeñas pérdidas de tiempo, errores o tareas repetitivas que, por separado, parecen poco importantes. Sin embargo, cuando se repiten varias veces al día y durante todo el año, terminan suponiendo un coste considerable para el negocio.

La buena noticia es que la mayoría de estos problemas pueden solucionarse revisando los procesos y trabajando con herramientas diseñadas específicamente para la gestión de talleres.

Estos son los diez más habituales.

Problema 1

No sabes cuánto ganas realmente en cada reparación

Facturar más no siempre significa ganar más. Muchos talleres conocen el importe de la factura emitida, pero no el coste real de la reparación.

Si no se registran correctamente las horas de trabajo, los recambios utilizados o los materiales consumidos, es muy difícil saber si una intervención ha sido realmente rentable.

Conocer el margen de cada orden de reparación permite tomar decisiones más acertadas sobre precios, tiempos y organización del trabajo.

Problema 2

Los tiempos de trabajo no reflejan la realidad

¿Cuántas horas ha dedicado realmente un mecánico a una reparación? En muchos talleres esta información se anota al finalizar la jornada o incluso varios días después. El resultado es una visión poco precisa de la productividad del equipo.

Registrar los tiempos durante la intervención permite analizar el rendimiento, detectar cuellos de botella y mejorar la planificación del trabajo.

Problema 3

Los recambios generan más problemas de los que deberían

Una pieza que no aparece, un pedido duplicado, stock que no coincide con la realidad, material utilizado que nunca llega a facturarse...

El almacén tiene un impacto directo sobre la rentabilidad del taller. Un control adecuado del inventario evita roturas de stock, mejora la planificación y reduce pérdidas económicas.

10 problemas que frenan la rentabilidad

Problema 4

Demasiado tiempo dedicado a tareas administrativas

Mientras un mecánico repara vehículos, otras personas del taller dedican buena parte de su jornada a imprimir documentos, buscar información, actualizar órdenes o introducir datos en distintos sistemas. Son tareas necesarias, pero no generan valor para el cliente.

Automatizar estos procesos permite liberar tiempo para actividades más productivas.

Problema 5

La información está repartida en demasiados sitios

Una parte de los datos está en el ERP, otra en hojas de cálculo. Las citas en una agenda. Las fotografías en el teléfono móvil. Las garantías en una carpeta. Las conversaciones con el cliente por correo electrónico o WhatsApp.

Cuando la información no está centralizada, cualquier consulta requiere más tiempo y aumenta el riesgo de errores.

Problema 6

Es difícil conocer el estado de cada vehículo

Uno de los momentos más habituales en cualquier taller es la llamada de un cliente preguntando: **"¿Está ya listo mi coche?"**

Si la respuesta depende de interrumpir al jefe de taller o de buscar al mecánico responsable, existe un problema de organización.

Disponer de información actualizada sobre el estado de cada orden de reparación mejora la comunicación interna y permite ofrecer un mejor servicio al cliente.

Problema 7

El historial del vehículo no siempre está disponible

Cada intervención aporta información valiosa:

- Reparaciones anteriores.
- Piezas sustituidas.
- Garantías.
- Mantenimientos.
- ITV.
- Fotografías.
- Observaciones técnicas.

Cuando estos datos están dispersos, resulta difícil ofrecer un seguimiento adecuado y aprovechar el conocimiento acumulado sobre cada vehículo.

Una ficha única facilita la continuidad del servicio y mejora la atención al cliente.

10 problemas que frenan la rentabilidad

Problema 8

La facturación consume demasiado tiempo

Una vez terminada la reparación comienza un nuevo proceso:

- revisar la orden;
- comprobar materiales;
- introducir horas;
- verificar descuentos;
- emitir la factura.

Si la información ya existe durante la reparación, no tiene sentido volver a introducirla. La integración entre órdenes de trabajo y facturación reduce errores y agiliza el cierre de cada intervención.

Problema 9

La información está repartida en demasiados sitios

Los talleres no solo deben gestionar vehículos, también necesitan adaptarse a cambios normativos relacionados con la facturación electrónica, la Ley Antifraude y sistemas como VeriFactu.

Elegir una solución preparada para estas obligaciones evita futuras migraciones y permite afrontar los cambios con mayor tranquilidad.

Problema 10

Es difícil conocer el estado de cada vehículo

- ¿Cuáles son las reparaciones más rentables?
- ¿Qué mecánico tiene mayor carga de trabajo?
- ¿Qué clientes generan más actividad?
- ¿Cuáles son los recambios con mayor rotación?

Si la información no está disponible de forma clara y actualizada, muchas decisiones terminan basándose en la experiencia o la intuición. Y aunque la experiencia es fundamental, disponer de datos fiables permite gestionar el negocio con mucha más seguridad.



La mayoría de estos problemas no aparecen de golpe, surgen poco a poco.

Cinco minutos perdidos aquí + Diez minutos allí + Una llamada + Un documento + Una búsqueda + Una factura + (...) = Horas de trabajo poco productivo

Al final de la semana representan varias horas de trabajo improductivo. Y al final del año pueden marcar una diferencia importante en la rentabilidad del taller.

10 problemas que frenan la rentabilidad

Autoevaluación

¿Cómo puntuarías tu taller?

Valora cada afirmación del 1 al 5.

Pregunta	1	2	3	4	5
Conozco la rentabilidad de cada reparación.					
Sé en qué está trabajando cada mecánico.					
Controlo el stock de recambios con precisión.					
Puedo localizar cualquier información en menos de 1 min.					
La facturación se genera de forma ágil y sin duplicar datos.					

Interpretación

- **21-25 puntos:** Tu taller cuenta con una buena base de gestión, aunque siempre hay margen para optimizar procesos.
- **15-20 puntos:** Existen áreas de mejora que pueden afectar a la productividad y a la rentabilidad.
- **Menos de 15 puntos:** Es un buen momento para revisar la forma en que se gestiona la información y valorar soluciones que permitan automatizar y conectar los procesos.



Si has reconocido varios de estos problemas, no significa que tu taller funcione mal. Significa que ha llegado el momento de trabajar de una forma más eficiente.

4. Así trabaja un taller digital

Cuando toda la información trabaja unida

Imagina por un momento que cada vehículo que entra en tu taller inicia automáticamente un proceso perfectamente organizado: no hay papeles que buscar, datos que volver a escribir, ni llamadas para preguntar en qué estado está una reparación... Toda la información está disponible para las personas que la necesitan, en el momento adecuado. Ese es el verdadero objetivo de la digitalización.

No consiste en sustituir el papel por una pantalla, sino en conseguir que toda la información fluya de forma natural entre recepción, taller, almacén y administración.

Un vehículo. Un único proceso.

Cada reparación comienza mucho antes de que el mecánico levante el capó. Empieza en el momento en que el cliente contacta con el taller. A partir de ahí, toda la información debería acompañar al vehículo durante todo su ciclo de vida.

Paso 1

Recepción del vehículo

Cuando el cliente llega al taller, toda la información queda registrada desde el primer momento.

- Datos del cliente.
- Matrícula.
- Bastidor.
- Kilómetros.
- Motivo de la visita.
- Fotografías si son necesarias.
- Observaciones.

No es necesario volver a crear una ficha cada vez que el vehículo vuelve al taller. Toda la información queda asociada a su historial.

Paso 2

Apertura de la orden de reparación

El siguiente paso consiste en crear la orden de trabajo. En ella se registran:

- operaciones previstas;
- materiales necesarios;
- recambios;
- operario asignado;
- tiempos estimados;
- observaciones técnicas.

La orden se convierte en el eje de toda la reparación. Todo lo que ocurra posteriormente quedará vinculado a ella.

Así trabaja un taller digital

Paso 3

Planificación del trabajo

El jefe de taller puede distribuir la carga de trabajo entre los diferentes mecánicos. Esto permite:

- equilibrar la ocupación;
- evitar tiempos muertos;
- conocer el estado de cada reparación;
- reorganizar prioridades cuando surge una urgencia.

El taller trabaja de forma mucho más organizada.

Paso 4

Gestión automática de recambios

Cuando una reparación necesita piezas, el sistema puede comprobar el stock disponible. Si el material no está disponible, el pedido al proveedor puede realizarse desde el propio proceso de reparación.

De este modo se evita:

- comprar piezas duplicadas;
- retrasar entregas;
- inmovilizar vehículos por falta de material.

El almacén deja de ser un problema para convertirse en una herramienta de control.

Paso 5

Registro de tiempos

Mientras se realiza la reparación, los tiempos empleados pueden quedar asociados automáticamente a la orden. Esto permite conocer:

- horas previstas;
- horas reales;
- productividad;
- rentabilidad de cada intervención.

Ya no es necesario reconstruir posteriormente lo que ha ocurrido.

Paso 6

Comunicación con el cliente

Uno de los aspectos que más valoran los clientes es la información. Cuando el taller conoce el estado de cada reparación en tiempo real resulta mucho más sencillo:

- informar sobre plazos;
- comunicar incidencias;
- solicitar autorizaciones;
- avisar de que el vehículo está listo.

El cliente percibe un servicio mucho más profesional.

Así trabaja un taller digital

Paso 7

Facturación sin volver a empezar

Una vez finalizada la reparación, toda la información ya está registrada. Materiales, horas, recambios, observaciones...

La factura puede generarse utilizando esos mismos datos, evitando volver a introducir información y reduciendo errores.

Paso 8

El trabajo no termina con la entrega

Cada reparación genera información muy valiosa para el futuro. Gracias al historial del vehículo es posible conocer:

- intervenciones anteriores;
- mantenimientos realizados;
- garantías;
- piezas sustituidas;
- próximas revisiones.

Esto permite ofrecer un servicio más personalizado y fidelizar al cliente.



La digitalización no sustituye la experiencia de un buen profesional. Le permite dedicar menos tiempo a gestionar papeles y más tiempo a reparar vehículos.



Así trabaja un taller digital

Mucho más que una herramienta informática

Cuando todos los procesos están conectados, el taller consigue:

- ✓ Reducir tiempos administrativos.
- ✓ Evitar duplicidades.
- ✓ Mejorar la comunicación interna.
- ✓ Controlar mejor los costes.
- ✓ Ofrecer una atención más rápida.
- ✓ Disponer de información fiable para tomar decisiones.

La tecnología deja de ser un simple programa de gestión para convertirse en una herramienta que ayuda a dirigir el negocio.

Caso práctico

Antes	Después
Un cliente llama preguntando por el estado de su vehículo. Recepción busca la orden. Pregunta al jefe de taller. El jefe de taller localiza al mecánico. El mecánico consulta la reparación. La respuesta llega varios minutos después.	Recepción consulta la orden de reparación. Comprueba el estado actualizado. Informa inmediatamente al cliente. La llamada dura menos de un minuto.

5. El vehículo: centro de toda la información

Cada reparación cuenta una historia. ¿Dónde la guardas?

Piensa en un cliente que lleva cinco años confiando en tu taller. Durante ese tiempo ha realizado revisiones, cambios de neumáticos, sustituciones de frenos, reparaciones mecánicas, revisiones de aire acondicionado y varias intervenciones más.

Ahora imagina que vuelve porque escucha un ruido en el motor. Antes incluso de abrir el capó, ya dispones de una enorme cantidad de información que puede ayudarte a realizar un diagnóstico más rápido y preciso. La pregunta es:

¿Toda esa información está realmente accesible?

En muchos talleres, la respuesta sigue siendo no. Parte de los datos están en facturas antiguas. Otros aparecen en órdenes de reparación archivadas.

Algunas observaciones permanecen únicamente en la memoria del mecánico que realizó la intervención. Y, en ocasiones, una parte de la información simplemente se pierde.

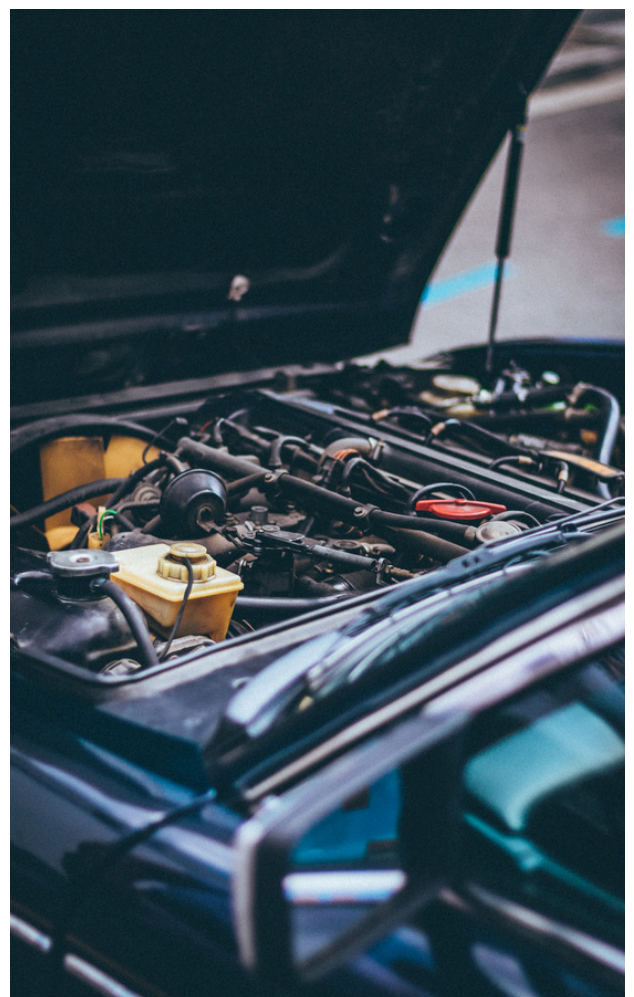
Mucho más que una matrícula

Cada vehículo debería disponer de una ficha única que reúna toda su información. No solo para facilitar el trabajo diario, sino para ofrecer un mejor servicio al cliente y tomar decisiones con mayor rapidez.

Una ficha completa puede incluir:

- Datos del propietario.
- Matrícula.
- Número de bastidor.
- Marca y modelo.
- Año de fabricación.
- Kilometraje.
- Tipo de combustible.
- Fecha de matriculación.
- Garantías.
- ITV.
- Fotografías.
- Observaciones técnicas.

Y, sobre todo, el historial completo de todas las intervenciones realizadas.



El vehículo: centro de toda la información

Cuando toda la información está conectada

Disponer de un historial centralizado aporta ventajas en cada nueva visita al taller. Por ejemplo:

El diagnóstico es más rápido

Conocer las reparaciones anteriores ayuda a identificar averías recurrentes y evita repetir comprobaciones innecesarias.

- **Se mejora la atención al cliente**

Podemos responder con rapidez a preguntas como:

- ¿Cuándo cambiamos la distribución?
- ¿Qué aceite utilizamos la última vez?
- ¿Todavía está en garantía esa reparación?
- ¿Cuándo corresponde la próxima revisión?

La información está disponible en segundos.

- **Se evitan errores**

Cuando todos los datos están registrados en un único lugar, disminuye el riesgo de confundir vehículos, repetir trabajos o perder información importante.

- **Se genera confianza**

El cliente percibe que el taller conoce perfectamente el historial de su vehículo y puede ofrecer recomendaciones personalizadas. Ese nivel de servicio favorece la fidelización.

El historial también ayuda a vender

Muchas oportunidades comerciales nacen precisamente del conocimiento del vehículo. Por ejemplo:

- Avisar cuando se aproxima una revisión periódica.
- Recordar el vencimiento de la ITV.
- Recomendar el cambio de neumáticos por desgaste.
- Informar sobre campañas de mantenimiento.
- Revisar elementos que ya mostraban signos de desgaste en la última visita.

No se trata de vender más, se trata de ofrecer un servicio proactivo que aporte valor al cliente.



El historial de un vehículo no es solo un archivo de reparaciones.
Es una herramienta para ofrecer un mejor servicio, trabajar con mayor rapidez y fortalecer la relación con el cliente.

El vehículo: centro de toda la información

Caso práctico

Antes	Después
Un cliente llama para preguntar cuándo cambió por última vez la correa de distribución. El recepcionista busca varias facturas antiguas. Consulta diferentes órdenes de reparación. Finalmente encuentra la información. Han pasado diez minutos.	El recepcionista abre la ficha del vehículo. Consulta el historial. Responde al cliente en menos de un minuto. El cliente percibe rapidez, organización y profesionalidad.

¿Qué información consultas con más frecuencia?

Piensa en las preguntas que recibís cada semana:

- ¿Qué reparación se hizo la última vez?
- ¿Qué piezas se cambiaron?
- ¿Cuánto tiempo estuvo el vehículo en el taller?
- ¿Está esa reparación en garantía?
- ¿Qué mecánico realizó el trabajo?

Si responder a cualquiera de estas cuestiones requiere buscar documentos o preguntar a otros compañeros, existe margen para mejorar la gestión de la información.

Más información, mejores decisiones

Cuando toda la información está centralizada, también resulta más sencillo analizar la actividad del taller. Por ejemplo:

- ¿Qué tipo de reparaciones son las más habituales?
- ¿Qué modelos de vehículo visitan con mayor frecuencia el taller?
- ¿Qué intervenciones generan más rentabilidad?
- ¿Qué clientes acuden regularmente a las revisiones?

Disponer de estos datos ayuda a planificar mejor el negocio y a identificar oportunidades de mejora.

6. Control total de órdenes, operarios y tiempos

La rentabilidad de un taller se construye orden a orden



Cada vehículo que entra en el taller representa una oportunidad de negocio. Pero también supone un conjunto de recursos que deben gestionarse correctamente:

- tiempo de los mecánicos;
- recambios;
- materiales;
- herramientas;
- planificación;
- comunicación con el cliente.

Si alguno de estos elementos no está bien controlado, la rentabilidad de la reparación puede verse comprometida. Por eso, la orden de reparación no debería ser solo un documento para anotar trabajos realizados, debe convertirse en el eje sobre el que gira toda la actividad del taller.

Una orden de reparación es mucho más que una hoja de trabajo

Cuando una orden se gestiona correctamente, reúne toda la información necesaria para realizar el trabajo con eficacia. En un único lugar es posible consultar:

- los datos del vehículo;
- el motivo de la intervención;
- las operaciones previstas;
- el mecánico asignado;
- los recambios necesarios;
- los tiempos estimados;
- las observaciones técnicas;
- el estado de la reparación.

De este modo, todos los departamentos trabajan sobre la misma información y se reducen los errores derivados de la falta de comunicación.

Control total de órdenes, operarios y tiempos

¿Qué ocurre cuando las órdenes no están actualizadas?

Es una situación más habitual de lo que parece. Un mecánico termina una reparación, pero la orden sigue figurando como "en proceso". Recepción informa al cliente de que el vehículo aún no está listo. El cliente se desplaza innecesariamente o llama varias veces para conocer el estado de su coche. Mientras tanto, administración no puede preparar la factura porque faltan datos por registrar.

Todo ello provoca retrasos, interrupciones y una peor experiencia para el cliente.

Mantener las órdenes actualizadas no solo mejora la organización interna. También transmite una imagen de profesionalidad y control.

El tiempo: el recurso más valioso del taller

Cada hora que un mecánico dedica a una reparación tiene un coste. Por eso resulta fundamental conocer cuánto tiempo se invierte realmente en cada intervención.

Registrar las horas permite responder a preguntas como:

- *¿Estamos dedicando más tiempo del previsto a determinadas reparaciones?*
- *¿Qué tipos de trabajo generan mayor rentabilidad?*
- *¿Existen tareas que ralentizan al equipo?*
- *¿Cómo podemos mejorar la planificación?*

Cuando los tiempos se registran de forma precisa, el taller dispone de información objetiva para optimizar su productividad.

Planificar mejor para trabajar mejor

No todas las jornadas son iguales. Hay reparaciones rápidas, mantenimientos programados, averías complejas y urgencias que alteran la planificación.

Disponer de una visión global del trabajo pendiente permite:

- distribuir mejor la carga entre los mecánicos;
- evitar tiempos muertos;
- priorizar las intervenciones más urgentes;
- reducir retrasos en las entregas.

La planificación deja de depender únicamente de la experiencia del jefe de taller y pasa a apoyarse en información actualizada.



No puedes mejorar aquello que no mides.

Registrar tiempos, controlar las órdenes y analizar la productividad no sirve para vigilar a los mecánicos. Sirve para gestionar mejor el negocio, detectar oportunidades de mejora y ofrecer un servicio más eficiente.

Control total de órdenes, operarios y tiempos

La productividad también se puede medir

Muchas veces se habla de productividad, pero pocas empresas la miden de forma objetiva. Con la información adecuada es posible conocer indicadores como:

- horas disponibles frente a horas productivas;
- tiempo medio por tipo de reparación;
- ocupación de cada mecánico;
- número de órdenes abiertas;
- reparaciones finalizadas por jornada.

Estos datos ayudan a detectar oportunidades de mejora y facilitan la toma de decisiones.

Caso práctico

Antes	Después
El jefe de taller organiza el trabajo de memoria. Cuando llega una urgencia, tiene que recorrer el taller para averiguar qué mecánico puede atenderla. Mientras tanto, el resto del equipo interrumpe su trabajo para responder preguntas o reorganizar tareas.	Desde una única pantalla puede consultar: • las órdenes abiertas; • el estado de cada reparación; • el mecánico asignado; • las horas registradas; • las tareas pendientes. En pocos segundos puede reorganizar la carga de trabajo y asignar la nueva intervención sin afectar al resto del equipo.

Autoevaluación

Señales de que ha llegado el momento de mejorar la organización

- ☐ No sabemos exactamente cuánto tiempo ha llevado una reparación.
- ☐ Las órdenes permanecen abiertas, aunque el trabajo ya esté terminado.
- ☐ Es difícil conocer la carga de trabajo de cada mecánico.
- ☐ Reorganizar una jornada con urgencias resulta complicado.
- ☐ Recepción necesita preguntar continuamente por el estado de los vehículos.
- ☐ Administración recibe las órdenes incompletas o con retraso.

Si te identificas con varias de estas situaciones, probablemente el problema no sea la falta de trabajo, sino la forma en la que se gestiona.

7. El almacén también genera beneficios

Cada recambio mal gestionado tiene un impacto directo en la rentabilidad

Cuando se habla de productividad en un taller, normalmente se piensa en los mecánicos, en las reparaciones o en el volumen de vehículos atendidos. Sin embargo, uno de los mayores focos de pérdidas suele encontrarse en un lugar mucho más silencioso:

el almacén.

- Un recambio que no aparece.
- Una pieza comprada dos veces.
- Material inmovilizado durante meses.
- Un pedido urgente porque no se detectó a tiempo la falta de stock.

Son situaciones habituales que generan costes innecesarios y retrasos en las reparaciones. Gestionar correctamente el almacén no solo permite ahorrar dinero. También mejora la planificación del trabajo y la satisfacción del cliente.

¿Qué ocurre cuando no existe un control real del stock?

Aunque cada taller tiene una forma diferente de trabajar, existen problemas que se repiten con frecuencia.

Compras duplicadas

Se solicita un recambio porque aparentemente no queda stock. Horas después aparece la pieza en una estantería. El resultado es una compra innecesaria y un mayor capital inmovilizado.

Vehículos que permanecen más tiempo en el taller

Cuando un recambio no está disponible en el momento adecuado, la reparación se detiene. Esto provoca retrasos en la entrega y reduce la capacidad del taller para atender nuevos vehículos.

Material que nunca llega a facturarse

En ocasiones se utilizan consumibles o pequeños materiales que no quedan registrados en la orden de reparación. Con el tiempo, estas pequeñas pérdidas terminan afectando al margen de muchas intervenciones.

Inventarios poco fiables

Si el stock que muestra el sistema no coincide con la realidad, resulta muy difícil planificar compras o garantizar la disponibilidad de los recambios necesarios.

El almacén también genera beneficios

Un almacén bien organizado trabaja a favor del taller

El objetivo no consiste únicamente en conocer cuántas piezas hay disponibles. También es importante saber:

- qué recambios tienen mayor rotación;
- cuáles permanecen inmovilizados durante meses;
- cuando conviene realizar nuevos pedidos;
- qué proveedor ofrece mejores condiciones;
- qué materiales se han utilizado en cada reparación.

Toda esta información ayuda a reducir costes y mejorar la organización del taller.



Del almacén a la orden de reparación

Uno de los mayores beneficios de una gestión integrada es que los recambios dejan de tratarse como un proceso independiente. Cuando una pieza se incorpora a una orden de reparación:

- queda asociada al vehículo correspondiente;
- se actualiza el stock;
- se registra el coste;
- puede incorporarse automáticamente a la facturación.

De esta forma se evita introducir la misma información varias veces y se reduce el riesgo de olvidos o errores.

Menos urgencias, más planificación

Una buena gestión del almacén también permite anticiparse. Por ejemplo:

- detectar qué referencias están próximas a agotarse;
- planificar pedidos antes de que aparezcan problemas;
- reducir las compras urgentes;
- mantener un nivel de stock equilibrado.

Esto no solo mejora la organización interna, sino que también contribuye a ofrecer plazos de entrega más fiables a los clientes.

El almacén también genera beneficios

Caso práctico

Antes	Después
Un vehículo permanece dos días más en el taller porque el recambio necesario no estaba disponible. Hay que realizar un pedido urgente con un coste de transporte superior. El cliente modifica su planificación y muestra su descontento por el retraso.	Durante la preparación de la reparación, el sistema detecta que el recambio no está disponible. El pedido se realiza con antelación y la pieza llega antes de la fecha prevista para la intervención. La reparación se desarrolla según lo planificado y el vehículo se entrega en el plazo comprometido.

El almacén también ofrece información para tomar decisiones

Además del control operativo, disponer de datos fiables permite responder a preguntas como:

- *¿Qué referencias tienen mayor consumo?*
- *¿Qué recambios llevan meses sin movimiento?*
- *¿Qué proveedores ofrecen mejores tiempos de suministro?*
- *¿Qué materiales generan mayor coste?*
- *¿Cuál es el valor económico del stock almacenado?*

Con esta información es posible optimizar las compras y mejorar la rentabilidad del taller.

Autoevaluación

¿Cómo gestionas actualmente el almacén?

- ☐ El stock del sistema coincide con el stock físico.
- ☐ Sabemos qué piezas tienen mayor rotación.
- ☐ Registramos todos los recambios utilizados en cada reparación.
- ☐ Evitamos compras duplicadas.
- ☐ Podemos consultar rápidamente el historial de un recambio.
- ☐ Los pedidos a proveedores están planificados.
- ☐ Conocemos el valor real del almacén.

Si varias respuestas son negativas, probablemente exista margen para mejorar el control del inventario y reducir costes.

8. La nueva normativa también llama a la puerta del taller

La digitalización ya no es solo una cuestión de eficiencia

Durante años, muchos talleres han iniciado su transformación digital para ganar tiempo, mejorar la organización o controlar mejor la rentabilidad. Hoy existe un motivo adicional: la adaptación a las nuevas obligaciones fiscales.

Normativas como la **Ley Antifraude**, la implantación de **Veri*factu** y la futura generalización de la factura electrónica están cambiando la forma en la que las empresas gestionan sus procesos de facturación.

Para los talleres mecánicos, esto supone una oportunidad para revisar sus herramientas de gestión y asegurarse de que están preparadas para los próximos cambios.

Mucho más que emitir facturas

Cuando se habla de adaptación normativa, muchas empresas piensan únicamente en el momento de generar una factura. Sin embargo, la realidad es que la facturación comienza mucho antes.

- Empieza cuando se crea una orden de reparación.
- Continúa con el registro de los materiales utilizados.
- Sigue con las horas dedicadas por los operarios.
- Y finaliza cuando toda esa información se convierte en una factura correcta y conforme a la normativa.

Si alguno de esos datos se registra de forma manual o está repartido entre diferentes aplicaciones, aumenta el riesgo de errores y se dificulta el cumplimiento de los nuevos requisitos.

¿Qué significa estar preparado?

No se trata únicamente de disponer de una actualización cuando cambie la legislación. Un software preparado debe permitir que la adaptación forme parte del trabajo diario del taller, sin añadir complejidad. Esto implica trabajar con una solución que:

- evolucione al ritmo de la normativa;
- centralice toda la información de la reparación;
- reduzca la introducción manual de datos;
- facilite la emisión de facturas a partir de la información ya registrada;
- minimice el riesgo de errores administrativos.

La tecnología debe convertirse en un aliado para cumplir con las obligaciones legales, no en una carga adicional para el equipo.

La nueva normativa también llama a la puerta del taller

Una decisión que también protege tu inversión

Cambiar el software de gestión es una decisión importante. Por eso conviene mirar más allá de las necesidades actuales.

Elegir una solución preparada para adaptarse a la evolución normativa evita tener que afrontar nuevas migraciones en poco tiempo y ofrece mayor tranquilidad a la empresa. No se trata solo de resolver los problemas de hoy, sino de asegurarse de que la herramienta seguirá respondiendo a las necesidades del negocio en los próximos años.

La normativa como oportunidad

Aunque los cambios legislativos suelen percibirse como una obligación, también pueden convertirse en un buen momento para modernizar la gestión del taller.

Si ya es necesario revisar el sistema de facturación, quizá también sea el momento de preguntarse:

- ¿Estamos aprovechando toda la información que genera el taller?
- ¿Seguimos realizando tareas que podrían automatizarse?
- ¿Podemos reducir tiempo administrativo?
- ¿Nuestro sistema nos ayuda realmente a gestionar el negocio?

En muchas ocasiones, la respuesta a estas preguntas marca el inicio de una transformación mucho más amplia.



La nueva normativa también llama a la puerta del taller

Caso práctico

Antes	Después
Cada factura requiere revisar la orden de reparación, comprobar los recambios utilizados, introducir manualmente las horas de trabajo y verificar que toda la información es correcta antes de emitirla. Además del tiempo invertido, existe un mayor riesgo de errores y duplicidades.	Cada factura requiere revisar la orden de reparación, comprobar los recambios utilizados, introducir manualmente las horas de trabajo y verificar que toda la información es correcta antes de emitirla. Además del tiempo invertido, existe un mayor riesgo de errores y duplicidades.



La mejor forma de prepararse para los cambios normativos es trabajar con un sistema que evolucione contigo.

Así podrás centrarte en tu taller, mientras la tecnología se adapta a los nuevos requisitos.

Autoevaluación

¿Está preparado tu taller? Haz una rápida comprobación:

- ☐ Mi software se mantiene actualizado frente a los cambios normativos.
- ☐ La facturación parte directamente de la orden de reparación.
- ☐ No tenemos que introducir varias veces la misma información.
- ☐ Los procesos administrativos están integrados con la gestión del taller.
- ☐ Tenemos la tranquilidad de que nuestra herramienta evolucionará con las nuevas obligaciones.

Si has respondido "no" a varias de estas cuestiones, puede ser un buen momento para revisar si tu sistema de gestión está preparado para acompañar el crecimiento de tu negocio.

9. ¿Qué debería ofrecer un software moderno para talleres?

Elegir un software es una decisión que marcará el futuro de tu taller

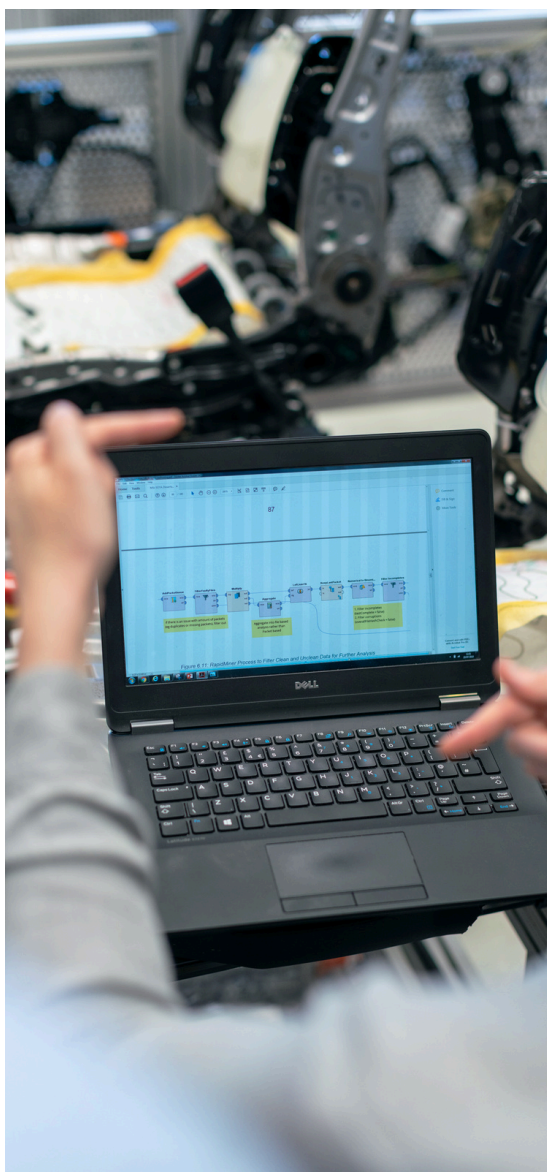
Cuando un taller decide renovar su sistema de gestión, es habitual centrarse en preguntas como:

- *¿Cuál es el precio?*
- *¿Es fácil de utilizar?*
- *¿Cuánto tiempo llevará implantarlo?*

Son cuestiones importantes. Pero quizá la pregunta más importante sea otra:

¿Me ayudará realmente a gestionar mejor mi negocio dentro de cinco años?

Un software de gestión no debería limitarse a emitir presupuestos o facturas. Debe convertirse en una herramienta que facilite el trabajo diario, conecte todas las áreas del taller y proporcione la información necesaria para tomar mejores decisiones.



Más que un programa, un centro de control

Un buen software debe acompañar al vehículo durante todo su ciclo de vida dentro del taller. Desde que el cliente solicita una cita hasta que vuelve meses después para una nueva revisión. Toda la información debería permanecer conectada:

- clientes;
- vehículos;
- órdenes de reparación;
- mecánicos;
- recambios;
- tiempos;
- facturación;
- historial.

Cuando cada proceso trabaja sobre los mismos datos, desaparecen muchas tareas administrativas y se reduce el riesgo de errores.

¿Qué debería ofrecer un software moderno para talleres?

La checklist del taller digital

Antes de elegir una solución, comprueba si responde afirmativamente a estas preguntas.

Gestión del vehículo

- ☐ ¿Dispone de una ficha única con el historial completo?
- ☐ ¿Permite consultar reparaciones anteriores en segundos?
- ☐ ¿Centraliza toda la documentación del vehículo?

Órdenes de reparación

- ☐ ¿Permite asignar trabajos fácilmente?
- ☐ ¿Registra las horas dedicadas a cada reparación?
- ☐ ¿Facilita el análisis de productividad?

Operarios y tiempos

- ☐ ¿Permite asignar trabajos fácilmente?
- ☐ ¿Registra las horas dedicadas a cada reparación?
- ☐ ¿Facilita el análisis de productividad?

Almacén y recambios

- ☐ ¿Controla el stock en tiempo real?
- ☐ ¿Relaciona automáticamente los recambios con cada orden?
- ☐ ¿Facilita la gestión de compras y proveedores?

Facturación y administración

- ☐ ¿La factura se genera utilizando la información ya registrada?
- ☐ ¿Evita introducir los mismos datos varias veces?
- ☐ ¿Está preparada para adaptarse a los cambios normativos?

Información para dirigir el negocio

- ☐ ¿Permite conocer la rentabilidad de cada reparación?
- ☐ ¿Ofrece informes claros para tomar decisiones?
- ☐ ¿Ayuda a planificar mejor el trabajo del taller?

¿Qué debería ofrecer un software moderno para talleres?

Cuando todo está conectado

Las mejores soluciones no destacan por tener más funciones, sino porque consiguen que todas esas funciones trabajen juntas.

Imagina que una única orden de reparación permite:

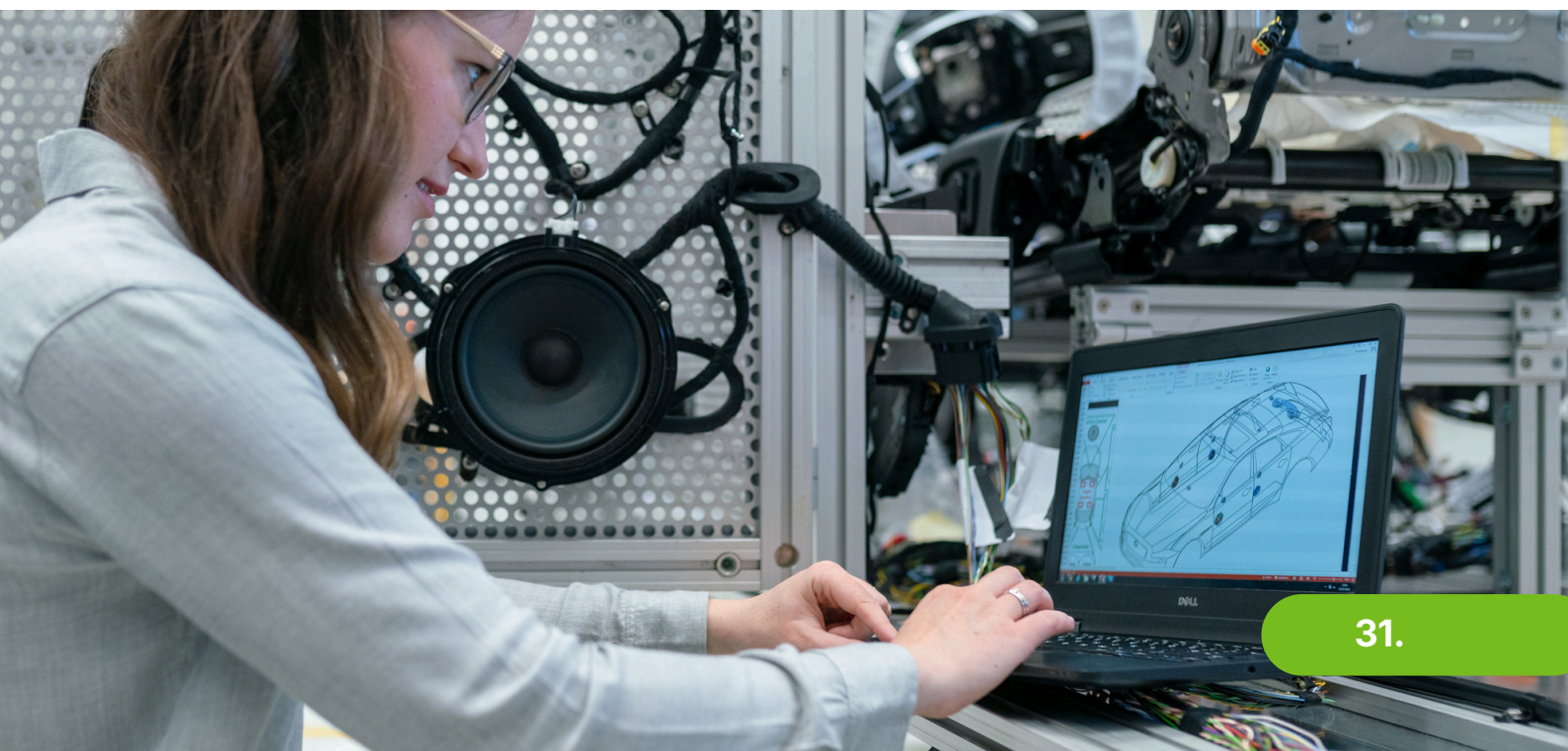
- consultar el historial del vehículo;
- conocer el tiempo dedicado por cada mecánico;
- controlar los recambios utilizados;
- generar automáticamente la factura;
- actualizar el historial del cliente.

Eso significa trabajar con un proceso conectado. Y un proceso conectado siempre es más eficiente que una suma de aplicaciones independientes.

El software debe adaptarse al taller, no al revés

Cada taller tiene su propia forma de trabajar. Hay talleres especializados en mecánica rápida, otros trabajan con carrocería, algunos gestionan flotas, otros están especializados en vehículos industriales o maquinaria...

Por eso resulta fundamental que la herramienta sea flexible y permita adaptarse a la realidad de cada negocio, en lugar de obligar a cambiar procesos que ya funcionan correctamente.



¿Qué debería ofrecer un software moderno para talleres?

Caso práctico

Antes	Después
Cada departamento utiliza una herramienta distinta. Recepción gestiona las citas. El taller trabaja con órdenes impresas. Administración vuelve a introducir los datos para facturar. El almacén controla el stock en otra aplicación. Cada consulta implica buscar información en varios lugares.	Toda la actividad del taller gira alrededor de una única plataforma. Recepción, mecánicos, almacén y administración comparten la misma información. Cada dato se registra una sola vez y acompaña al vehículo durante todo el proceso. El resultado es un trabajo más ágil, mejor organizado y con menos errores.

¿Cómo saber si ha llegado el momento de cambiar?

Hazte estas preguntas:

- ¿Mi sistema actual me ayuda a tomar decisiones o solo sirve para facturar?
- ¿Tengo toda la información del taller en un único lugar?
- ¿Puedo conocer la rentabilidad de cada reparación?
- ¿Estoy preparado para los cambios normativos?
- ¿Mi equipo pierde tiempo realizando tareas repetitivas?

Si la respuesta es "no" a varias de estas preguntas, probablemente no necesites trabajar más. Necesites trabajar mejor.



El mejor software no es el que tiene más funciones.

Es el que consigue que todo tu taller trabaje como un único equipo.

10. La tecnología al servicio de tu taller

Cuando todas las piezas encajan

A lo largo de esta guía hemos visto que la rentabilidad de un taller no depende únicamente del número de reparaciones que realiza. También depende de cómo organiza su trabajo, cómo controla sus costes y cómo aprovecha la información que genera cada día.

La buena noticia es que hoy existen soluciones diseñadas específicamente para responder a estas necesidades. No se trata simplemente de informatizar procesos, sino de conseguir que todo el taller trabaje sobre una única plataforma, donde la información fluye de forma automática y cada departamento dispone de los datos que necesita en el momento adecuado.



Una única plataforma para todo el taller

Una solución especializada permite integrar en un mismo entorno todas las áreas del negocio:

- Gestión de clientes.
- Ficha completa de vehículos.
- Órdenes de reparación.
- Control de tiempos.
- Planificación del trabajo.
- Gestión de recambios.
- Compras y proveedores.
- Facturación.
- Contabilidad.
- Informes de gestión.
- Adaptación a la normativa vigente.

Toda la información queda conectada, evitando duplicidades y reduciendo el tiempo dedicado a tareas administrativas.

La tecnología al servicio de tu taller

¿Qué aporta Sage?

Sage para Talleres Mecánicos está diseñado para responder a las necesidades específicas de los talleres, integrando en una única solución la gestión comercial, administrativa y operativa. Entre sus principales capacidades destacan:

Gestión integral del vehículo

Cada cliente dispone de un historial completo donde consultar reparaciones anteriores, mantenimientos, presupuestos, facturas y documentación asociada.

Órdenes de reparación centralizadas

Toda la información relacionada con una intervención permanece unificada:

- operaciones realizadas;
- tiempos;
- materiales;
- recambios;
- observaciones;
- estado de la reparación.

Control de operarios y productividad

Permite organizar la carga de trabajo, registrar tiempos y analizar la productividad del taller para mejorar la planificación y la rentabilidad.

Gestión de almacén integrada

Los recambios quedan vinculados a cada orden de reparación y el stock se actualiza automáticamente, facilitando el control del inventario y la gestión de compras.

Facturación y contabilidad conectadas

Toda la información registrada durante la reparación puede utilizarse para generar la factura, evitando volver a introducir datos y agilizando el cierre administrativo.

Preparado para la evolución normativa

La solución incorpora las actualizaciones necesarias para adaptarse a los cambios legislativos, incluyendo los requisitos relacionados con VeriFactu y la Ley Antifraude.

La tecnología al servicio de tu taller

Pero la tecnología, por sí sola, no basta

Implantar un software es solo una parte del proyecto. Para obtener resultados es necesario analizar previamente cómo trabaja el taller y adaptar la solución a sus procesos.

Cada empresa tiene su propia forma de organizar las reparaciones, gestionar el almacén o distribuir el trabajo entre los mecánicos. Por eso, una implantación debe ir mucho más allá de instalar una aplicación. Debe ayudar a mejorar la forma de trabajar.

El valor de contar con un partner especializado

En Grupo Solitium entendemos que cada taller es diferente. Nuestro trabajo comienza mucho antes de la instalación del software.

Acompañamos a cada cliente durante todo el proceso para que la implantación resulte sencilla y aporte resultados desde el primer día.

Nuestro servicio incluye:

Servicio 1

Análisis previo

Estudiamos la forma en la que trabaja el taller para identificar oportunidades de mejora.

Servicio 2

Implantación

Configuramos la solución de acuerdo con las necesidades de cada negocio.

Servicio 3

Formación

Capacitamos a los usuarios para que aprovechen todas las funcionalidades de la herramienta desde el primer momento.

Servicio 4

Soporte

Seguimos acompañando al cliente una vez finalizada la implantación, resolviendo dudas y ayudando a sacar el máximo partido a la solución.



La mejor tecnología es aquella que casi pasa desapercibida.

Porque trabaja en segundo plano, automatiza tareas y permite que las personas se concentren en lo realmente importante: ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

La tecnología al servicio de tu taller

Mucho más que un proveedor de software

Elegir Grupo Solitium significa contar con un equipo especializado en transformación digital empresarial. Ponemos a disposición de nuestros clientes:

- Más de 40 años de experiencia.
- Más de 9.000 empresas que confían en nuestras soluciones.
- Especialistas en software de gestión.
- Consultoría tecnológica.
- Soporte técnico especializado.
- Formación continua.
- Acompañamiento durante todo el proyecto.

Nuestro objetivo no es únicamente implantar un programa. Queremos ayudarte a construir un taller más eficiente, más rentable y preparado para seguir creciendo.

Caso práctico

Antes	Después
Cada departamento utiliza una herramienta distinta. Recepción gestiona las citas. El taller trabaja con órdenes impresas. Administración vuelve a introducir los datos para facturar. El almacén controla el stock en otra aplicación. Cada consulta implica buscar información en varios lugares.	Toda la actividad del taller gira alrededor de una única plataforma. Recepción, mecánicos, almacén y administración comparten la misma información. Cada dato se registra una sola vez y acompaña al vehículo durante todo el proceso. El resultado es un trabajo más ágil, mejor organizado y con menos errores.

11. ¿Está preparado tu taller?

Haz un diagnóstico rápido de la gestión de tu negocio

Después de recorrer esta guía, probablemente hayas identificado algunos aspectos que ya funcionan bien en tu taller y otros en los que todavía existe margen de mejora. No se trata de tener el taller perfecto, sino de saber dónde estás hoy para decidir cuál será el siguiente paso.

Responde a las siguientes preguntas y descubre cuál es el nivel de madurez digital de tu negocio.

Organización del trabajo

- ☐ Disponemos de una ficha completa para cada vehículo.
- ☐ Toda la información de una reparación está centralizada.
- ☐ Podemos consultar el estado de cualquier vehículo en pocos segundos.
- ☐ Las órdenes de reparación se mantienen siempre actualizadas.
- ☐ Recepción, taller y administración trabajan sobre la misma información.

Productividad

- ☐ Registramos correctamente el tiempo dedicado a cada reparación.
- ☐ Podemos conocer la carga de trabajo de cada mecánico.
- ☐ Disponemos de indicadores para medir la productividad del taller.
- ☐ Planificamos reparaciones sin depender únicamente de memoria o papel.

Almacén y recambios

- ☐ El stock refleja la realidad del almacén.
- ☐ Los recambios quedan asociados automáticamente a cada reparación.
- ☐ Sabemos cuáles son las referencias con mayor rotación.
- ☐ Podemos planificar las compras sin recurrir a pedidos urgentes.

Facturación y administración

- ☐ No tenemos que introducir varias veces la misma información.
- ☐ La factura se genera directamente desde la orden de reparación.
- ☐ Nuestro software está preparado para adaptarse a la evolución normativa.
- ☐ Podemos localizar cualquier documento en pocos segundos.

Información para tomar decisiones

- ☐ Conocemos la rentabilidad de cada reparación.
- ☐ Disponemos de informes actualizados sobre la actividad del taller.
- ☐ Sabemos qué servicios generan mayor beneficio.
- ☐ Tenemos información fiable para planificar el crecimiento del negocio.

La tecnología al servicio de tu taller

¿Cómo interpretar el resultado?

- **De 18 a 22 respuestas afirmativas.**

Tu taller está preparado para seguir creciendo. Dispones de una base sólida de gestión y de procesos bien organizados. Aun así, siempre existen oportunidades para seguir optimizando la productividad y automatizar tareas de menor valor.

- **De 10 a 17 respuestas afirmativas**

Hay margen para mejorar. Tu taller funciona correctamente, pero algunas tareas siguen dependiendo de procesos manuales o información dispersa. Revisar la forma de gestionar la información puede ayudarte a ahorrar tiempo y mejorar la rentabilidad.

- **Menos de 10 respuestas afirmativas**

Es el momento de dar un paso adelante. Probablemente gran parte del esfuerzo diario de tu equipo se destine a tareas administrativas, búsquedas de información o procesos repetitivos. La digitalización puede ayudarte a recuperar ese tiempo y dedicarlo a lo que realmente aporta valor: reparar vehículos y hacer crecer el negocio.



La transformación digital no consiste en cambiar la forma de reparar vehículos, sino en cambiar la forma de gestionar toda la información que generan esas reparaciones.

Una reflexión final

Si hoy abrieras un nuevo taller desde cero...

¿Lo gestionarías igual que ahora?

¿Volverías a utilizar papeles, hojas de cálculo y procesos manuales?

¿O elegirías una forma de trabajar más conectada, organizada y preparada para el futuro?

La respuesta suele ser mucho más sencilla de lo que parece.

12. El siguiente paso empieza con una conversación

La tecnología tiene sentido cuando ayuda a trabajar mejor

A lo largo de este eBook hemos visto que los desafíos de un taller moderno van mucho más allá de reparar vehículos. Hoy también es necesario controlar tiempos, gestionar recambios, conocer la rentabilidad de cada intervención, responder con rapidez a los clientes y adaptarse a un entorno normativo en constante evolución.

La buena noticia es que no tienes que afrontar ese cambio solo. Con la solución adecuada y el acompañamiento de un equipo especializado, es posible transformar la gestión diaria sin alterar aquello que hace único a tu negocio: la experiencia de tus profesionales y la confianza de tus clientes.

En Grupo Solitium te ayudamos a dar ese paso

Nuestro equipo analiza cómo trabaja tu taller para identificar oportunidades de mejora y acompañarte durante todo el proceso de digitalización.

No creemos en soluciones estándar. Cada proyecto comienza escuchando al cliente, entendiendo sus procesos y adaptando la tecnología a su forma de trabajar. Porque cada taller tiene unas necesidades diferentes.

¿Qué podemos hacer por tu taller?

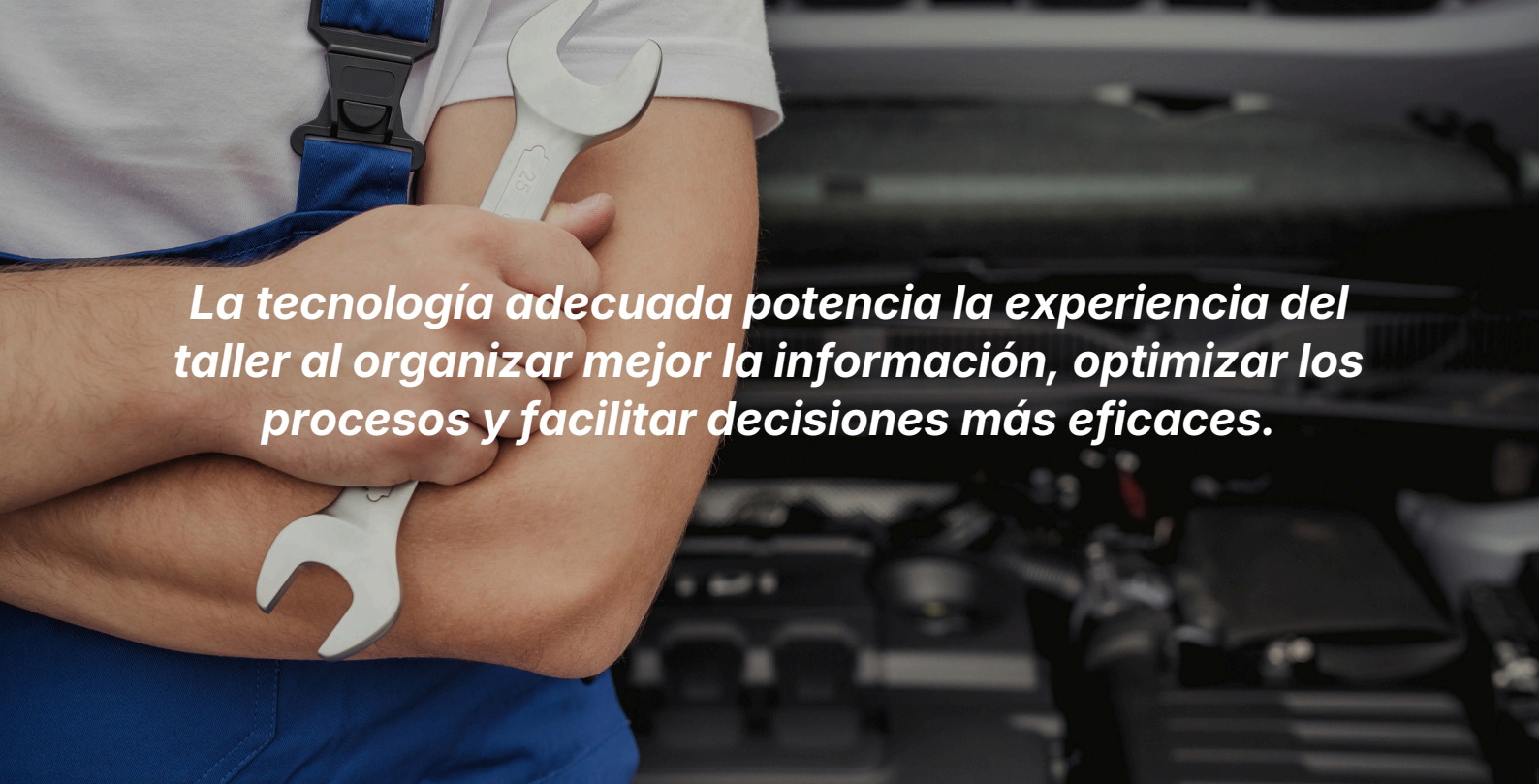
- ✓ Analizar tus procesos actuales.
- ✓ Detectar tareas que pueden automatizarse.
- ✓ Mejorar el control de órdenes, tiempos y recambios.
- ✓ Centralizar toda la información del negocio.
- ✓ Preparar tu empresa para la evolución normativa.
- ✓ Implantar una solución adaptada a tu forma de trabajar.
- ✓ Formar a tu equipo y acompañarte después de la puesta en marcha.

El objetivo no es cambiar de software

Cuando la información está organizada y los procesos funcionan de forma coordinada:

- el equipo trabaja con mayor agilidad;
- se reducen las tareas administrativas;
- mejora la comunicación con el cliente;
- se minimizan los errores;
- aumenta la capacidad para tomar decisiones basadas en datos.

En definitiva, el taller gana en eficiencia, competitividad y rentabilidad.



La tecnología adecuada potencia la experiencia del taller al organizar mejor la información, optimizar los procesos y facilitar decisiones más eficaces.

¿Hablamos?

Si después de leer esta guía te has identificado con alguno de los retos que hemos planteado, quizá sea el momento de descubrir cómo podría trabajar tu taller con una gestión completamente integrada.

En Grupo Solitium estaremos encantados de analizar tu situación, resolver tus dudas y mostrarte cómo una solución especializada puede ayudarte a optimizar el funcionamiento de tu negocio.

Sin compromiso. Sin fórmulas estándar. Con una propuesta adaptada a la realidad de tu taller.



Contacto



93 877 03 03



www.solitium.es



cg.marketing@gruposolitium.es