

# CTMA

99 AÑOS JUNTO  
AL TALLERISTA





CASI UN SIGLO DE VIDA

# CTMA, UNA ENTIDAD QUE REPRESENTA A LOS TALLERISTAS

Desde 1923 el CTMA representa los intereses de los talleristas en todo el país y brega por su mejoramiento tanto laboral como humano con acciones de asesoramiento y capacitación.

**E**l Centro Talleres Mecánicos de Automóviles (CTMA) es una asociación sin fines de lucro fundada el 23 de agosto de 1923 para asociar y representar los intereses de las empresas vinculadas a la reparación y mantenimiento de máquinas a motor. Fomenta la proactividad e innovación, liderando e impulsando la capacitación, el progreso y unión entre las mismas.

Según establece en su página web, “la institución está enfocada en velar por el desarrollo y crecimiento de sus afiliados, así como por un comportamiento empresarial formal, ético y profesional, acorde a la calidad esperada, procurando difundir la actividad y su adecuada integración con la comunidad, comprometida en minimizar su huella medioambiental”. El centro se proyecta, agrega, como una ins-

titución modelo, reconocida en todas sus actividades a nivel nacional, integrando a empresarios de todo el país en cada una de las actividades que realiza.

Mantener el compromiso de los socios con la institución y sus valores, así como el respeto hacia el colega y su trabajo, es una premisa. Dignificando así, la profesión y logrando el reconocimiento y valoración por parte de la sociedad.

Precisa el CTMA que el crecimiento de cualquier asociación, empresarial o civil, necesita un modelo organizativo para acompañarlo eficazmente, y así atender los nuevos desafíos y necesidades, inmersos en contextos modernos los cuales son cada vez más exigentes.

Ética, compromiso, orientación al cliente, desarrollo del potencial humano, conciencia organizacional y responsabilidad social y ambiental son los valores que enmarcan la actividad que desarrolla el centro y sus socios. En este marco la Comisión Directiva ve respaldada su gestión en todos los planes estratégicos, metas y objetivos fijados, al contar con un equipo de trabajadores comprometidos con la institución.

“Cada vez que el socio visita o se comunica con la Secretaría del CTMA, se refleja el espíritu de todos los trabajadores que alguna vez comprometieron su esfuerzo para el crecimiento de la institución y su reconocimiento en nuestra sociedad”, precisa.

Y agrega: “El CTMA cuenta además con diversas Subcomisiones, las cuales cumplen funciones de apoyo, estudiando en profundidad asuntos que así lo ameriten, así como el asesoramiento de índole técnico”.

La base operativa de la institución dispone de una sede central ubicada en el Centro de Montevideo, integrada por diferentes áreas; asesoramiento al socio, administración y gestión

de empresas, convenios, financiera, comunicación y marketing.

Los beneficios con que cuentan los asociados están claramente establecidos:

asesoramiento jurídico, notarial y contable; asesoramiento en administración y gestión de empresas;

ídem en Consejos de Salarios del grupo de actividad subgrupo 5, grupo 08, Industrias de productos metálicos, maquinaria y equipos; información por mail, circular mensual tangible;

acceso a CV en bolsa de trabajo;

eventos técnicos y de gestión;

bonificaciones en capacitaciones a través de Inefop;

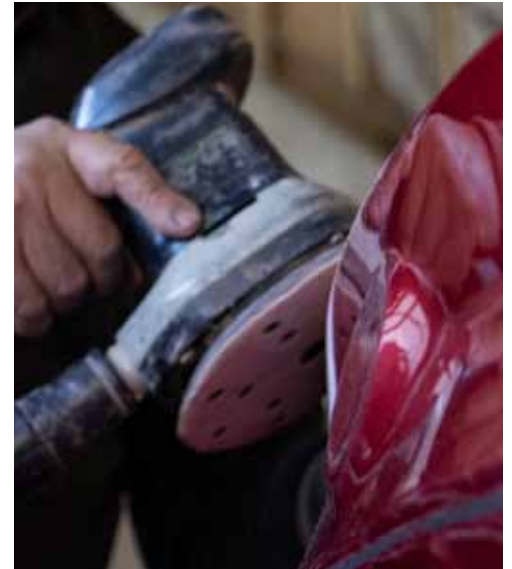
asesoramiento administrativo sobre el Fondo Social Metalúrgico;

asesoramiento en decreto sobre Servicios de Prevención y Salud en el Trabajo;

participación en Comité UNIT;

convenios con empresas de repuestos, arrendadoras de vehículos, emergencia médica y Macromercado.

El CTMA cuenta con un Centro de Capacitación Profesional (CCP) para cumplir con su objetivo de bregar por una capacitación continua. Esta, según el propio centro, estaba en un principio dirigida a los profesionales que competían con la industria extranjera y luego a los que hoy compiten entre sí, en un merca-



do cada vez más exigente en cuanto a tecnología aplicada a los vehículos.

Dicho centro, inaugurado en 2011, comenzó a brindar capacitación en competencias y curso de actualización técnica dirigidos por profesionales, en cargos de medio oficial y oficial. Este centro ha obtenido el registro como Entidad de Capacitación (ECA) del Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop).

A promotional graphic for 'Feliz día del tallerista' (Happy Day of the Mechanic). The background is a dark, textured surface with various tools like wrenches and sockets scattered around. The word 'FELIZ' is written in large, bold, white capital letters, flanked by two red circular icons resembling stylized 'S' or 'G' shapes. Below 'FELIZ', the words 'día' and 'del tallerista' are written in a white, cursive script. At the bottom, a red banner contains the text 'Gracias a todos por su gran trabajo y dedicación.' in white. The MAPFRE logo is visible in the bottom left corner.



FOTO: Meri Parrado

CON JAVIER MUSIO, PRESIDENTE DEL CENTRO DE TALLERES

# CASI UN SIGLO DIGNIFICANDO LA PROFESIÓN DEL TALLERISTA

Hace 99 años un grupo de propietarios de talleres mecánicos, preocupados por los desafíos que cada día imponía el crecimiento del parque automotor y la salida al mercado de nuevos modelos de vehículos automotores, decidió crear una organización gremial que los agrupe y represente. A la dignificación del trabajo se sumó la necesidad de profesionalizarse y de capacitarse, cuestión esta que en nuestros días se transforma en vital.

**E**l Centro de Talleres Mecánicos de Automotores (CTMA) cumple 99 años de trayectoria desde que en agosto de 1923 un grupo de visionarios, preocupados por los desafíos que el aumento y desarrollo del parque automotor traía consigo decidió agruparse para hacerles frente y dignificar el oficio. Hoy el centro de prepara para celebrar su centenario y sus activi-

dades se centran en ese objetivo. Tanto el trabajo para representar a los asociados como las actividades del Centro de Capacitación se realizan en vísperas del centenario de una asociación nacida para profesionalizar, respaldar y capacitar al tallerista. Así lo explicó su presidente, Javier Musio, al exponer sobre la misión y actividad de la institución.

**¿Cuándo nace y qué funciones cumple el Centro de Talleristas?**

El centro nace en 1923 a impulso de talleristas preocupados por sus problemas, muy similares a los actuales. Muchas de las personas que se dedicaban a la reparación de automóviles en aquel tiempo eran similares a los que trabajan hoy en informática o son programadores. Porque era tecnología de punta. En aquel

tiempo en los talleres había que fabricar el chapeado. Conocí historias familiares de choferes que venían con el auto, evolucionaron y llegaron a ser talleristas. Un día dejaron de ser empleados de la casa de familia, o de quien tenía la capacidad de adquirir un auto, y se fueron volviendo independientes. En la fundación se menciona que el centro se creó para proteger, o ayudar a proteger, a las empresas que se dedican a la reparación de vehículos automotores. Y seguimos en ese camino, porque nosotros tenemos una larga tradición de transmisión del oficio.

Posteriormente el Estado fue generando instancias de capacitación, pero en aquel tiempo era lo que había. Seguramente se fueron adaptando conocimientos de otras áreas. Hay que pensar que en esos tiempos las carrocerías eran de madera, entonces siempre ha habido una evolución y una adaptación como tenemos hoy en día. Las carrocerías muchas son de plástico y los autos van a ser eléctricos, entonces esa constante lleva a que siempre tengamos que compartir el conocimiento, generar el conocimiento y encontrar una forma de crearlo, porque en el taller se generan formas de solucionar problemas, pero no generamos el conocimiento. Y eso viene de lo que el público en general piensa del mecánico. Este cambió por la evolución del mismo oficio, de cómo se fue popularizando, porque la canti-

## LOS PILARES DEL CTMA

El CTMA tiene como misión, definida en sus estatutos, asociar y representar los intereses de las empresas vinculadas a la reparación y mantenimiento de máquinas automotoras. Fomentar la proactividad e innovación, liderando e impulsando la capacitación, el progreso y unión entre las mismas.

Debe también velar por su desarrollo y crecimiento, así como por un comportamiento empresarial formal, ético y profesional, acorde a la calidad esperada, procurando difundir la actividad y su adecuada integración con la comunidad, comprometidos en minimizar su huella medioambiental.

En cuanto a su visión el CTMA se propone ser una institución modelo, reconocida en todas sus actividades a nivel nacional, integrando a empresarios de todo el país en cada una de las actividades que realiza. Además, ser un referente para toda empresa reparadora de vehículos.

Sus valores son la ética, compromiso, orientación al cliente, desarrollo del potencial humano, conciencia organizacional y responsabilidad social y ambiental.

dad de autos aumentó, y además se ponen viejos, y hay temas de mercados y los costos son altos. Todo un combo al que había que buscarle soluciones, más o menos profesionales, más o menos artesanales.

En esta actividad si uno se arrima a la parte técnica, siempre la forma de solucionar va a tener un costo más elevado porque debe respetar lo que dice el fabricante, y si se arrima a la parte artesanal, el costo seguramente puede ser más bajo, pero la confiabilidad de la reparación seguramente disminuya. Ahí entra

un espacio muy amplio de lo que el cliente piense de la actividad que nosotros tenemos. Lo miramos como talleristas y estamos hablando de los problemas que tenemos y lo que debemos pensar también que les pasa a los clientes. Y estos también están sometidos a cuestiones que afectan también al tallerista, porque el mundo cambió tanto que hay fuerzas económicas mayores que condicionan a los usuarios a hacer o no poder hacer determinadas cosas con lo que es su propiedad. Las multinacionales generan muchas veces

**VISITA NUESTRA WEB**  
[WWW.AUTOPARTES.COM](http://WWW.AUTOPARTES.COM)

**+ 80.000 Artículos en stock**

**Productos Originales con GARANTIA**



**AUTOPARTES GIL**

**NECESITAS REPUESTOS??**



**TELÉFONO : 2924 94 44**  
**WHATSAPP: 092 110 072**

CAJAS DE CAMBIO / BOMBAS DE INYECCION / BLOCKS (DIESEL O NAFTA) / LLANTAS / PUERTAS / CAPOTS / TURBO / SEÑALEROS / BUTACAS / LLANTAS / FUSILERAS / CREMALLERAS DE DIRECCION



**LLANTAS NUEVAS**



**CONSULTE POR STOCK**



**MAGALLANES 2035, ESQ MADRID**

tecnologías que hacen a uno dependiente de un solo proveedor. Esto le hace perder libertad y nosotros estamos metidos en el medio. Tratamos de tener acceso libre a la información para el mantenimiento de los vehículos. A veces se nos ha generado alguna confusión porque se piensa que nosotros pedimos que las cosas sean gratis, lo que pedimos es tener el acceso porque técnicamente es posible. En muchos lugares de Europa se hace. Están todos los mecanismos técnicos, están las bases de datos, todo, simplemente que se requiere una disposición de los que acá, en Brasil, en Argentina, hasta en Estados Unidos, consideran que es su información. En mi modesto punto de vista, eso que es su propiedad una vez que lo venden, porque vendieron el vehículo, tienen que suministrarle al propietario de este los medios para que lo pueda mantener, a su riesgo. Como es una cuestión comercial las multinacionales tienen el poder económico, el legal, y hacen valer ese derecho y a veces aplastan otras cosas. Nosotros que somos chicos sufrimos las consecuencias. También los consumidores.

Lo que se puede hacer en un taller independiente, en un taller de la red de los que integran el centro, es de una calidad similar, porque en todos hay conocimiento. El nivel de este siempre tiende a normalizarse. Por supuesto que hay especialistas y gente que tiene un alto nivel de capacidad. La mayoría de los problemas que surgen con los vehículos se pueden resolver.

**Las nuevas tecnologías presentan, sin duda, nuevos desafíos. ¿Cómo los enfrentan los talleristas?**

El primer desafío es el marketing. Es lo que tienen las multinacionales que comienzan a generar acciones de marketing para imponer un producto nuevo. Además, ponen fecha de caducidad. Y todas las informaciones terminan confundiendo. A río revuelto, ganancia de pescadores. Que dependen de fulano, que dependen de mengano, que la tierra rara, que tal cosa, que si está en Argentina o está en Asia. Efectivamente si uno quiere llegar a esa información con un nivel de profundidad, si no es un ingeniero especializado, no va a llegar ahí. Los talleres que damos servicio mecánico seguramente tenemos una muy buena formación para encontrar una solución, pero no estamos especializados en el desarrollo. Pero hay que fijar un límite. Podemos armar un aporte desde la práctica. A quienes están vinculados a redes de servicios, de marca, le llegan los boletines y cuando hay un problema el tallerista tiene que hacer un informe de que apareció tal o cual problema y así se difunde la información. El punto es que el que no tiene acceso a esa red no está sabiendo que pasa. Tenemos redes alternativas y lo que el centro hace es concentrar ese tipo de cosas y cuando tenemos la oportunidad tratar temas puntua-



FOTO: Meri Parrado

les que nos aquejan. Tenemos que encontrar cómo bajar a tierra la información que está disponible para, por ejemplo, talleres que integran una red, hacerla disponible para los independientes. Si uno busca la información, encuentra dónde hacerlo y si tiene que irse a Buenos Aires, o a Porto Alegre o a San Pablo, y tiene la plata y el tiempo, va. Hay mucha cosa que se puede hacer online.

En estos días, por ejemplo, hablamos con colegas de Argentina para hacer un curso sobre cajas automáticas.

Hay cosas a las que no tenemos acceso a quien nos pueda dar esa capacitación. Tenemos este problema: donde hay capacitadores están dentro de una red y probablemente no sea fácil que puedan difundir la información que tienen.

**ACTIVIDAD INTERNACIONAL**

El CTMA mantiene también actividad y vínculos fuera de fronteras. En este sentido forma parte de la Asociación Latinoamericana de la Reparación (Alarepa), de la que ostenta su presidencia pro t mpore. Asumió esta responsabilidad el 27 de julio de 2021 y la mantendrá hasta 2023. Alarepa es una organización que agrupa, además del CTMA, a las gremiales de talleristas de Argentina (Faatra) y de Brasil (Sindirepa). En su seno los talleristas uruguayos tienen una agenda común y vocación de colaboración para estudiar e implementar soluciones a problemas similares.

Hay otra diferencia: en Brasil y en Argentina hay fábricas. Acá no. Entonces, el personal que va a entrenamiento y que accede a la formación, las fábricas que est n interesadas, el país es más grande, que si no difunden, no va a poder dar servicio. Eso también estamos buscando. Estamos en contacto para obtener, a partir de los subsidios que se generan por las empresas y los trabajadores, para poder hacer constante ese tipo de actividad de traer información de afuera y generar capacitación.

** Reciben algún tipo de respaldo?**

En este momento, que yo recuerde, es la primera vez que el centro accede porque nos presentamos el año pasado a un programa piloto que financia ANDE (Agencia Nacional de Desarrollo) para hacer un estudio sobre la situación del sector de reparaciones de automotores. Eso está en proceso. Estimamos que sobre fin de año estará pronto. Eso incluye también, una vez que est  listo, unas campañas de difusión y a partir de saber dónde estamos parados, definir cómo vamos a continuar con esa actividad. O sea que es la primera vez que tenemos un apoyo institucional para realizar una actividad que va a ser en beneficio del sector, porque la información la estamos recopilando entre todos quienes est n vinculados a la actividad. Después las empresas como tales pueden obtener ayuda del Estado. Depende de qué tan informado está y qué tan volcada está a innovar y aprender y estar en el tema de gestión.

Acá hablamos de los mecánicos, pero los mecánicos somos empresarios. Eso es lo que viene ocurriendo a partir de los años. Antes el mecánico capaz que era un amigo, pero  c mo generar una relación de confianza? Es

algo que se daba naturalmente, pero no se tuvo en cuenta que también era un negocio, entonces se fue desvirtuando la parte comercial y de gestión de la actividad del taller era el mecánico. Y eso desvirtuó el mercado porque cuando decimos que tenemos que profesionalizarnos de alguna manera tenemos que salir a hacer ese tipo de actividad. Salir de la informalidad implica que tiene que aprender una serie de cosas por fuera de lo que aprendimos. Y ahí está un poco lo que se pueda obtener de éxito en la gestión. Porque la actividad no puede ser informal.

Los talleres mecánicos en su amplia mayoría son micro y medianas empresas y uno viene generalmente de una etapa de estudio, de formación, donde fue empleado y se va capacitando y si tiene la iniciativa de ser independiente, probablemente tenga un taller. En la medida que avanza, comienzan a sumarse una cantidad de requerimientos del Estado, de la intendencia, hay que cumplir con una normativa. Lo que vio como un negocio mejor que ser empleado, esa rentabilidad o esa diferencia la va perdiendo una vez que se tiene que formalizar. Entonces debe tener otra visión y otra estrategia para hacer que el negocio se mantenga dentro de lo aceptable. Cuando empieza a sumar personas, porque las empresas son para crecer y desarrollar, se empieza a ver la diferencia. Una empresa que no puede

«EL REPRESENTANTE DE UNA MULTINACIONAL TRAE VEHÍCULOS, LOS VENDE Y LOS REPARA, NO ES IGUAL QUE EL TALLER DE MI VECINO, O EL MÍO, SIN EMBARGO, LAS LEYES QUE NOS APLICAN SON LAS MISMAS»

crecer es porque algo está mal. Cuanto más crece, más compromisos asume. El rol de la empresa es altamente social. Tiene un sentido social la creación y sostenimiento de una empresa. Sobre todo en el tipo de empresas que nosotros creamos que son micro y pequeñas, y medianas, porque creamos trabajo y tomamos como colaboradores no necesariamente a la gente que sale de la Facultad de

Ingeniería. Entonces el taller termina siendo una escuela de formación, no solamente en lo técnico, sino en relacionamiento humano, en comportamiento.

Ahora el que es representante de una multinacional y trae vehículos, los vende y los repara, no es igual que el taller de mi vecino, o el mío, sin embargo las leyes que nos aplican son las mismas. Tenemos que cumplir con las mismas cosas. Una de las actividades que tiene el centro es ser el representante del sector en los Consejos de Salarios, ahí tenemos que negociar todas las cosas que son necesidades para las empresas y para los trabajadores. Y como se dice, en los promedios se ahogan los petisos. Donde los trabajadores están mejor organizados es en las empresas más grandes y las empresas más chicas terminan pagando al mismo precio que tienen las más grandes, que cuentan con más elementos. Esa misma empresa más grande le cierra el acceso a la información y al chico lo deja afuera del mercado porque obliga al cliente a que siga trabajando con ellos. Eso es un problema.

#### ¿Cómo repercutió el aumento del parque automotor en la actividad del tallerista?

Hay como medio millón de autos y no hay manera de que los talleres puedan atender a todos. Lo que creció fue la cantidad de talleres. Y creció mucho la informalidad también.

# HECTOR CARDELINO S.A.



100 AÑOS AL SERVICIO DEL PAÍS

Galicia 1418 – CP 11200  
Montevideo – Uruguay  
Tel.: (+598) 2401 4958

Av. 8 de Octubre 4106 – CP 12000  
Montevideo – Uruguay  
Tel.: (+598) 2508 83 43

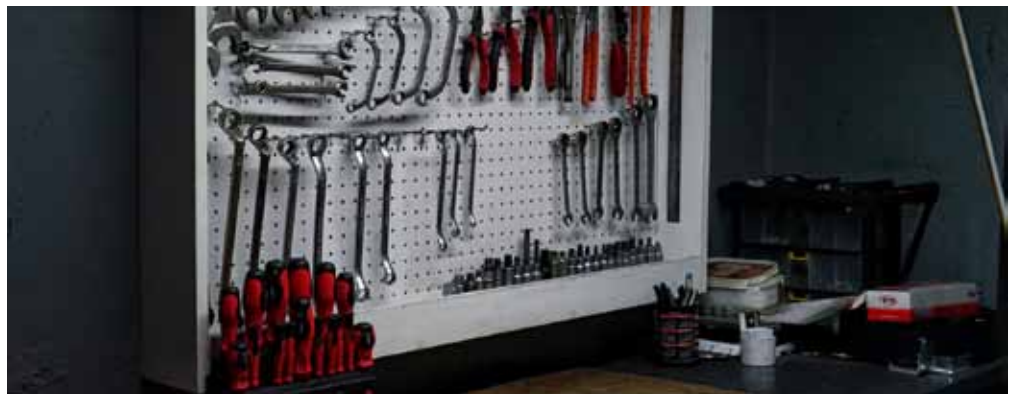
[ventas@hectocardelino.com.uy](mailto:ventas@hectocardelino.com.uy) - [www.hectocardelino.com.uy](http://www.hectocardelino.com.uy)

# PROFESIONALIZANDO AL MECÁNICO Y CAPACITANDO AL TRABAJADOR

El Centro Talleres Mecánicos de Automóviles (CTMA) se define como una asociación sin fines de lucro que representa los intereses de las empresas vinculadas a la reparación y mantenimiento de máquinas automotoras. Por esta razón fomenta la proactividad e innovación, liderando e impulsando la capacitación, el progreso y la unión entre los mismos. Se proyecta como una institución modelo, reconocida en todas sus actividades a nivel nacional, integrando a empresarios de todo el país en cada una de las actividades que realiza. Entre sus objetivos se cuenta el de mantener el compromiso de los socios con la institución y sus valores, así como el respeto hacia el colega y su trabajo, es una premisa, dignificando así, la profesión y logrando el reconocimiento y valoración por parte de la sociedad.







**HERRAMIENTAS  
QUÍMICAS DE  
ORIGEN ALEMÁN**



**LAS MEJORES HERRAMIENTAS QUÍMICAS ALEMANAS  
GRADO PROFESIONAL PARA TU AUTO**



HERRAMIENTAS QUÍMICAS  
GRADO PROFESIONAL 

**PRODUCTOS ALEMANES  
DE ALTA TECNOLOGÍA  
PARA VEHÍCULOS DE  
ÚLTIMA GENERACIÓN  
DIESEL, GASOLINA, HÍBRIDOS, GAS**

**VENTA EXCLUSIVA  
PARA TALLERES Y FLOTAS**

**BLUECHEM URUGUAY  
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO  
DUFF EQUIPO DE DIAGNÓSTICO  
MONTEVIDEO- URUGUAY**

**UNITE A NOSOTROS**

 **Tel. 099 205 709**

**SOLUCIONES TÉCNICAS**

**POTENCIA - PROTECCION - PERFORMANCE**



## FORMACIÓN CONSTANTE

# CENTRO DE CAPACITACIÓN PARA PROFESIONALIZAR LAS ACTIVIDADES

La formación permanente de los talleristas es una de las preocupaciones del CTMA y para eso mantiene desde 2011 un Centro especializado que funciona con aportes del Inefop.

**E**l CTMA cuenta desde 2011 con un Centro de Capacitación Profesional (CCP) para cumplir con su objetivo de bregar por una capacitación continua. Esta, según el propio centro, estaba en un principio dirigida a los profesionales que competían con la industria extranjera y luego a los que hoy compiten entre sí, en un mercado cada vez más exigente en cuanto a tecnología aplicada a los vehículos.

Dicho centro comenzó a brindar capacitación en competencias y cursos de actualización técnica dirigidos por profesionales, en cargos de medio oficial y oficial, con el objetivo de mejorar la calificación de los mismos en forma rápida y aplicable en el corto plazo.

Este centro ha obtenido el registro como Entidad de Capacitación (ECA) del Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop). “Cursos siempre se hicieron. Capacitaciones siempre se hicieron. Pero estaban tercerizadas”, explicó el presidente del CTMA, Javier Musio. Indicó que “siempre había una persona que se ocupaba de organizar eso. El punto es que en aquellos tiempos las actividades comerciales que se generaban en el centro no generaban beneficio para el mismo. Entonces uno pone el nombre, el local, la gente y el que se lleva lo obtenido es el otro”.

“Lo que se vio es que eso había que modificarlo. A fines de 2011 se crea el Centro de Capacitación, ya que hay gente con mucho conocimiento, con alto nivel de conocimiento, quienes fueron lo que dijeron tomamos esta posta y la comenzaron a desarrollar con lo que había, dirigido específicamente a los socios. Era un núcleo muy cerrado”, agregó.

Precisó que “se hicieron todas las capacitaciones que era posible hacer con los recursos que había y con el espacio de que disponíamos. De ahí es que surge la idea de tener un local apropiado. Había un proyecto de cómo debía ser. Todo estaba previsto. Cuando empezamos a



hablar de la venta del viejo local, quien era presidente nos decía que iban a pasar como cinco años y efectivamente pasaron cinco años, apareció una oferta y lo pudimos comprar. Esos cinco años sirvieron para ir encaminando qué íbamos a hacer porque el local es patrimonio de los socios, entonces hay que mejorarlo. Teníamos el local con una cantidad de metros cuadrados, pero los recursos para recuperarlo y dejarlo en condiciones no estaban”.

Destacó que el Centro de Capacitación “surge con cursos para actualización, para gente que está en actividad. Nunca nos dedicamos a hacer cursos desde cero. Para eso hay escuelas que se ocupan. Porque nosotros además nos dirigimos a los talleristas. El que es tallerista tiene una etapa que ya la cubrió. Ya tiene un nivel de capacitación suficiente que, además, al ser un curso de actualización le va a sacar más provecho que alguien que tiene que pasar por una etapa práctica”.

“Nosotros comenzamos a hacer cursos de alineación y balanceo sobre la dirección. Cuando estábamos en el viejo local para las clases prácticas se iba al taller, generalmente al taller del profesor, y ahí se hacía la práctica. Acá tenemos el espacio, ya instalamos la máquina. En aquel tiempo se consiguió un auto y se armó una plataforma donde se puede analizar en la práctica todos sus componentes, ya sean eléctricos, la dirección, la

hidráulica, el motor. Nosotros actualizamos”. La actualización tiende a la especialización, aclaró. “Ahora vamos a hacer un curso con un tipo de caja de cambio, pero somos conscientes de que hay muchos tipos de caja de cambios. Lo que debemos buscar es cuáles son las que están en el mercado y trabajar sobre eso”.

## Hacia la institucionalización

Musio señaló que “desde hace unos cuantos años, buscando ese camino de transformación, logramos darle al certificado que entregábamos más jerarquía para que el que hacía el esfuerzo y así tuviera más validez. Ahí recorrimos un camino de buscar agregarle ese valor. Fuimos a hablar con gente de la UTU, finalmente logramos incluir al centro de capacitación como ECA, Entidad Capacitadora, y nos relacionamos con el Inefop y ahí comenzamos a dar capacitaciones a través de los subsidios de este instituto. En los Consejos de Salarios hay un grupo sectorial de capacitación donde se acuerda sobre cuáles son las necesidades, lo que piden los trabajadores, ahí se evalúa el tipo de programa, quién lo puede dar y luego hay una serie de profesionales de Inefop que también participan”.

“De ahí surgió que había una necesidad de cursos sobre inyecciones, electrónica, electricidad, y se hicieron y empezamos a hacer capacitaciones con personas que son de ese grupo

sectorial y es lo que está funcionando en este momento. Eso lo decide y lo asigna Inefop”.

“Ahora se necesita que la gente empiece a adquirir nuevas capacidades”, destacó. “Hay que recordar que antes se hacían las cuentas con un lápiz, pero lo físico perdió, hoy en día hay que conocer lo que es una magnitud eléctrica, se debe conocer lo que son las leyes de la física, se tiene que avanzar más en conocimientos. Se va a estar trabajando con cosas que se ven todos los días, pero nunca se les dio la importancia que tienen, por ejemplo una batería. Se requiere un esfuerzo de adaptación de cosas que probablemente conoce, pero si quiere permanecer en este rubro no va a tener más remedio”.

Advirtió que “ahora vienen los autos eléctricos y tenemos que ir a una certificación de los técnicos. Quien trabaja con ellos no puede equivocarse en un cable. Hay como estadios donde se van a poder hacer determinados tipos de tareas y otras no, lo que lleva a que se necesita inversión, tiempo y voluntad de las empresas y los técnicos para disponer de tiempo para capacitarse y comprar el equipamiento o modificar las instalaciones para dar servicio a ese tipo de vehículos”.

“Lo que cambia es la forma. Los autos tienen ruedas, frenos, dirección, vidrios, asientos, van a seguir chocando, se van a seguir rompiendo. Pero las roturas y los mantenimientos como nosotros los conocemos en un motor térmico eso no va a pasar. Tan sencillo como que

## FORMACIÓN EN TODAS LAS ÁREAS

El Centro de Capacitación tiene en la actualidad la categoría de Entidad de Capacitación (ECA) del Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop), y mediante un subsidio de dicha entidad se ha incrementado sensiblemente el porcentaje de alumnos que asisten a los cursos. Los subsidios cubren hasta 80% del precio de la capacitación.

Dentro de los cambios que ha sufrido el Centro se cuentan la implementación de un gerenciamiento alternativo. Esto es que la Comisión Directiva resolvió la generación de autonomía para la gestión del CCP, ofreciendo así mayor oferta de capacitaciones de actualización técnica y de gestión de empresas.

Entre los cursos realizados se cuentan en 2019 dos de Movilidad Eléctrica, uno en marzo y otro en junio, en los que participaron 40 empresas. Ese mismo año se desarrolló un curso de Gestión de Residuos, tema importante para los talleristas, en el que participaron 30 empresas.

no hay motor térmico, pero hay sistemas de enfriamiento, hay aires acondicionados, hay bombas de vacío, hay direcciones hidráulicas, hay algunas adaptaciones de esos conocimientos aplicados a una tecnología nueva. Hay que tener fe de que se va a poder”.

Para el presidente del CTMA “algunos, como siempre pasó, van quedando por el camino, porque comercialmente no será rentable seguir esas etapas. Hay que modificar el taller, comprar nuevas herramientas. También pasa que en ese trabajo el valor de sostenimiento de esos vehículos no va a ser el mismo, porque lo que hay atrás que es lo que en realidad lo que vendemos, nunca le dimos el valor que tiene”.

“Si uno mira las plataformas de los autos, son

similares desde hace muchos años. Lo que va cambiando es lo que le ofrecen como novedad al cliente. Este ve lo que tiene enfrente, la pantalla, los botones, pero levanta el espólon y no sabe. Así que si es a nafta, diesel, eléctrico o lo que fuera, no va a tener ningún problema y la gente se va a adaptar”.

“Nosotros les estamos dando servicio a multinacionales. A empresas extranjeras que, si pueden, se quedan con todo. Para que haya prosperidad nosotros formamos, estamos en un lugar de servicio y al servicio de la gente que produce y la gente que trabaja. Y tratamos de hacerlo de la mejor manera posible. Pero no somos los creadores del conocimiento. Podemos ser difusores”, concluyó.



**FEYVI**

UNA VIDA EN  
**REPUESTOS**

**Sponsor oficial de Carolina Cánepa.**  
Primera mujer piloto en ganar en el Rally nacional.

[www.feyvi.com.uy](http://www.feyvi.com.uy)

ADMINISTRACIÓN Y CONSEJOS DE SALARIOS

# ASESORAMIENTO PARA UNA EFICAZ GESTIÓN DEL TALLER

Los talleres, como toda empresa, para realizar una eficaz gestión y un mejor servicio a los clientes, cuentan con asesoramiento en administración de empresas, y al ser el CTMA representante en los Consejos de Salarios, participan en la negociación colectiva.



llерistas en cuanto a laudos y categorías, entre otros. Precisa el CTMA que “aunque este tipo de negociación nunca fue fácil para ninguno de los representantes, obreros y patronales, siempre se lograron acordar pacíficamente las condiciones”.

Cuenta la institución con una subcomisión dedicada a la representación del sector tallerista que participa en el mecanismo del diálogo social, siendo parte de la negociación en los órganos de integración tripartita, los cuales establecen salarios mínimos, ajustes para salarios superiores a los mínimos, categorías y condiciones generales para el sector.

Gracias a esta representación, el personal del área obtiene información de primera mano y explicación detallada acerca de aspectos de estas negociaciones, como ser categorías de los trabajadores en los grupos profesionales y su descripción, las diferentes condiciones de trabajo, entre otros; lo cual sumado a la capacitación constante, contribuyen a su idoneidad en la labor diaria. Gracias a esto, el socio administrado obtiene garantía, celeridad y optimización del servicio brindado.

**E**l Centro Talleres Mecánicos de Automóviles (CTMA) le ofrece al socio varios beneficios que le aportan para desarrollar su tarea con seguridad y profesionalismo. Uno de ellos es el asesoramiento en administración y gestión de empresas, al que concibe como “una herramienta fundamental al momento de buscar la optimización en la producción de sus empresas, brindando una completa infraestructura administrativa con amplia experiencia, responsabilidad y efectividad avalada por los socios que nos confían su administración”.

Sostiene el CTMA que esta actividad es primordial ya que una “empresa bien administrada es uno de los pilares más importantes y necesarios para cruzar la frontera que transforma un emprendimiento bueno en uno exitoso”.

Precisa que el personal de la institución a cargo de desarrollar esta tarea “cuenta con una vasta experiencia especializada en la administración de empresas del sector automotriz. Respaldada, además, por reconocidos profesionales que completan una infraestructura contable, jurídica y notarial, acorde para ofrecer un servicio eficiente, a la medida de las necesidades del socio, con la mejor relación costo beneficio del mercado”. Actualmente, se administran empresas que tienen personal y que facturan con IVA, las empresas que tienen personal y que están amparadas en el Lit. E, empresas que no tienen personal y están amparadas en el Lit. E y grandes contribuyentes.

Los socios que así lo requieran cuentan con el asesoramiento especializado gratuito en materia legal laboral y notarial.

Por otra parte, al ser representante del sector empresarial en los Consejos de Salarios del sector, el centro ofrece asesoramiento a los ta-

**RUTA**  
BATERÍAS

**DISTRIBUIDOR DE BATERÍAS VARTA EN URUGUAY**

Montevideo: La Paz 1334 - Tel: 2908 767 - Cno. Maldonado 5576 - Tel: 2513 9768  
Pando: Ruta 8, Km 30.500 - Tel: 2292 2567 - Paysandú: Enrique Chaplin 812 Tel.Fax: 4722 5188  
Centro Logístico R101 Km. 28 - Tel 2288 0668