



Angel Palacios

editor de InfoCap

angelpalacios@infocap.es

Las redes marquistas, preparadas para el futuro

Los talleres marquistas cuentan con el respaldo del constructor al que representan y con los beneficios de pertenecer a una red de reparadores. Esta doble identidad les asegura un flujo de trabajo constante, requisito fundamental para amortizar los gastos derivados de sus contratos con las marcas y afrontar los retos de futuro con mayor seguridad y optimismo que el resto de su competencia.

Los talleres marquistas cuentan con una posición privilegiada a la hora de afrontar su futuro en el mercado de la posventa especialista en vehículos industriales. Las estructuras de asistencia de los constructores gozan de la capilaridad necesaria para dar cobertura en todo el territorio nacional, una premisa imprescindible para dar servicio a vehículos que siempre están en movimiento.

Esta ventaja competitiva se combina, además, con una sobrada implantación en Europa, lo que convierte

al canal marquista en el aliado perfecto para las flotas especializadas en transporte internacional.

Pero no sólo de implantación viven las redes de los constructores, sino que los talleres autorizados de las distintas marcas cuentan con una amplia tradición de servicio en sus respectivas zonas de influencia y son muchas las ocasiones en que el reparador de referencia de una determinada zona geográfica termina siendo "fichado" por una red marquista.

HERRAMIENTAS DE FIDELIZACIÓN. Además de presencia y arraigo en toda España, los talleres de los



Los vehículos con contratos de mantenimiento y reparación son 100% fieles a las redes marquistas durante sus primeros dos o tres años de vida

El flujo de trabajo constante justifica las fuertes inversiones que el taller marquista debe realizar.

constructores cuentan, precisamente, con el apoyo de las marcas a las que representan. Estas estructuras les ofrecen diversas y variadas herramientas de fidelización, entre las que destaca la que ha ido ocupando una posición preponderante durante los últimos años hasta convertirse en el mayor aliado de los talleres marquistas y la mayor bestia negra del canal multimarca: los contratos de mantenimiento y reparación.

Este tipo de servicios mantiene al vehículo en la red marquista durante todo su período de vigencia, logrando una fidelidad cercana al 100% durante los dos o tres primeros años de vida del camión. De este modo, los constructores no dejan de ganar presencia en un segmento que siempre se les había resistido, ya que, tradicionalmente, las operaciones de mantenimiento se realizaban en el taller de la flota o en el canal independiente.

FORMACIÓN. Otro de los ejes fundamentales para el futuro de los talleres marquistas es la formación. Y lo es desde una doble vertiente, ya que, por un

lado, este tipo de negocios tiene asegurado un flujo de trabajo continuo y suficiente como para justificar la inversión en tiempo y dinero que realizan para mantenerse al día en todos los sistemas y modelos de la marca a la que representan. Por otro lado, se benefician de las distintas iniciativas puestas en marcha desde sus casas matrices para facilitar el acceso de jóvenes a la profesión de reparador especialista en V.I., solucionando así uno de los problemas endémicos de este sector: la falta de mano de obra cualificada.

CONCLUSIÓN. El crecimiento constante en la facturación de horas de mano de obra en las redes marquistas, el recurso al diagnóstico para cualquier pequeña reparación o la vertiginosa evolución tecnológica de los motores pesados son otros condicionantes del mercado que ponen a los talleres marquistas en una posición privilegiada para afrontar el futuro con la tranquilidad y el optimismo de un líder de mercado. ◀