



## Ángel Palacios

editor  
de InfoCap

angelpalacios@infocap.es

# Más exigencias con menor demanda

**Los negocios relacionados con la reparación de vehículos pesados viven la enorme tensión de la caída global del mercado, especialmente intensa en los dos últimos ejercicios, acrecentada por el inagotable aumento de la exigencia tecnológica de la 'materia prima' objeto de sus atenciones.**

**La posventa del V.I.** (englobados todos los segmentos: camiones, autobuses y autocares) ha tenido que adaptarse con igual rapidez a la virulencia del descenso de la demanda y a la ineludible necesidad de afrontar un tipo de intervenciones de nuevo cuño, relacionadas con la profusión de la electrónica y la incorporación de tecnologías como la propulsión híbrida y las asociadas a otras fuentes alternativas de energía.

### TALLERES MÁS EQUIPADOS Y CUALIFICADOS.

Los constructores de vehículos pesados no pueden sucumbir a esta carrera tecnológica, impuesta en

buena parte por las autoridades que velan por nuestro medio ambiente, obligando al desarrollo de modelos menos contaminantes, más seguros y también más confortables para el desplazamiento de personas y mercancías. Y esa evolución tiene efectos inmediatos en la posventa. Se precisan profesionales más cualificados y talleres orientados a la especialización electrónica para afrontar la diagnosis de los vehículos. Y eso requiere inversiones en equipamiento y tiempo para formación de los operarios (que también se tiene que concebir como una inversión, no se olvide).

Con este panorama, ha vuelto a tomar protagonismo la fórmula de la auto-reparación. Los talleres propios de las flotas de medio y gran tamaño constituyen

## Si la tecnología decanta el futuro del sector, las redes marquistas parten en una posición ventajosa, aunque el taller multimarca también cuenta con alternativas

una fórmula útil en tiempos de crisis, en el que los costes de mantenimiento se ajustan al máximo para compensar la menor movilidad de los vehículos. Pero el parque rodante se nutre en su mayoría de autónomos, propietarios de uno o dos vehículos, que tienen que recurrir a empresas externas para tener a punto su valiosa herramienta de trabajo.

Si la tecnología decanta el futuro del sector, las redes marquistas parten en una posición ventajosa. Sus talleres son los primeros en conocer las novedades y cuentan con una mayor facilidad para acceder a la información técnica, a pesar de la liberalización que sanciona con sus nuevas leyes la Unión Europea. En contra de su tradicional dominio en la cuota del mercado de la reparación del vehículo pesado, su concepto monomarca y los elevados gastos fijos (estructurales) de los puntos de servicio de los concesionarios dificultan su porvenir más inmediato. Tendrán que hacer de la gestión y de un ambicioso plan de venta externa de su recambio el cóctel imprescindible para salir airosos de la situación actual.

**PASO AL TALLER MULTIMARCA.** Su competencia multimarca afronta el reto con sus ventajas de siempre: flexibilidad, precios más competitivos y menores cargas estructurales. Aunque siempre



Operario en un taller de la red Scania.

están amenazados y se sentirán en inferioridad por los incesantes avances tecnológicos de los nuevos vehículos. Por otra parte, su agrupamiento en redes multimarca, todavía demasiado focalizado en determinados segmentos de producto (tacógrafos y neumáticos, principalmente) va avanzando aún con lentitud.

La apuesta por el conocimiento en la electrónica de los vehículos industriales ha engendrado ya proyectos para abanderar talleres multimarca que compitan, casi en igualdad de condiciones, con los servicios oficiales. En el pasado, se perdió una buena oportunidad de hacer partícipes de estas iniciativas a más talleres, en la época de bonanza previa a la crisis actual. Ahora, con el grado de exigencia más alto y con la seguridad de que el mercado se restablecerá al hilo de la tan deseada recuperación económica, es el momento para posicionarse y prepararse para asegurar el futuro. Toca analizar las alternativas y, de decantarse por alguna en concreto, implicarse al máximo en su avance. ◀