



La llegada de MAN, la marca premium de Volkswagen, será el plato fuerte de 2013

Mercedes apunta a duplicar el volumen de fabricación



Scania busca aumentar un 50% su producción en 2014



FOTOS DE EXPOTRADE

Las automotrices estiman superar este año las cifras récord de ventas de 2011. Así surge de un relevamiento realizado entre los protagonistas.

Mercedes-Benz Argentina es uno de los casos testigo. Gustavo Castagnino, gerente de Relaciones Institucionales, estimó que "será nuevamente un año muy competitivo para todas las terminales, en todos los segmentos. La perspectiva es que el mercado continúe su tendencia positiva, lo mismo que los niveles de producción y exportación".

La automotriz alemana, durante el primer semestre del año y con una inversión de US\$170 millones en el país, comenzará la producción de cinco nuevos modelos de camiones y de chasis de buses: los camiones Atron 1624 y Atron 1634, y los chasis de los buses LO915, OF1722 y OH1518, en el Centro Industrial Juan Manuel Fangio de Virrey del Pino. De esta manera, apunta a duplicar el volumen actual de fabricación.

Además, Castagnino apuntó que el proyecto "demandará la creación de 850 nuevos puestos de trabajo, que se suman a los 2000 empleados del plantel actual de Mercedes-Benz Argentina. El plan de inversiones incluye también un programa de desarrollo de proveedores locales para los nuevos productos y para la actual línea de vehículos de fabricación nacional".

En tanto, en Scania la idea es alcanzar para 2014 un incremento del 50% en su capacidad de producción y continuar abasteciendo a las distintas plantas de la firma en el mundo. Según su director general, José Antonio Mannucci, este año la marca espera mantener el nivel de ventas de 2012. También destinará importantes fondos para su planta en la provincia de Tucumán.

El directivo destacó las inversiones en la ampliación de la red de concesionarios en el país. "Tenemos en proceso las inversiones en renovados locales de servicio integral en Trenque Lauquen, Resistencia, Jujuy y Comodoro Rivadavia, siendo este último el que será

CAMIONES

Los desafíos de las automotrices

Las compañías del sector esperan una tendencia positiva en los diferentes segmentos, e incluso superar récords de ventas. Expansión en servicios y en redes de concesionarios

el taller para vehículos pesados más grande del país. Asimismo, está por iniciarse el proceso de inversión para ampliar servicios en otras localidades, como San Juan y Rincón de los Sauces", manifestó.

La compañía, durante el primer trimestre del 2013, estará presentando nuevos modelos de camiones que incorporan un flamante esquema en materia de motorización y potencias en el marco de la introducción de la nueva plataforma de motores Scania en la Argentina. También lanzará un nuevo producto destinado al segmento de distribución y seguirá comercializando camiones específicos para cada actividad principal del país.

Prioridad

A su turno, Sergio Pugliese, gerente División Camiones y Buses Volkswagen Argentina, afirmó que "es prioridad" para la compañía "aumentar la red de concesionarios, continuar incrementando nuestros recursos humanos dentro de la terminal y, quizá producir algún vehículo pesado en el país, que podría ser un chasis de bus o un camión. En este momento, tenemos camiones bajo la

norma Euro 3 y Euro 5, y no tendremos problemas en comercializar ambos tipos de vehículos en 2013".

Al respecto, Pugliese dijo que una de las grandes novedades será el desembarco de los productos de MAN, la marca Premium del Grupo Volkswagen, una línea de camiones que se comercializará bajo la norma Euro 5 y que permitirá a los interesados disminuir el consumo y, en consecuencia, obtener un costo operativo menor.

Volkswagen Camiones y Buses cuenta con 13 concesionarios y 18 puntos de posventa. "Hoy los clientes de pesados son más exigentes y conscientes de lo que necesitan en su tarea laboral, y la cercanía es sin dudas una de estas necesidades. Creemos que un camión es una herramienta de trabajo que tiene que estar funcionando siempre", resaltó Pugliese.

En ese sentido, añadió que el programa "En la ruta del cliente", iniciado en 2012 y que continuará este año, se acerca a los usuarios de camiones y buses Volkswagen y a sus concesionarios "para mostrar la presencia de la marca y de la terminal local en todo el territorio nacional".

En cuanto a Agrale, la expectativa es "seguir consolidando la participación en los mercados de transporte urbano (chasis para buses y camiones), los cuales nos han respondido hasta ahora de manera más que satisfactoria y tenemos prevista una importante inversión para ampliar las líneas de productos fabricados en la Argentina", anticipó Ignacio Armendariz, gerente de Ventas, Marketing y Posventa.

Más inversión

Por su parte, el director general de Grupo Volvo Argentina, Giovanni Bruno, recordó que desde el año pasado se puso en marcha un proceso de reestructuración global que involucró cambios de estrategias, con nuevos objetivos a nivel mundial y especialmente para América latina. Eso "significa inversión y desarrollo de las marcas, en todos los aspectos de la operación", explicó el directivo.

Al mismo tiempo, señaló que se está realizando un gran trabajo interno que, "sobre el final del 2012, comenzó a dar sus frutos". Volvo Trucks and Buses Argentina recibió la doble certificación en ISO 9001 y 14000. Por otro lado, en la encuesta global de satisfacción conducida por la empresa GFK, "nuestros clientes de Argentina nos premiaron con el primer lugar en satisfacción tanto en productos como servicios".

Bruno agregó que en Europa la compañía está presentando nuevas líneas de camiones y al respecto, destacó: "Actualmente estamos trabajando para poder traer lo antes posible esas mismas novedades a América latina, tanto para Renault Trucks como para Volvo Trucks".

El Grupo Volvo Argentina tiene planes aprobados para continuar con la expansión de negocios. "Nuestra red de concesionarios también realiza un gran esfuerzo para acompañar el crecimiento en cada una de sus regiones. Este año seguramente traerá novedades e inauguraciones", comentó el ejecutivo.

Redacción Expotrade