

LANZAMIENTOS |

# Por la supercosecha, fuerte salto en las ventas de pesados

Continuación de la Pág. 1, Col. 4

es el que más creció, superando el 500%. El repunte del transporte de carga se revela también en las ventas a concesionarios. Mientras que en enero/febrero de 2009 se concretaron 821, en el mismo período de este año se superaron las 2 mil (1218 más).

El director ejecutivo de Adefa, Fernando Rodríguez Canedo, puntualizó que "si bien se debe aguardar a completar el primer trimestre para formular una proyección definitiva, de mantenerse la esta tendencia podría considerarse para 2010 un volumen en ascenso de producción y de ventas al mercado interno".

## Fuerte competencia

Mientras desde Scania precisan que han transcurrido "enero y febrero con récord de ventas, tanto de repuestos como de unidades", en Mercedes Benz describieron el mismo panorama: "Ya estamos recuperando lo que perdimos el año pasado y apuntamos a seguir creciendo este año. Este 2010 pinta para la recuperación", señaló Gustavo Castagnino, gerente de Relaciones Institucionales, no sin advertir que se avecina "una competencia fortísima entre las cinco marcas grandes con las que hacemos punta: Ford, Iveco, Scania y Volkswagen". Desde esta última automotriz precisaron que tienen "muchos clientes interesados en concretar operaciones, dispuestos a invertir para ampliar sus flotas".

"Las ventas relacionadas con el campo son clave para nosotros y será duro mantener el liderazgo, pero tenemos los productos como para poder competir", remarcó el directivo de Mercedes, refiriéndose a las últimas versiones de camiones, entre las cuales tienen unidades especiales para los requerimientos del campo. Enfocando al mismo sector económico, el director Presidente de Volvo Trucks & Buses Argentina, Carlos Pacheco, manifestó que, ante el anuncio oficial de una próxima

"cosecha récord para este año, acá estamos para transportarla" con nuevos modelos que la automotriz sueca estrenó recientemente y una edición especial con financiación directa.

La prudencia no opaca el "optimismo de los clientes" de Scania, aunque siguen atentamente "cómo serán las políticas a seguir adelante. Lo cierto es que hoy hay crédito a tasas competitivas; nosotros tenemos precios que también son competitivos en la Argentina y estamos preparados para hacer operaciones de volúmenes", sostuvo su director de Ventas y Marketing, Sebastián Figueroa.

Con objetivos "muy firmes y claros", en Iveco se han planteado "ser líderes en el segmento de vehículos que producimos en nuestra planta de Córdoba. Estamos

**Las automotrices se preparan para competir fuerte, sobre todo en la renovación de la flota dedicada al transporte de granos**

trabajando muy fuerte también para poder resolver el problema del IVA, que todavía nos deja como único productor de camiones del país en una situación de disparidad con los competidores que importan desde Brasil al 10,5% de IVA, pagando nosotros los componentes nacionales al 21%", advirtió el director comercial, Sebastián Rodríguez Macías.

## A la medida del cliente

Efectivamente, la competencia ya arrancó y los transportistas tienen mucho nuevo para probar antes de decidir su compra. Cada marca tiene su sello, pero todas apuntan a la economía de combustible y a ir avanzando en la incorporación de tecnología que les permita ofrecer camiones seguros, con-

fortables y rentables. "Nuestros vehículos, como siempre, se relacionan con la demanda de los clientes", destacó Castagnino, de Mercedes-Benz, al presentar los nuevos modelos del Atego y el Axor: Atego 1725 S 36, Axor 1933-45 y 2726 K /B, que se suman al Atego 1725-42 CD y al Axor 2035 y L 1634-51, "todos apropiados para cortas, medianas y largas distancias".

Iveco tiene previsto para este año "completar la gama y transformarnos en la línea más moderna y completa del mercado. Ingresaremos al segmento de las 9 y 13 toneladas con el modelo Vertis, presentado en el último salón Fenatran, realizado en San Pablo en octubre de 2009, y completaremos el escenario de lanzamientos con dos modelos más", anticipó Rodríguez Macías.

Scania exhibió en Buenos Aires sus nuevas unidades tractoras G 380 4x2 -de 380 CV-, R 420 6x2 -de 420 CV- y el R Highline 470 6x4 -de 470 CV-, con mejoras de diseño, nuevas cabinas y economía de operación. Ofrecieron un test driver a sus clientes del interior, en el cual se distinguió el Driver Support, que ofrece consejos prácticos al conductor en tiempo real. También el llamado Camión del Bicentenario, una edición limitada de 200 unidades "con un equipamiento de confort y seguridad únicos", resaltó Figueroa.

Por su parte, Volkswagen mostró sus líneas de productos, entre las cuales "el Worker y el Constellation se adaptan perfectamente a las tareas del campo", subrayaron desde el área de marketing. Volvo Trucks puso el énfasis en su nuevo VM Eco Experience, una serie especial de camiones en color verde metálico que con sus especiales características "reúne dos atributos importantes: bajo consumo de combustible y respeto por el medio ambiente", resaltó Pacheco.

Redacción Expotrade



El modelo Constellation, de VW



Volvo Eco VM e Iveco Euro Cargo Attack

## Plan canje: Iveco puso primera

Un stock de 2100 camiones nuevos financiados por el Banco Nación están a disposición de los pequeños transportistas que quieran renovar sus viejas unidades.

Entre los novedosos últimos modelos de camiones que se lucieron en diversas presentaciones en marzo, se expuso públicamente el Eurocargo Attack de Iveco, primer modelo que está disponible para el plan de canje que había anunciado el gobierno nacional a fines de 2009, dirigido a quienes deseen renovar sus unidades de más de 30 años. El llamado "camión económico argentino" podrá adquirirse por el plan "en \$ 194.000 pesos, contra los \$250.000 aproximados que costaba en el mercado", de acuerdo con los datos que mencionó Luis Morales, titular de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac), donde se exhibió el vehículo.

Morales señaló que la financiación, instrumentada a través del Banco Nación, ofrece tasas del 10,5 para el norte del país y del 12,5 para el resto, con plazos de 60 meses. "Esto da una cuota de no más de \$3500 o 3700, que podrá ser afrontada por los pequeños transportistas, a quienes va dirigido este plan".

El EuroCargo Attack nace sobre la base del EuroCargo actual, del cual Iveco ya ha sobrepasado las "11.000 unidades vendidas y fabricadas en el país, que se suman a los casi 500.000 comercializados en todo el mundo", indicó Rodríguez Macías y agregó: "Tendremos 12 versiones de este modelo, que incluyen variantes de utilización urbana, de ruta y tractor con cabina simple o dormitorio".

"El motor Iveco - FPT del EuroCargo ATTACK fue pionero en el mercado con la incorporación del sistema Common-Rail, marcando niveles difíciles de superar en materia de emisiones contaminantes gaseosas y sonoras. Con el EuroCargo Attack el transportista verá una importante reducción de sus costos operativos, especialmente en consumo de combustible", sostuvo el directivo.

En tanto, durante el anuncio del plan, el director general de Iveco en la Argentina, Natale Rígano, se expresó confiado en que la demanda podrá sobrepasar la cantidad establecida en 2100 unidades para esta primera fase del plan: "Absolutamente sí; con esto se inicia un proceso que tiene que ser de mucho más largo plazo".

FINANCIAMIENTO



# HORMETAL

## EMPRESA CONSTRUCTORA

### OBRAS LLAVE EN MANO

- CENTROS LOGÍSTICOS
- OBRAS INDUSTRIALES
- HIPERMERCADOS
- CELDAS DE ACOPIO

Autopista Panamericana 2250 (Km. 41) Garín - Prov. de Buenos Aires / Tel. (+54 11) 5918-6800 / 03488-457788  
<http://www.hormetal.com> - [hormetal@hormetal.com](mailto:hormetal@hormetal.com)