

## EXPANSIÓN

## Volvo quiere ganar más terreno en el país

La compañía presentó su oferta de aplicaciones de la gama de camiones VM; apuntan a distintos rubros de la industria



Boni, durante su disertación en Tecnópolis

"Creemos que la velocidad de mercado en la Argentina será bastante importante." Así definió Alexander Boni, director general de Volvo Trucks & Buses el futuro que le espera a la industria automotriz en el país. Con la mira puesta en ese horizonte, la compañía presentó en Tecnópolis la oferta de aplicaciones que brinda la línea de camiones VM para las diferentes operaciones.

La automotriz destacó de la amplia gama de ese modelo las motorizaciones de 220 a 330 CV y múltiples configuraciones con el objetivo de dar una respuesta a cada sector.

"Esta presentación es una consolidación de la línea VM. Como el mercado reacciona vemos que es el momento de un producto que es muy flexible que, de alguna forma, puede ser la solución para muchos de los rubros", explicó Boni.

Hizo hincapié en las diversas configuraciones de ejes, largos de chasis, relaciones de diferencial, tomas de fuerza, capacidades, potencias, cabina y un gran número de opcionales disponibles. "Nos posicionamos de forma de proveer la cantidad necesaria de camiones y muy fuertemente en el desarrollo de la red y también de los servicios. El crecimiento requiere técnicos capacitados, vendedores que tengan un buen nivel de los conocimientos de los productos y del mercado", dijo.

En asociación con los principales carroceros de cada industria, durante el evento se señalaron las opciones que pueden configurarse con un VM. Entre los camiones que se pudieron ver, estuvieron dos novedades de la marca: un VM 330

8x2 Rígido equipado con grúa PM y el VM 330 6x2 Tractor con cisterna de combustible Danes.

A su vez, participaron el VM 270 4x2 Rígido con compactador de residuos de Econovo que posee caja automatizada I-shift; un VM 330 4x2 Tractor con semirremolque bandera baja de Cormetal para cargas generales; un VM 270 6x2 Rígido para transporte de cargas refrigeradas; un VM 270 4x2 Rígido cerealero, equipado con caja y acoplado de Helvética, y un VM 220 4x2 Rígido, con un sáder de Chamula para distribución urbana y regional.

Destinado al rubro de la construcción y la minería, también se exhibieron un VM 330 6x4 Rígido 32 toneladas, con caja volcadora Baco, y un VM 270 8x4 Rígido, con trompo de hormigón de Indumix.

"Esta gama es muy versátil. O sea, se puede utilizar para la distribución como para el transporte de carga general o la minería. Su economía, confort y bajo costo operativo son ventajas bastante grandes, comparadas con otros productos", expresó Boni.

Para el directivo, entre los sectores que correrán con mayor fortuna, figuran las actividades de infraestructura y agrícola. "El rubro de los combustibles sigue siendo una parte muy representativa. Vemos que también ahí hay algunas oportunidades. El consumo repunta despacio y gradual", opinó.

Además del director general de Trucks & Buses, en la presentación también estuvieron Federico Resler, ingeniero de Producto; Gabriel Angulo, gerente de Posventa; y Pablo Hurtado, gerente comercial.

Resler mencionó a la caja I-shift como "uno de los diferenciales más grandes que tenemos. Ahora la incorporamos al VM de una manera muy eficiente. Otorga cambios mucho más precisos y rápidos, economía de combustible en todo momento, excelente confort de manejo y robustez".

Angulo señaló que la red de la compañía está consolidada "a nivel nacional" y que logró un crecimiento de 32% de acuerdo a la cantidad de concesionarios que abrieron sus puertas en los últimos dos años: 10 concesionarios y 20 puntos de ventas y servicios. Por otra parte informó que el año pasado Volvo Argentina capacitó a más de 500 choferes de ómnibus y camiones.

Durante su disertación, Hurtado indicó que en 2016 la empresa pasó de 4,5% de participación de mercado a 8,6%.

### "MUCHO PARA CRECER"

Romper preconceptos y explotar ventajas reales

Federico Resler, ingeniero de Producto, recaló que en la línea pesados y extrapesados, Volvo "es líder y referente" y que "el VM forma casi más del 70 por ciento del mercado competidor".

Asimismo, manifestó a este medio: "Hay que romper un poco con el concepto de que el camión Volvo es caro, porque hoy realmente no es así. Es muy productivo. Tenemos mucho espacio para crecer y lo vamos a hacer".

En un encuentro organizado en Tecnópolis, Resler estimó que para este año la industria alcanzará entre 13.000 y 14.000 camiones.

También dijo que en Volvo "estamos proyectando una venta no menor a 1500 y 1700 unidades, entre todas las gamas. En el año próximo queremos superar los 2000 camiones".

Según su opinión, existen las condiciones de progreso. "Hay realmente muchos sectores que están con necesidades y estamos muy bien posicionados", aseguró.

## PUNTO TRACK

## Iveco sumó un nuevo concesionario en Mar del Plata

Apuntará a los segmentos de livianos y medianos en un centro integral, de 8000 metros cuadrados

Alejo González Prandi  
REDACCION EXPOTRADE

La familia de concesionarios de Iveco sumó un nuevo integrante Punto Truck. Ubicado en Mar del Plata, tiene sus principales ejes de comercialización en la atención de los segmentos de livianos y medianos. Por esa razón, su atención se centrará en los modelos Tector y Tector Attack, aunque también se destacan Vertis y Daily.

Con una superficie de 8000m<sup>2</sup>, el lugar está compuesto por una taller de 2m<sup>2</sup> con seis puestos de trabajo; dos autoelevadores para pesados de hasta 16 toneladas; un área para trabajos estáticos; un sector para lavado de camiones y otro para lubricantes. Además, se destacan, entre el salón de exposiciones y oficinas, un espacio destinado a repuestos y un estacionamiento en el exterior. Además, está el plan de sumar un terreno contiguo de 1600m<sup>2</sup>.

Para el proyecto se destinó una suma de 80 millones de pesos, entre el stock de vehículos y la construcción del lugar. Diego Micelli, presidente de la nueva concesionaria, explicó que se trata de una iniciativa familiar, que está operando desde marzo. Además, comentó que con Iveco hubo una negociación que se extendió por un período de tres años, a fin de llegar a un objetivo común.

Hoy, en Punto Truck trabajan 24 personas, aunque, aclaró el directivo, el emprendimiento también demandará seis operarios más. Asimismo, especificó que los objetivos a futuro apuntan a ampliar su red en localidades como Olavarría, en provincia de Buenos Aires, y Santa Rosa, en La Pampa.

"Para este año el objetivo era cubrir las dos zonas libres que nos quedaban, y una era ésta, que

para nosotros es muy importante. Tenemos una buena participación con el equipo de ventas de Leonardo Lastra -ahora gerente de Ventas de Punto Truck-, pero considerábamos que no contábamos con la atención para nuestros clientes. Creemos que esta es la forma de empezar a atenderlo en la zona para estar bastante más próximos", dijo Sebastián Rodríguez Macías, director comercial de Iveco Argentina.

Con respecto al incremento que tendrá el mercado de camiones en el país, estimó que podría llegar este año a 27.200 unidades, lo que ubicaría a 2017 "entre los tres o cuatro mejores años de la historia de la Argentina".

A su vez, enfatizó que hubo un ascenso en la comercialización de unidades durante marzo último. También señaló que el motivo que está traccionando esta industria es el campo y la construcción.

Según Rodríguez Macías, el objetivo de la automotriz "es mantener el 25% de la participación del mercado", al igual que el año pasado.

## Vinculación

Por su parte, Leonardo Lastra comentó que las instalaciones son "totalmente nuevas, sobre una nave que ya existía, pero adecuado a las exigencias de Iveco. Hay grandes áreas de taller y de repuestos, que hace que sea un concesionario integral, el primero de la marca en esta zona".

"Nosotros hicimos una muy buena preventa, de 45 operaciones aproximadamente, sin tener todo el equipo de venta conformado, pero hoy ya lo está", agregó el especialista.

A su vez, hizo hincapié en que "el primer objetivo, a corto plazo, es vincular cuanto antes la marca Iveco a Punto Truck".



Iveco estrenó su nuevo punto de venta en Mar del Plata

NOS AVALA MÁS DE 1.000.000 DE M2 EN OBRAS LOGÍSTICAS.



www.bautec-sa.com

www.cmpestructuras.com.ar



OBRAS LOGÍSTICAS "LLAVE EN MANO"

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS

SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA



Quito 2618, 1° piso - Beccar - Buenos Aires - Tel: 54 11 4719 1000 - Fax: 54 11 4719 6432  
consultas@bautec-sa.com - consultas@cmpestructuras.com.ar