

transporte & logística

Esta sección es una producción de LANACION Y EXPOTRADE | www.lanacion.com.ar/comercio-externo

Camiones.

“Estamos a la espera de mejores tiempos”

El director comercial de Iveco Argentina habla sobre las acciones que lleva a cabo la terminal durante la cuarentena a través de su red de concesionarios

Texto **Alejo González Prandi y Eduardo Pérez** REDACCIÓN EXPOTRADE



● EN PRIMERA PERSONA Francisco Spasaro, director comercial de Iveco

La actividad económica en todos sus frentes fue afectada por la pandemia de Covid-19, por lo que los gobiernos adoptaron medidas para paliar sus efectos. En todos los rubros hubo retrocesos. En esa línea, está también el mercado de los pesados con consecuencias negativas para el balance anual, que ya comenzaron a percibirse durante el período de aislamiento.

El director comercial de Iveco Argentina, Francisco Spasaro, consideró que “es muy difícil hacer una precisión del golpe que va a provocar el coronavirus sobre la actividad, pero las estimaciones son de más del 35%. Esto significa

que hoy estamos en un mercado de 9.500 unidades, lo que es extremadamente bajo para lo que ha sido lo habitual de la Argentina. Estamos a la espera de mejores tiempos”.

“Las previsiones para este año eran del mismo nivel de 2019, en torno de las 15.000 unidades en el sector en el que nos desenvolvemos, que es el de más de tres toneladas y media”, aclaró el directivo.

Consideró que dada la baja registrada, “va a ser necesario que se activen todas las herramientas posibles para ayudar a la comercialización de camiones con métodos de financiación a largo plazo y costos accesibles, para que los transportistas vuelvan al mercado”. También mencionó la traba a la comercialización que representó

la falta de patentamientos, mientras duró el cierre de los registros.

Spasaro reconoció que lo atípico de la situación derivada de la pandemia los llevó a adoptar medidas diferentes, según cada sector, para seguir operando. “En el ámbito comercial, quizá el más simple, se comenzó a trabajar por tele-servicio desde los hogares. Hubo un fuerte impacto en los trabajos más físicos, relacionados con la producción, nuestras fábricas, y los vinculados con el servicio de los concesionarios”.

Al respecto, el directivo precisó que el grupo CNH Industrial, al que pertenece Iveco, tiene tres plantas en Córdoba. “La maquinaria agrícola es un mercado que sigue empujando y con necesidad de producir. La planta estuvo cerrada y se reabrió con las disposiciones que exceptuaron a este tipo de fabricación del aislamiento. Entonces, ahí retomó sus tareas dentro de un protocolo de seguridad internacional”, indicó.

Además explicó: “el mismo protocolo se lo pasamos a nuestra red de concesionarios que estuvo trabajando en una modalidad remota, por lo que si había algún cliente dentro de alguna de las actividades exceptuadas se comunicaba telefónicamente con Iveco, se le daba un turno y el personal iba específicamente a la hora acordada para hacer la reparación”.

La empresa continuó funcionando de esa manera desde que se decretó el aislamiento social hasta el 10 de abril. “Desde el momento en que se habilitaron los talleres para dar servicios, se ampliaron algunas actividades. Los concesionarios sumaron sus propias mesas de ayuda a Iveco Responde y administran sus turnos. Tienen el personal necesario para atender a esos servicios. Se activó también la distribución de repuestos por los sistemas de entrega autorizados a los clientes que hacen sus propias reparaciones y se les dio una solución”.

En ese sentido, aclaró que “la distribución está concentrada en el centro de Pilar, donde tenemos un stock importante. Si bien, hay suficiente cantidad para abastecer al mercado, necesitamos seguir importando, a fin de mantener el nivel de servicio. Las importaciones están con demoras en la aprobación, pero, mientras esta situación no sea muy extensa, no va a haber problema. Si se extendiera a meses, podría tener algún impacto”, lamentó.

A esperar

El director comercial de Iveco reconoció que comercialmente la compañía está totalmente parada, ya que los clientes tienen otras ocupaciones. La mayoría están preocupados por lo que tienen que enfrentar económica y financiera-

mente”, dijo en referencia a pago de sueldos, impuestos y cuotas.

“La inquietud está más en cómo hacer frente a las obligaciones en el corto plazo que adquirir un nuevo camión o en cómo mantener el material rodante para poderlo utilizar. Son pocos los que buscan comprar”, dijo.

Spasaro aclaró que “antes que un producto nuevo, hoy estamos más dedicados a que las obligaciones que tienen nuestros clientes las puedan seguir afrontando”, y añadió: “También con los concesionarios estamos viendo caso por caso para ayudar al máximo posible, de acuerdo con su realidad, zona o forma de hacer los negocios”.

La circunstancia también afectó a los servicios posventa. “Se extendieron los plazos de las garantías que venían el primero de abril por otros 60 días para que no tengan inconvenientes cuando en los talleres o con la emergencia en ruta. También ampliamos los límites de kilometraje en 5.000 kilómetros. Para quienes cuentan con contrato de mantenimiento, las cuotas de abril y mayo no se van a pagar y se les amplía por dos meses el contrato. Eso es para dar soporte a los clientes”, consignó.

Iveco Argentina no hizo cambios respecto a lanzamientos, planes e inversiones, “debido a que nuestra filosofía es que las coyunturas no afectan los proyectos de largo plazo”, remarcó Spasaro. También dijo que la motricidad a GNC es una iniciativa que nació hace tres años y a la que se va a seguir apostando. “La coyuntura hace que este proyecto se haga más lento durante un período, pero vamos a seguir caminando a paso firme hacia el objetivo que nos hemos planteado”, enfatizó.

A su vez, aclaró que esa decisión “involucra a todo, tanto lo que hemos presentado en Expoagro como las ventas tradicionales que veníamos haciendo”.

El directivo manifestó que la situación actual “es compleja y de mucha incertidumbre, dado fundamentalmente porque no se conoce su la duración. Además, cuando se termine, no vamos a arrancar normalmente, sino que va a haber todo un proceso para evaluar el impacto que tuvo esto en el mercado”.

“El efecto coronavirus no cambió la expectativa que teníamos en los nuevos productos. Los clientes estaban muy interesados. En Expoagro se vendió el primer camión a GNC fabricado en la Argentina. Posteriormente hicimos acuerdos por otras unidades adicionales. El mercado sigue expectante, aunque hibernando. No varió el interés en las nuevas tecnologías, pero hoy está pasando por el corto plazo. Debemos esperar a que esto mejore”, consignó Spasaro. ●

Acción

Las áreas de Ingeniería y Compras de Iveco trabajan junto con la empresa Tecme, de Córdoba, en dar soporte a la elaboración local de piezas para respiradores, con el fin de que pueda aumentar su nivel de producción.