

El nuevo director de Ventas de Scania Argentina confía en que la instrumentación de la norma Euro 5 cambiará los paradigmas de la demanda

Mario Salazar.

“Algo que siempre está en análisis es fabricar unidades”



Si bien el sector alcanzaría un desarrollo superior al esperado para 2015, Scania Argentina aguarda “diferencias” entre la actividad del primer semestre y la segunda etapa del año, que estará fuertemente determinada por las incertidumbres de la elección presidencial. Pasado ese tiempo de definiciones, la compañía se alista para la introducción del Euro 5, en 2016, lo cual para Mario Salazar, nuevo director de Ventas de la automotriz en la Argentina, dará “un parámetro totalmente distinto a lo que es la demanda normal”. El directivo calificó la reciente llegada a su cargo como “un desafío muy apasionante”. En principio, el primer reto será cómo “satisfacer la demanda de los clientes en cuanto a los requerimientos de las unidades”. Por lo pronto, Scania Argentina cuenta con una línea de crédito con tasa favorable para la pequeña y mediana empresa que estaría terminando el mes que viene, y apuesta al servicio de “vehículos completos”, listos para comenzar a operar.

¿Cuáles serían las perspectivas de crecimiento tiene la compañía para este año?

—Para 2015 estaba previsto un volumen similar a lo que había sido 2014. Sin embargo,

la demanda estaría un poco por arriba de lo estimado. El negocio de servicios está creciendo, aún tomando en cuenta lo que habíamos pronosticado para este año. Un factor determinante fue la demanda incurrida en el primer trimestre. Hoy hay algunos nichos del negocio que tienen un buen nivel de operaciones, como el transporte de cargas generales, construcción y petróleo.

También hay un incremento en el transporte de pasajeros, por el hecho de que el año pasado había tenido una renovación bastante baja. El segundo semestre y especialmente el último trimestre están absolutamente reñidos por las elecciones, una situación muy especial.

¿Qué acciones hay en marcha para ganar más mercado?

—Apartándonos de toda la gama de servicios que ya ofrecemos, tenemos una nueva oferta, que son los “vehículos completos”. Se trata de la entrega de camiones ya carrozados, llave en mano, listos para comenzar a operar. Se busca que los transportistas ganen tiempo por los menores plazos en la entrega y la facilidad de contar con un solo proveedor para todos los aspectos de la unidad. Eso lo hacemos para vehículos con cargas refrigeradas, cajas volcadoras o con peras hormigonera para facilitar los tiempos de entrega.

EXPORTACIONES

PENSAR EN EL EXTERIOR

Scania invirtió US\$ 43 millones en su unidad de producción de Tucumán para modernizar sus procesos. Las mejoras permitieron incrementar el porcentaje de exportaciones realizadas a la casa matriz. A partir de febrero último, se pasó de exportar un 5% a un 35% de piñones, coronas, sincronizados, ejes y engranajes para los vehículos de la marca en todo el mundo. El 65% de la producción restante se exporta a la planta de ensamblaje de Scania en Brasil. “Incrementar el nivel de las exportaciones es sumamente importante, ya que asegura una demanda alta y constante a lo largo de todo 2015”, explicó el director general de la planta industrial, Adolpho Bastos. La fábrica en Tucumán se convirtió en un eslabón importante de la firma sueca y su objetivo es convertirse en la mejor planta de mecanizado de la firma a nivel mundial en 2016.

¿Cómo describiría la situación actual de los planes de financiamiento que hay en el sector?

—El financiamiento es un factor determinante para impulsar la demanda. Tenemos algunas posibilidades, pero no las podemos aplicar al ciento por ciento de los vehículos que ofrecemos. Desde ese punto de vista, los planes orientados especialmente a las pequeñas y medianas empresas, sobre todo, han tenido un efecto multiplicador en la compra de vehículos.

Con respecto a épocas anteriores, ¿cuáles son las prioridades del empresario a la hora de comprar camiones?

—Hoy hay empresarios mucho más preocupados o abocados a tener un costo de operación más controlado. Esto significa tener información certera y todo lo que pueda mejorar el costo de la operación, desde el combustible, la reparación y el mantenimiento, hasta el tiempo de disponibilidad de las unidades, algo que no es menor. Cada vez se necesitan más vehículos de alta calidad, con la máxima productividad, lo que significa minimizar las paradas inesperadas.

Al respecto, ofrecemos una herramienta que apunta a un uso eficiente y adecuado de la unidad.

El cliente recibe reportes en los que se indican el estado del camión y los niveles de consumo del combustible, si están por arriba o por debajo de los parámetros fijados. De esta manera, el empresario puede establecer acciones e identificar las razones por las cuales se está consumiendo más o menos de lo establecido.

¿Cuáles son las características principales del servicio de posventa?

—Hace tiempo ofrecemos una disponibilidad importante en las piezas de recambio o repuestos. En muchos casos, representa una ventaja considerable desde el punto de vista competitivo. Tenemos una red de concesionarios distribuida de forma adecuada, de acuerdo con la concentración de las unidades. Además, está disponible el servicio “Contrato de reparación y mantenimiento”, que no sólo lo hacemos en las instalaciones de nuestros concesionarios, sino que también lo implementamos en las instalaciones del cliente que lo requiera.

La planta que Scania tiene en Tucumán cumplirá cuarenta años en 2016. ¿Qué balance puede hacer sobre su actividad actual?

—Luego de fuertes inversiones, incrementamos la capacidad de producción, que está orientada a la exportación. En alta proporción, tiene como principal destino Brasil, desde donde se abastece todos los mercados de América Latina. En la actualidad, fabricamos cajas de cambio y componentes de transmisión. Siempre está bajo análisis la posibilidad de fabricar unidades en el país, pero se requiere de un volumen crítico que justifique la fabricación.

La capacitación siempre fue una gran preocupación para Scania. ¿Qué iniciativas están llevando adelante en la materia?

—Estamos realizando un programa de capacitación destinado a los conductores para que puedan optimizar las herramientas que tienen. El curso básico teórico-práctico dura dos días. Por otra parte, hay vehículos que cuentan con un sistema de asistencia al conductor en tiempo real (Driver Support), que califica cada desempeño. La idea es mantener de manera permanente que el chofer no se aleje de lo que son las buenas prácticas de manejo. ●