

El director comercial de Iveco apuntó los desafíos que enfrenta la industria a la espera de señales económicas más fuertes

Sebastián Macías. “El transporte es lo primero en parar y luego en arrancar”

Texto **Alejo González Prandi** Redacción Expotrade



Mientras la industria automotriz va encontrando las herramientas adecuadas para adaptarse al nuevo escenario económico, los principales jugadores del sector apuestan a ganar ritmo con sus últimos lanzamientos. En el caso de Iveco Argentina, la renovación de la gama completa de Ecoline, presentada a fines del año pasado, significó una fuerte apuesta de la compañía ante la llegada de la norma Euro V. El director comercial de Iveco, Sebastián Macías, destacó que hay demoras en la reactivación de ciertas señales económicas, aunque confirmó las inversiones en áreas como la red de concesionarios y puntos nuevos de coberturas, posventa y novedades para mercados específicos.

¿Cuál es la situación de la compañía en el contexto actual del país?

—Estamos en un proceso de reacomodamiento de toda la industria, de acuerdo a lo que es la economía. Vemos buenas perspectivas para ver si hay posibilidades de empezar a mirar el mercado hacia afuera, como para empezar a exportar.

¿Qué se tendría que dar para concretar el despegue del sector?

—El rubro del transporte o del segmento de los camiones tienen una unión bastante directa con lo que es el crecimiento del PBI, que para este año no es muy positivo. También está relacionado con lo que es la inversión pública y la construcción en general, que vienen bastante demorados, aunque se están anun-

ciando bastantes obras. Hay que ver cuándo arrancan. Eso es algo que va a traccionar. Otro de los puntos que sostiene al transporte de mediana potencia es el campo, que sí tiene una perspectiva buena, más allá de cómo terminen pegando el tema de las inundaciones. El transporte es lo primero que se para y lo primero que arranca.

¿Qué expectativas tiene para este año?

—Cerramos 2015 en torno a los 26.500 unidades. Se pensaba que este año iba a estar cercano a las 24.500, pero vemos que serán 22.000 unidades. Creo que la reacción va a estar demorada un poco. El tema es que cuando en el transporte se analiza el 2013, donde hubo un mercado de 32.000 unidades, ese mercado no es sostenible con esos volúmenes en el tiempo.

¿Qué lanzamientos tienen proyectados?

—En noviembre pasado hicimos el de Ecoline, que es la renovación de la gama completa. No sólo hemos actualizado y equipado los camiones con la tecnología que hacía falta para cumplir con la normativa Euro V, sino que realizamos modificaciones estructurales que llegan a entre el 70 y 90 por ciento en determinados productos, como cambios en interiores, tableros, asientos, motores, cajas de cambios y diferenciales. Además, estamos trabajando para agregar en el transcurso del año un par de vehículos adicionales. Son productos específicos para mercados muy particulares.

¿Y en el área de concesionarios?

—Desde hace dos años y medio estamos haciendo una transformación integral de la red, adecuándonos a los estándares que preten-

demos. Hemos terminado todo lo que es la parte de posventa e iniciamos los procesos que denominamos de venta para tratar de terminar en la primera parte de este año. Tenemos previsto inaugurar para este período, entre tres y cuatro puntos nuevos de coberturas, dentro de los cuales dos son en zonas donde no estábamos. Una es la zona del NOA (Salta, Jujuy); otra es por el sur de provincia de Buenos Aires. Después estamos haciendo una reinauguración en una sede muy importante en Santo Tomé, en la ruta que va hacia Brasil.

¿Cómo se está amoldando el transportista al formato del Euro V?

—La realidad es que no está del todo cumplimentada la cobertura del urea. Por lo menos eso es lo que se está viendo en la primera instancia. Creo que el transportista no terminó de darse cuenta del cambio de la normativa. Está más enfocado en lo que es lo que sucede con la macroeconomía y en ver cómo continúa su negocio.

¿Cuáles son los próximos desafíos de la industria automotriz local?

—Esos desafíos van más allá de la industria. Están relacionados con un desarrollo distinto del transporte, los ferrocarriles, el modo marítimo y demás. Por los últimos anuncios que hubo se está trabajando en esa dirección. También se trata de una adecuación de la industria automotriz. Se venderán la misma cantidad de camiones, pero en vez de más pesados serán más livianos.

¿Qué beneficios propone Iveco para amortiguar la suba de costos?

—Este año lanzamos los contratos de man-

tenimiento y reparación para que el cliente acceda a un flujo de caja constante y para que cuando compre el camión sepa cuáles serán los costos mensuales, sin importar las contingencias que le vayan pasando. También trabajamos con el departamento de Repuestos para mantenerlos al mejor precio competitivo.

Mantenimiento

Iveco incluye los nuevos modelos de camiones a su programa Contrato de Mantenimiento, que brinda “servicios de mantenimiento preventivos o correctivos en cualquier punto de la red nacional, con repuestos originales y mano de obra calificada y a costo fijo”, precisaron desde la automotriz.

El usuario puede elegir entre dos tipos de contrato. El “Esencial” consiste en la cobertura del plan de mantenimiento del camión, de acuerdo con el manual de uso y la libreta de garantías del vehículo (esta modalidad se mantiene para Cursor y Stralis Euro III y se agregan los modelos Stralis C9 y C13, de tecnología Euro V). El contrato “Total” suma mantenimientos correctivos por desgaste natural o falla del producto. Esta opción se halla disponible para todos los modelos Stralis Euro III y Euro V, de configuración 4x2.

“Quienes adhieran a este servicio recibirán asistencia en ruta con atención exclusiva las 24 horas, mecánica ligera y traslado al punto más cercano de la red, sin costos adicionales”, agregaron. También se incluye el servicio de telemetría, gratuito y reportes semanales sobre distintos indicadores claves de funcionamiento, señalaron en Iveco. ●

NOS AVALA MÁS DE 1.000.000 DE M2 EN OBRAS LOGÍSTICAS.

www.bautec-sa.com www.cmpestructuras.com.ar

BAUTEC OBRAS LOGÍSTICAS “LLAVE EN MANO”

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS
SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA **CMP** ESTRUCTURAS

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