

DESEMBARCO

Lo nuevo de Astra llegó al país

Los camiones extrapesados de la automotriz fueron presentados en la concesionaria Aurelia de Iveco; están destinados a minería, construcción, petróleo y gas, especialmente

Alejo González Prandi
REDACCIÓN EXPOTRADE

En la concesionaria Aurelia de camiones Iveco se presentó la nueva gama HD9 de Astra, una de las marcas de CNH a nivel mundial y con una participación en la Argentina. Estos modelos están especialmente destinados a la minería, construcción, petróleo, canteras, gas y transporte pesado.

Pablo Gómez, director comercial de Astra Global, destacó que las unidades se caracterizan por su robustez, versatilidad, movilidad y capacidades de carga. "Astra nunca salió de la Argentina. Para nosotros es un placer que desde Aurelia nos hayan contactado para lanzar el HD9. Desde Astra intentamos mejorar la participación en los mercados donde vendemos. Centramos muchas de estas ventas en Medio Oriente y África del Norte", dijo el directivo.

"Por eso, uno de nuestros trabajos es el de impulsar mercados que puedan tener oportunidades en corto término. Aurelia reconoce el momento en el que la Argentina tiene un gran potencial. Es perfecto porque el segundo semestre de 2017 lo utilizamos como puente y estamos completamente preparados, ya con unidades en stock para 2018", agregó.

Ese potencial, según el directivo,

está vinculado a la obra pública. Al respecto, afirmó: "Creo que tendremos buenos resultados el año próximo. Tenemos en vista 40 unidades en 2017 y para 2018 la apuesta es llegar entre 70 y 80 unidades, dependiendo de la rapidez con la que se desbloqueen las inversiones. Hay que estar preparados". En ese sentido, expresó que "seguramente habrá interés de otros concesionarios en los modelos Astra cuando vean que crecen los volúmenes".

"Esta coyuntura nacional lo que hace es desbloquear las grandes obras. Lo que esperamos es que verdaderamente haya un cambio y que se abran inversiones en obras", afirmó el directivo y sostuvo que entre fines de la década del 90 y 2000, Astra en el país llegó a vender entre 70 a 90 unidades al año.

Por otra parte, existe el proyecto de apostar al HHD9, de 63 toneladas, que se estima que para el año próximo sea desarrollado en Euro 5.

Por el mundo

"Hay clientes que por el tipo de emisión, localización del vehículo, durabilidad y robustez que le piden, saben que Astra da una diferencia. Argentina ha sido el primer mercado de la marca en América Latina. Cuando frenó las importaciones, ingresaron unidades en Chile, Perú y Bolivia. Chile y Perú en el sector

de la minería. En Bolivia, tenemos una presencia discreta", observó Gómez.

Al respecto, aseveró que "Astra se vende dependiendo del mercado. Hay algunos donde tiene una presencia histórica. La vida útil del vehículo hace la diferencia. En los mercados donde Astra no es conocida estamos intentando entrar. A nivel mundial, nos hemos abierto en Qatar, Kuwait e India, donde se necesita una puesta de ventas mega especializada porque hay que ser capaz de comunicar las ventajas competitivas de ciertas misiones a un cliente ya muy especializado".

Durante la presentación, en la ruta Panamericana km 35,5 de la localidad bonaerense, de Tortuguitas, Axel Bonamico, director comercial de Aurelia, afirmó que, según su experiencia en la venta de camiones, la importancia del lanzamiento es que "el país apunta a la parte agrícola y obras públicas, construcción y minería".

Para el empresario, "las condiciones del país van a necesitar este tipo de camiones. Están adaptados para transitar por terrenos en condiciones complejas. Si al país le va bien, tenemos fe que a nosotros también nos va a ir muy bien". A su vez, destacó: "Si los choferes tienen una buena capacitación y con un

buen trabajo preventivo por parte de nuestros técnicos, estos camiones no se rompen. Hay muchas empresas grandes que pensaban usarlos ocho años, pero después de 16 años lo siguen haciendo".

También afirmó que "estos camiones los traemos desde hace 20 años, salvo los últimos cinco debido a las dificultades que había en la importación, aunque seguimos con la parte de posventa". Aurelia cuenta con tres camionetas que circulan por los lugares donde son demandadas. Bonamico especificó que la empresa también tiene socios en el sur del país, Vaca Muerta, Salta y en la zona de Cuyo.

"La idea es ampliarse, pero siempre que se cumpla con los estándares que exigimos. Astra es el camión ideal para todo lo que sea obra, construcción, minería y petróleo. Aurelia es lo que va detrás de una buena marca. Somos una empresa familiar que se dedica a la venta de camiones, y que ya va por su tercera generación", comentó.

La disponibilidad de los camiones HD9 se amplía en un abanico que va de un tractor hasta chasis (versiones 8x4, 4x4 y próximamente se homologará en la versión 6x4). Además, tiene motores de 13 litros, con potencias de 410 CV a 560 CV, en distintas capacidades de carga, con una masa de 50 toneladas. ●

NUEVO CONCESIONARIO

APERTURA EN LA COSTA

La familia de concesionarios de Iveco sumó un nuevo integrante: Punto Truck, en Mar del Plata. Tiene sus principales ejes de comercialización volcados a los segmentos de livianos y medianos. Por eso, su atención se centrará en los modelos Tector y Tector Attack, aunque también se destacan Vertis y Daily.

Con una superficie de 8000 m², el lugar está compuesto por un taller de 2000 m² 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. Se destaca, entre el salón de exposiciones y oficinas, un espacio destinado a repuestos y un estacionamiento en el exterior. 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. Hoy, en Punto Truck trabajan 24 personas, aunque, dijo, el emprendimiento demandará seis más. ●



Línea Volvo VM. ¿Cuánto pesa la tranquilidad de poder cargar más y consumir menos? ¿Cuánto vale tener un camión siempre disponible? ¿Cuánto representa para vos contar con la mejor financiación? Hacé números, tené tu Volvo VM.

- ▶ Motor 7,2 litros y 6 cilindros en línea
- ▶ Opciones de configuración: 4x2 / 6x2 / 8x2 / 6x4 / 8x4
- ▶ Caja automatizada I-Shift
- ▶ Nuevas Relaciones de Diferencial
- ▶ Más potencia: 220 CV / 270 CV / 330 CV
- ▶ Freno de motor en válvulas, más potente y seguro
- ▶ Baja tara / Mayor autonomía
- ▶ Sistema de gestión de flotas Dynafleet

volvotrucks.com.ar /VolvoTrucksBusesArg /volvotrucksargentina @volvotrucksAR

VOLVO VM

Volvo Trucks. Acelerando el futuro.



Aviso legal: Fotos no contractuales. Las especificaciones técnicas aquí contenidas pueden ser modificadas sin previo aviso por Volvo Trucks y Buses Argentina S.A.