

## ENTREVISTA



## Agustín Pedroni. Cómo se abren caminos en la industria del neumático

El ejecutivo repasó las inversiones realizadas por Bridgestone y anticipó las que se vienen

Alejo González Prandl  
REDACCIÓN EXPOTRADE

El presidente de Bridgestone Argentina, Agustín Pedroni, asegura que a la industria de los neumáticos le espera un buen futuro. Repasó las cifras de la empresa de neumáticos y detalló que las proyecciones de ventas en volúmenes a las terminales en 2018 son de 12 por ciento de crecimiento con respecto al año pasado.

El ejecutivo afirmó que en 2017 la empresa creció de la mano de la industria automotriz y explicó por qué la innovación es clave para competir con Brasil. Pidió mayores definiciones sobre la matriz productiva: "No podemos ser buenos en todo", afirmó.

**P** - ¿Se están cumpliendo las expectativas para este año?

**R** - El año lo empezamos muy bien en términos de participación de mercado. Este año esperamos crecer un 12 por ciento en volúmenes de ventas a las terminales para 2018, con respecto al año pasado. También estimamos un alza del 30% en las exportaciones y un 3% más en el mercado de reposición. Solo para 2018 proyectamos invertir US\$20 millones.

**P** - ¿Cuáles son los motivos que explican el desarrollo de esos canales de distribución?

**R** - No es ninguna novedad el

crecimiento de la industria automotriz argentina, no solo en los patentes sino también en la producción. En nuestro caso, nos permitió ganar proyectos nuevos. Donde tenemos una baja participación, se deja de producir y se reemplaza por otras iniciativas, con las que empezamos a tener una mayor presencia. Somos el número uno del mercado por segundo año consecutivo de neumáticos en equipo original, producidos en la Argentina.

**P** - ¿Cómo se logran y definen estos nuevos proyectos?

**R** - Mediante las inversiones que hicimos. No hubiese sido posible si no hubiéramos apostado por el crecimiento del país y de su industria en momentos donde se deba-

Como país, tenemos que elegir en qué vamos a ser competitivos y en qué nos vamos a realizar, no podemos ser buenos en todo

tía hacia dónde ir. Las nuevas inversiones son una realidad y las hemos hecho a tiempo en máquinas que nos permiten hacer otro tipo de neumáticos.

**P** - ¿Cuál es la política para ser líderes en el mercado?

**R** - Queremos ser competitivos en un mercado que se está integrando mucho con Brasil y con la estrategia de las automotrices de haber concentrado su especialización de determinados proyectos. Nuestra resolución es seguir la estrategia de las terminales. Antes, el mercado estaba mucho más ceñido a la competencia local. Hoy, tenemos competidores principalmente de Brasil y de otros lugares del mundo. Por eso innovamos en procesos, en los que la logística forma parte trascendental. Obviamente el país tiene que acompañar para que las industrias sean competitivas. No hay una solución mágica.

**P** - ¿Qué cambios tiene en mente para seguir creciendo?

**R** - Muchos ya se hacen, como sentarnos con los gobiernos nacional, provinciales y municipales para explicarles la situación en la que estamos. Un tema a resolver es terminar de avanzar la matriz productiva del país. No podemos ser buenos en todo. Tenemos que elegir en qué vamos a ser competitivos y en qué nos vamos a realizar. ●

## LANZAMIENTO

## Renovación. Se agrandó la familia Transit con dos nuevas versiones

Ford Argentina presentó la van mediana y el minibus para transportar 18 personas

Las nuevas unidades de la familia Transit ya forman parte de las alternativas de Ford Argentina para el mercado local. Este mes, en la localidad bonaerense de Pilar, la terminal presentó la renovación de sus vehículos comerciales. Introdujo dos nuevas versiones a la línea: la flamante van mediana de techo bajo y el renovado minibus, para 17 pasajeros más el conductor.

Lali Casadellá, gerenta de Producto, destacó que, de esta forma, además de las unidades mencionadas, la oferta de la marca abarca la van mediana con techo elevado, la van larga con techo elevado y la versión chasis.

La van mediana con techo bajo ofrece un volumen de carga de 9,5 m<sup>3</sup>, con lo que ya participa en el nicho de este tipo de vehículos con volumen de carga menor a 10 m<sup>3</sup>, el cual representa el 38% de este segmento. Por su parte, la versión con techo elevado ofrece 10,7 m<sup>3</sup>. A su vez, la van larga con techo elevado otorga 12,4 m<sup>3</sup> de capacidad.

Por último, para el rubro de transporte de pasajeros, la versión Minibus tiene la capacidad de transportar 17 personas sentadas más el conductor.

"La expectativa es empezar a ser un jugador relevante y que la gente nos considere a la hora de comprar o renovar el vehículo que tiene", dijo Casadellá. A su vez, hizo hincapié en que Transit concentra su máximo potencial en "el diseño exterior y la seguridad".

Según información de la terminal, la línea Transit fue testada en

distintas condiciones. Un ejemplo son sus aplicaciones de acero de alta resistencia, probadas en temperaturas de -40° C, desiertos de 50° C y 4500 de altitud.

Otra de sus cualidades es su sistema de doble circuito eléctrico, compuesto por dos baterías independientes. Una de ellas está destinada al arranque del motor, mientras que la otra alimenta al resto de las funciones.

Además, posee control de torque en curvas, que actúa a través de los

Las unidades soportan temperaturas extremas y miles de metros de altitud

frenos y la distribución de torque en las ruedas delanteras; además de asistencia de arranque en pendientes.

Está equipada con el Sistema de Conectividad Sync con control de voz, lo que le permite al conductor interactuar con los sistemas de audio y entretenimiento del vehículo o con su dispositivo personal. De esta manera, se puede utilizar el teléfono celular para realizar o recibir llamadas, sincronizar su agenda o escuchar la música almacenada en sus reproductores portátiles sin quitar las manos del volante. ●



La familia Transit cuenta con cinco variantes

# Toribio Achával

INMUEBLES INDUSTRIALES  
& LOGÍSTICOS

industria@toribioachaval.com

4819-4040