

REACTIVACIÓN

Volvo gana competitividad en la región

En un contexto de lento crecimiento en el mercado brasileño y de consolidación en la Argentina, la automotriz apuesta a ganar terreno con inversiones en productos, servicios y ampliación de la red

Todo para crecer. Después de que el mercado brasileño de camiones tocó fondo y cayó 70 por ciento entre 2014 y 2016, las señales que registran el nivel de actividad marcan una lenta y progresiva recuperación. Los índices comienzan a dar un respiro y más confianza para el futuro.

Por lo pronto, según Bernardo Fedalto, director comercial de Volvo para Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay, el segmento de camiones pesados (más de 40 toneladas) del gigante del Sur creció ocho por ciento.

Si hay una buena noticia es que la caída, en un nivel muy bajo, se estabilizó. Para fin de 2017, el total de los segmentos de ese país registraría los mismos índices (49.000 unidades) que el de 2016. Volvo ocupa el 18,5% del mercado arriba de las 16 toneladas y del 27% arriba de las 45 toneladas.

Fedalto, que brindó una conferencia de prensa en el imponente stand de la compañía en la 21ª edición del Salón Internacional de Transporte, en la ciudad de San Pablo, mencionó que la percepción general de los transportistas brasileños es que el sector progresivamente se irá recuperando. "Optimismo con mucha cautela", sintetizó.

Por ahora, la agricultura está empujando la venta de rodados, principalmente por la soja, el maíz y la caña de azúcar.

Por su parte, Alex Boni, director general de Volvo Trucks & Buses en la Argentina, graficó que si bien

Brasil llegó "al fondo del pozo", comienza a levantarse, aunque no se sepa "cuál será la velocidad del crecimiento". Con respecto al desempeño de la actividad para este año en la Argentina, el incremento sería "bastante importante" y continuaría en 2018, "pero un poco más en línea con el tamaño de la economía, cerca del 10 por ciento".

El ejecutivo adelantó que en un futuro no muy lejano es posible que la automotriz cuente con un sitio de e-commerce, como ya lo brinda en Brasil. "Será una herramienta más para facilitar la vida del cliente", apuntó, y dijo que aún está en fase de desarrollo.

A su turno, Pablo Hurtado, director comercial de Volvo Trucks, y Federico Resler, responsable de Producto de Volvo, brindaron un panorama completo de los productos, servicios, herramientas, inversiones y proyectos que la automotriz tiene en la Argentina. Hurtado especificó que el mercado local de este año -hasta agosto- fue de 11.100 camiones (más de 16 toneladas y de 200 caballos).

La proyección es que a fin de 2017 concluya en un total de entre 16.200 y 16.400 camiones, mientras que la compañía estima alcanzar los 1800. El año pasado anotó 1200 unidades y para 2018 se espera sumar 2300 vehículos pesados.

A su vez, Volvo está ampliando su cobertura en el país, incorporando nuevos puntos integrales en Gran Buenos Aires, Villa María (Córdoba), Reconquista (Santa Fe), Junín



La empresa está ampliando su cobertura en la Argentina

VOLVO

(provincia de Buenos Aires). También está en agenda la ampliación de instalaciones en Posadas (Misiones), Córdoba capital, Rosario (Santa Fe) y Comodoro Rivadavia (Chubut). "A 2020 tenemos previsto invertir 10 millones de dólares en la cobertura de la red", indicó Hurtado.

Producción a la vista

En Fenatran, la automotriz expuso la nueva generación de camiones pesados y semipesados, y algunos de los productos de otras áreas de negocios, como la pala cargadora L90F, de

Volvo Construction Equipment, y el motor D16 de Volvo Penta.

A su vez, se destacó Performance Edition (ver recuadro), una edición especial del FH, con el que da inicio la celebración de los 90 años de Volvo Trucks. Junto a los principales productos, se vio a uno los primeros modelos, el Serie 2, fabricado en 1928.

Entre otras novedades, figuraron servicios como el asistente de dirección, un dispositivo de última generación para el transporte de caña de azúcar; el mantenimiento inteligente, que consiste en una

central de monitoreo conectado y de planificación y programación de mantenimientos preventivos para los camiones; y la garantía de 24 meses para piezas de vehículos pesados, válida para los transportistas que compren piezas y hacen el servicio de instalación en la red de concesionarios de la empresa.

Una oferta que no pasó desapercibida fue la que dio Volvo Servicios Financieros, que concede un beneficio para los que dispongan del gestor de flotas de Volvo, Dynafleet. ●

REDACCIÓN EXPOTRADE

CMP ESTRUCTURAS
800 TN/MES
CAPACIDAD PRODUCTIVA

Grupo BAUTEC 25 AÑOS
CONSTRUIAMOS PROYECTOS
CREAMOS REALIDADES
www.grupobautec.com.ar

BAUTEC OBRAS
+ 2.000.000 m²
CONSTRUIDOS

ARLOG
XXVI Encuentro Nacional de Logística Empresaria

La productividad como desafío en la cadena de abastecimiento

02 NOV 17
8 a 18hs | La Rural
Predio Ferial de Bs. As.
Auditorio Principal

VACANTES LIMITADAS

Lic. Jorge Triaca
Lic. Carlos Melconian
Lic. Carlos Pagni
Ing. Daniel Quiñones
Lic. Gustavo Sagasti

Caso Vacaca muerta - YPF
Caso Farmacety