

PUNTOS CARDINALES



TRANSPORTE FERROVIARIO

Luego de 25 años, el Belgrano Cargas ingresó nuevamente a la cantera de Dumescil (provincia de Córdoba), para cargar 1600t de piedra balasto que se utilizará en la obra de ingreso a los puertos de Timbúes, en el Gran Rosario.



ACUERDO CON PARAGUAY

La Argentina y Paraguay firmaron un acuerdo de libre comercio automotriz que establece la desgravación arancelaria inmediata para prácticamente todos los automóviles que se exportan al vecino país.

Camiones. Un mercado complejo y desafiante

El director y el gerente del área comercial de Iveco Argentina trazan sus proyecciones

Alejo González Prandi
REDACCIÓN EXPOTRADE

Nada mejor que reine la certidumbre y el progreso cuando puertas adentro hay celebración. Esa combinación sería ideal, pero no es lo que pasa. Las razones para el festejo son válidas: una de las terminales automotrices más importantes del país está cumpliendo 50 años, pero el contexto económico y político no acompañan. Tal vez por eso, la coyuntura nacional en la que Iveco Argentina sopla las velitas merecen un relato de su desempeño. No fue lo que parecía. Tal vez así se pueda sintetizar la frustración de una expectativa colectiva sobre el momento actual. En la voz propia de Francisco Spasaro, director comercial de Iveco Argentina, las previsiones que se

marcaban a finales de 2018 no se tradujeron en lo que se está tolerando hoy.

"No sólo se afectó el mercado cambiario, sino a la economía en general. Es nuestro 50 aniversario y en ese lapso hemos pasado vaivenes de todo tipo. Pero Iveco tiene una cualidad que es la flexibilidad para *aggiornarse* y tener las respuestas necesarias, a fin de salir de estas situaciones de la mejor forma posible", afirmó el directivo.

También marcó que se viven "momentos de mucha crisis", donde "hay una pérdida muy grande de valor". Spasaro fue al grano: "En el mercado todos estamos perdiendo. Hay marcas que se terminan retirando. En el caso de Iveco, seguimos adelante, presentando inversiones, proyectos, productos y servicios".

El mercado contabiliza una caída del 50% y se preveía terminar con un 35% este año. Ante ese panorama, el ejecutivo recordó que se esperaba un segundo semestre de recuperación. Pero la realidad llegó otra vez con las manos vacías. En opinión de Spasaro, el negocio de camiones terminaría en torno del 40% menos de mercado, con respecto al año pasado.

Para Matías Cascy, gerente comercial de la terminal en el país, la crisis es aprovechada por la compañía: se brindan facilidades en un contexto difícil. "Incrementamos nuestra cuota de mercado y hemos sacado muchas ventajas y aspectos positivos, como nuevos productos, servicios, herramientas financieras, un combo perfecto", señaló.

El motivo de esas ventajas comentadas por Cascy se debe a que las inversiones y proyectos "son de muy largo plazo". Por ejemplo, el lanzamiento de vehículos a gas, que seguirá su curso, empezó hace casi tres años. "Los proyectos pueden tener un cambio suave de rumbo o ir un poco más lento, dependiendo de las condiciones, pero nunca se suspenden. Siempre pensamos en que el mañana va a ser mucho mejor", dijo Spasaro, que hace poco más de dos meses está a cargo de la dirección comercial de Iveco Argentina. En su nueva función, plantea desafíos a corto y mediano plazo. La imagen que describe para expli-

car la tarea por delante no es menor, aunque contundente. "Tenemos que tomar el timón de este barco y evitar que los daños sean mayores", aseveró. En coincidencia con Cascy, prioriza la cercanía con los clientes, ofreciéndoles buenas herramientas.

Al respecto, el director comercial de la terminal señaló: "En los primeros ocho meses recuperamos la participación en el mercado, con respecto al año pasado. Hoy estamos en 25%, en el segmento de tres toneladas y media. O sea, tres puntos más que en 2018. Nuestra alta vocación comercial se demuestra encontrando el negocio justo para el momento justo".

Los desafíos a largo plazo son seguir manteniendo y consolidando la presencia que la marca ha instalado en los últimos 10 años. En esa línea, Spasaro especificó que "somos líderes en todo lo que es producido en Córdoba. Estamos segundos en el mercado total, pero acercándonos rápidamente al primer puesto, que es nuestra meta dentro de los próximos cinco años".

En su relación con la automotriz, los clientes muestran a la cabeza de sus preocupaciones dos temas. El primero es seguir con el mantenimiento de las unidades para su utilización, a lo que la compañía responde con planes a medida. La segunda cuestión pertenece a los que están en un proceso general de renovación de

flota por obligación de ciertas normas. Ante ese caso, Cascy señaló que Iveco dispone de servicios financieros para atender esa necesidad.

Por otra parte, el gerente comercial indicó que los vehículos vinculados al campo sostuvieron lo que fue el primer semestre. "A medida que fue pasando el año, ese segmento decayó. Tuvo mucha incidencia Vaca Muerta en la generación de trabajo directo o indirecto, que nos repercute en la necesidad de camiones. Pero son burbujas", aclaró el ejecutivo.

La construcción, indicó Cascy, fue un pilar muy importante, aunque desde el año pasado está en caída. "El transporte de cargas, que está atado al consumo, está muy golpeado".

Movilidad sustentable

Iveco Argentina entregó el primer Daily Furgón a GNC, que ya recorre las calles de la Ciudad de Buenos Aires. Se trata del primer utilitario con energía alternativa del país, adjudicado a la Subsecretaría de Tránsito y Transporte, y a la Dirección General de Mantenimiento y Talleres.

"El gas es sustentable en doble sentido, desde el punto de vista del ambiente y del negocio", dijo Spasaro, y señaló que, además de beneficiar al medio ambiente por las condiciones particulares nacionales, tiene un beneficio económico muy grande. ●

ideas

SÁBADOS CON TU DIARIO

NUNCA DEJEMOS DE MOVERNOS.



Desarrollamos una logística sustentable que impacte positivamente a través del reconocimiento del valor humano, la innovación estratégica, la eficiencia ambiental y el compromiso social.

