

## CAMIONES

# Iveco abrió un nuevo concesionario

Lo hizo con Navicam. El nuevo punto de venta está ubicado en el oeste del Gran Buenos, en la localidad de Moreno

**PATRICIA OSUNA GUTIERREZ**  
PARA LA NACION

Esta zona, distinguida por ser un corredor donde están diferentes marcas de camiones, presenta un concesionario que requirió una inversión total de 8 millones de dólares. "Desde que Iveco nos ofreció la zona buscamos la mejor ubicación. La inversión es nacional desde Navicam y extranjera desde Eurotrans de Colombia, los distribuidores Iveco en ese país. Somos dos socios que estamos hace más de 30 años en el sector", dijo el Gerente General de Navicam, Omar Mihalfy.

El diseño del espacio se basó en los estándares exigidos por la casa matriz respecto de las normativas de imagen, lo que se refleja en el diseño de la planta, la estética del local, el desarrollo de la identidad corporativa junto con el equipamiento para dar el servicio adecuado que requieren los modernos sistemas incorporados a cada unidad.

En este proceso de apertura se incluyeron 10.000 m<sup>2</sup> para el movimiento de unidades y la logística de los servicios y 5000 m<sup>2</sup> cubiertos donde está el amplio salón de exhibición de 800 m<sup>2</sup>; 2500 m<sup>2</sup> para el taller que está equipado con novedosas tecnologías y un sistema de gestión que permite atender en forma simultánea hasta 30 camiones, y 800 m<sup>2</sup> destinados a la bodega de repuestos, que tiene un amplio mostrador para dar una respuesta rápida a los clientes junto con un moderno sistema de inventario.

También, la infraestructura dispone de una sala para chóferes con televisión, computadora con acceso a Internet, Wi-Fi, cocina, heladera y aire acondicionado, entre otros servicios.

"En el salón de exhibición habrá cinco vehículos de manera permanente, pero en el predio hay más de 100 unidades del inventario o para retirar. Apuntamos a todo el mercado de camiones, pero estamos interesa-



La ministra Débora Giorgi con el presidente de Iveco Argentina, Natale Rigano, y Omar Mihalfy, de Navicam

GENTILEZA IVECO

dos en ese cliente pequeño o mediano, empresas de 10 unidades, un cliente con el que podamos crecer juntos porque va a poder percibir los beneficios que queremos darle", aportó el representante.

## El grupo

Navicam forma parte del grupo económico Navitrans de Argentina, con gran experiencia en la comercialización de camiones en el país y en América latina. El objetivo es comercializar vehículos livianos, medianos y pesados Iveco en el oeste de la ciudad de Buenos Aires y un importante sector del Gran Buenos Aires y del centro-oeste de la provincia.

Para cubrir las necesidades de los usuarios, "en el primer trimestre de 2012 llegaremos a 40 empleados y a medida que avance el año entrarán más. Cada uno, recibe la capacitación dada por Iveco y otra por Navicam. Somos antiguos y la experiencia nos permite conocer bien nuestras necesidades. Hay una búsqueda crítica, la de técnicos para el área de servicio de camiones, para mecánica. No es fácil conseguirlos y por eso, hay que tener una escuela propia de capacitación, cuyos profesionales son codiciados por todas las marcas", comentó el gerente.

En tanto, para Natale Rigano, pre-

sidente de Iveco Argentina & Latin America Importers Markets, "nombrar un nuevo concesionario en la región económica más importante del país potenciará la presencia de Iveco en Buenos Aires y beneficiará a nuestros clientes. Todo este esfuerzo que realizamos junto con nuestros colaboradores, nuestra red de concesionarios y nuestros proveedores, fueron pensados para que cada día ratifiquen su decisión de haber elegido un Iveco".

La ministra de Industria, Débora Giorgi, felicitó a Navicam y

destacó la rapidez y calidad con que en sólo cuatro meses se abrió este concesionario. "Navicam acompaña desde Moreno la apertura de fuentes de trabajo. Acá hay inversión extranjera y este es un gran país para hacerlo porque tenemos los recursos, la educación y un mercado fuerte. Somos competitivos. Buscamos la integración regional y articular el potencial que tiene. Es el momento del país para seguir el desarrollo y que cada eslabón de la cadena de valor sea competitivo para seguir creciendo", indicó.

## Proyección

Así, la proyección de ventas de Navicam para 2012 alcanzaría las 500 unidades vendidas con un mix de productos: 40% de vehículos livianos y medianos, y el 60% restante de vehículos pesados. "Hoy los bancos han desarrollado productos que cubren esta necesidad del usuario. Sin embargo, acompañaremos en un porcentaje a algunos para que pueda cerrar el negocio", comentó el empresario.

Durante la inauguración, Rigano agradeció a la ministra "la sensibilidad del Gobierno para dar soporte a la industria nacional" y espetó un pedido para "limitar el profundo desequilibrio competitivo que tenemos con Brasil donde no podemos expor-

## PLANETA IVECO

### Perfil de la terminal

Iveco es una compañía de Fiat Industrial. Diseña, fabrica y comercializa vehículos comerciales livianos, medianos y pesados, camiones todo terreno, ómnibus urbanos e interurbanos y prepara unidades para aplicaciones como autobombas, misiones fuera de ruta, defensa y protección civil.

tar porque el Estado brasileño reserva tasas de interés subsidiadas para la compra de camiones y otro bienes de capital pero sólo para vehículos de origen brasileño. Nuestro cliente, el transportista argentino que compiten con transportistas chilenos, bolivianos y brasileños, necesita de un soporte concreto, una herramienta financiera eficaz para poder financiar sus unidades".

En este sentido Giorgi indicó que, "acerca del Bndes [la banca de desarrollo brasileña que subsidia la tasa] debes estar seguro que la Presidenta [Cristina Fernández] seguirá planteando junto con la presidenta Dilma [Rousseff, de Brasil] para que nos permitan acceder al crédito, tal como yo desde mi lugar con el ministro Fernando Pimentel [de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil]", aseguró.

## Números positivos

El sector presenta para los empresarios números gratamente positivos. "Veg este 2011 como un año con un resultado récord, sin precedentes. Este sector ha venido creciendo desde 2004 sin parar, salvo en 2009 y se compuso nuevamente. Siempre la Argentina nos ofrece sorpresas y 2012 será un año excepcional. Muchos consideran que será un año tranquilo, y si bien no se llegará a un gran volumen de operaciones—porque las tasas de interés se duplicaron y generará retracción del mercado—es cierto que el mercado es bueno, se venderá lo mismo con mayor esfuerzo y un poco menos de rentabilidad", destacó el gerente.

Para el segundo semestre de 2012 la firma planea expandirse con un local en Capital Federal y otro en el interior de la provincia de Buenos Aires.

"Con 30 años en el negocio de los camiones, no tengo escapatoria y quiero seguir en esto. En este sector uno va haciendo proyecciones, tratando de crecer, de mejorar. Este concesionario es el primero de Navicam con Iveco. Creemos en los productos y conocemos el negocio en un mercado que es bueno. Vamos a darle al cliente, el mejor servicio en estas instalaciones y lo más importante con personas de primera, capacitadas y que saben resolver sus necesidades. Tenemos los productos, la infraestructura y calidad humana, el resto viene solo", concluyó Omar Mihalfy.

Seguimos creciendo... 60.000m<sup>2</sup> de Parque Logístico en Zona Norte

Superficie: 60.000 m<sup>2</sup> en 6 módulos de 10.000 m<sup>2</sup> cada uno

Ubicación Estratégica: a 400 metros de Panamericana Km. 25, Don Torcuato

Construcción de primera línea: Altura libre 12 m, Sistema Contra Incendio Sprinklers - NFPA, Dock Levers, Persianas Seccionales, Pisos sin juntas

Equipamiento: Controles de Ingreso-Egreso, CCTV

  
loginter

(5411) 4114-3200

www.loginter.com.ar