

El director general de Volvo Trucks en el país destaca que el país necesita instituciones fuertes para ser previsible y que "2017 va a ser un ciclo muy positivo"

Fabiano Todeschini. "Veo un gran potencial en la Argentina"

Texto Ana Belén Ehuletche Para LA NACION



Fabiano Todeschini nació en Curitiba, Brasil, hace 41 años e inició su carrera hace 22 como mecánico en Volvo. Aunque conoció profesionalmente la Argentina a fines de los 90, y tuvo que partir repentinamente a su país con la crisis de 2001, valora como "inmensa" la oportunidad que la firma de origen sueco le ofreció al nombrarlo como director general del Grupo Volvo Argentina. "Entre 1999 y 2001 estuve en la Argentina desarrollando toda la estructura logística de postventa, a pesar de todo lo que pasé, durante estos 15 años que volví a Brasil no dejé de escuchar música argentina", comenta distendido y confiado del desafío que afronta porque ve "grandes posibilidades" a diferencia del mercado brasileño que "ya está bastante maduro".

¿Qué es lo que más diría que le atrae del mercado argentino?

—Yo me pregunto: ¿Qué tiene de divertido ir a trabajar a Bélgica o Suecia donde todo está tranquilo? Creo que uno brilla más cuando toma un desafío más grande. La Argentina es un desafío y eso me encanta porque veo una oportunidad muy grande de incrementar las ventas y, si bien no veo diferencias estructurales con Brasil, me atrae la potencialidad de los agronegocios, el gasoil, la minería y el litio. La Argentina no tiene estructura de ferrocarriles, y aunque actualmente el precio de las *commodities* está muy bajo, cuando toda esta potencialidad se incentive, la producción va a circular por ca-

mión. Por eso es muy grande lo que viene. ¿Cuál es el plan para desarrollarse en Argentina?

—Desde 2013 se invirtieron 10 millones de dólares en la planta de Grand Bourg, en la provincia de Buenos Aires; 20 millones en la red de concesionarias; más 10 millones en el desarrollo de proveedores, que abarca un largo proceso de capacitación para que cumplan con los requisitos y los estándares de calidad de Volvo. Tenemos 16 ya aprobados y 30 en la fase final de aceptación. Esto nos facilita la exportación a plantas en Brasil, México, Estados Unidos, Japón y Europa.

¿Cómo es el trabajo que realizan con esos proveedores?

—Volvo no acepta negociaciones en materia de calidad, por eso el proceso lleva casi un año, hay algunos proveedores locales y otros transnacionales. Venimos trabajando hace mucho con este proyecto y apuntamos a tener tantos proveedores que ya no tengamos que discutir los temas de balanza comercial. Generamos más de 500 puestos de trabajo directo, sin contar los indirectos que se abren a partir de los proveedores.

¿Qué opina de los requisitos que existían para comercializar?

—Eran las reglas de juego, las aceptamos. A partir de ahí buscamos cuál era la mejor manera de jugar con el foco puesto en tener cada vez más proveedores, incluso pensamos en que se desarrollara no sólo para un mercado puntual sino de manera global, pero es mucho el trabajo por realizar ya que hay cuestiones de competitividad y de capacidad.

¿Cuáles son las expectativas que tiene el Grupo para el corto plazo? ¿Qué evolución están viendo?

—Creo que en 2016, sobre todo en el primer semestre, se va a dejar una base económica más sólida, no puede ser de otra manera; luego en la segunda mitad del año espero ver mejoras y ya 2017 va a ser un ciclo muy positivo.

¿Récord de nuevo?

—No me animaría a tanto, pero mejor que 2014, 2015 y 2016, seguro.

¿Qué es lo que más le inquieta de la coyuntura argentina?

—Lo más importante y lo que direcciona todo lo demás es que tengamos una visión estable de futuro, que las instituciones argentinas sean más fuertes para generar previsibilidad; cuanta más seguridad haya más se mueve la economía y Volvo podrá fortalecerse. No queremos tomar provecho del mercado argentino sino ver qué puede hacer el grupo para ayudar a crecer al país.

¿Es posible el trabajo entre sector público y privado?

—Es necesario. En el mundo, las mejores experiencias las encontramos donde tenemos al Estado jugando junto con los actores privados. Entonces, si el gobierno juega muy bien con las empresas tenemos una gran ventaja; si esto no se da, empezamos a invertir tiempo en cosas que no van a agregarle valor al producto del país. El modelo perfecto se da cuando uno ayuda al otro, a veces uno tiene que aceptar algo, a veces el otro, pero si los dos se dan la mano seguro van a encontrar la solución.

¿Cómo ve el mercado de camiones en la Argentina?

Hay mercado para todos. Nuestra preocupación no se enfoca en la competencia sino en cómo hacemos el mejor producto del mercado. En Brasil para pasar de un 16 por ciento del mercado al 25 se tardaron 10 años. Por eso es importante lo que sucederá en Argentina en estos próximos años y creo que el fuerte es cómo nos acercamos a nuestros clientes.

En los dos meses que llevo en la Argentina ya visité 12 clientes, les dejo mi tarjeta y les ofrezco todo mi apoyo para que resuelvan sus problemas. El cliente tiene que ganar plata usando nuestros productos, la concesionaria vendiendo y nosotros lo mismo; hay espacio para que los tres seamos rentables. Pero para crecer, lo que sí o sí necesitamos es estar cerca.

¿Cómo imagina los próximos 10 años el mercado local?

La visión siempre es a largo plazo. Nosotros vendemos costo por kilómetro rodado. Las posibilidades que abre la tecnología son inmensas. Hoy un camión Volvo tiene 32 computadoras a bordo, esto da confiabilidad, menos tiempo parado y mayor ganancia. Entendemos que el camión es una máquina, un bien de capital que no tiene que estar parado sino generar ganancia y hacia ahí nos enfocamos. Estamos atentos a la entrada en vigencia de la norma Euro 5 (ver páginas 4 y 5), que ya está en vigencia en Brasil y en Chile, porque nos va a permitir incorporar unidades que van a revolucionar el mercado. ●



BAUTEC OBRAS LOGÍSTICAS "LLAVE EN MANO"

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS
SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA **CMP** ESTRUCTURAS

Quito 2618, 1° piso - Beccar - Buenos Aires - Tel 54 11 4719-1000 Fax 54 11 4719-6432 - consultas@bautec-sa.com - consultas@cmpestructuras.com.ar