

El empresario

Montevideo, 12:41 H78% viernes 26.12.2014 09:53 HS

Buscar [icon] [icon] [icon] [icon]

La transición - Inseguridad vial

ROMINA SZTARCSEVSKY, GERENTE DE DISTRIBUIDORES PARA LA REGIÓN EN SPECIALIZED

"Vendemos una experiencia, una pasión"

Con 27 años se convirtió en responsable del negocio de Specialized en Uruguay. Asegura que el mercado cambió, ya que antes el consumidor usaba "una bici para todo", pero ahora hay quienes compran tres diferentes: una de ruta, otra de montaña y una tercera para triatlón o para ir al trabajo



Sztarcsevsky. "El trabajo no termina cuando el cliente se lleva la bici, sino cuando vuelve con su hijo". Foto: Marcelo Bonjour.

TEMAS

Bicicletas - Specialized - Romina Sztarcsevsky

Stella Maris Pusino | spusino@elpais.com.uy | vie dic 26 2014

Montevideana, de 27 años, es licenciada en Estudios Internacionales por la Universidad OR. Trabajó en el área comercial de una empresa de software y fue coordinadora ejecutiva del Proyecto Shoá, la muestra educativa interactiva sobre el holocausto judío. Su sueño era trabajar en organizaciones internacionales («me imaginaba en la Onu», dice), pero antes de concluir su tesis, en 2011, responde a una oferta de trabajo sin tener muy claro de qué se trataba. Así ingresa como representante de ventas de la marca estadounidense de bicicletas. Dos años después asciende a su actual posición y en 2014 se convirtió en responsable por el negocio en Uruguay. Se formó en liderazgo en Israel y en el Movimiento Macabi. En su tiempo libre, practica deportes.

¿Cómo se organiza Specialized a nivel global?

La compañía organiza su operación global mediante tres hubs regionales, Europa, Asia y América Latina y el Caribe. A este último, que tiene sede en la bodega de consolidación en la zona franca uruguaya. En ese caso la ventaja es que consolidamos los pedidos de distintos productos en uno solo para luego despachar a cada país el suyo.

¿Cuál es su tarea específica?

Manejo la distribución en Perú, Guatemala, Puerto Rico, Costa Rica, Venezuela, Aruba, Curaçao, Ecuador, República Dominicana, Honduras, Panamá, Paraguay, Nicaragua, Bolivia, Trinidad y Tobago, St. Maarten y Uruguay. Son 105 tiendas en total. Respondo por el desarrollo de la marca y la aplicación de los lineamientos y estrategias de la compañía en esos mercados, y por establecer los objetivos particulares para cada uno. Junto con el equipo les brindamos soporte personalizado y apoyo para alcanzar el resultado que se espera en cada país, no solo en lo comercial, sino también en lo relativo al marketing, a la logística y las finanzas.

¿Se surten desde Uruguay esos mercados?

Tienen dos formas de surtir: directamente desde nuestras fábricas en Asia y a través de la bodega de consolidación en la zona franca uruguaya. En ese caso la ventaja es que consolidamos los pedidos de distintos productos en uno solo para luego despachar a cada país el suyo.

¿Cómo se maneja el mercado uruguayo?

Uruguay depende directamente de Specialized, es decir, la veintena de empleados que integramos el equipo en la tienda y las oficinas somos empleados de la compañía, no de un distribuidor. Para el Interior, por ahora en Punta del Este y Colonia, contamos con uno. Nuestra tienda es una de las más grandes de la región y es el experimento que queremos trasladar al resto, replicando nuestras buenas prácticas en los otros mercados. Estar en contacto continuo con las subsidiarias nos permite conocer a fondo la operativa, para tomar del otro su experiencia, aprender qué funcionó y qué no en cada locación, reconociendo similitudes pero también particularidades. Esto nos permite ir creciendo como empresa.

¿Cuántos tipos de productos comercializa la marca?

Entre las bicis para ruta, tenemos la ruta competitiva con bicis top de gama, enfocadas a la performance; las bicis para endurance o travesías de resistencia, para aquel que quiere salir a hacer kilómetros en una posición no tan agresiva como la competitiva, más cómodas. Son bicicletas que tienen inserciones de gel en la horquilla que amortiguan las vibraciones dando mayor confort al ciclista, y hay otras que se están desarrollando mucho, que son bicicletas enfocadas a la exploración en una recorrida, con peculiaridades para andar a campo traviesa y por senderos que no necesariamente estén pavimentados. Luego, tenemos las bicis para triatlón, que permiten una posición más aerodinámica y veloz en la corta distancia. Como el viento es la mayor resistencia que tiene un ciclista, Specialized inauguró el año pasado un túnel de viento propio a metros de la sede, en California. Es una gran instalación en donde se testean todos los productos, antes se testeaban solo las bicis y la respuesta del ciclista, ahora se prueba todo, desde el casco hasta la indumentaria. Aunque todas las marcas los utilizan, pocas tienen instalaciones propias como ésta.

¿Una segunda clasificación incluye las mountain bike?

Sí, dentro de ella, se especializan en las distintas disciplinas, para la práctica de cross country, para el down hill, que no se practica tanto en Uruguay pero muy popular en países con regiones montañosas; las bicis para aquellos que van a disfrutar, no a competir, con amortiguación especial, y las free styles, las Bike Moto Cross. Por otro lado, tenemos las familias para fitness, urbanas y recreativas, y las de niño. Y en cada disciplina, modelos para hombre y para mujer. El foco que ha puesto la empresa en las mujeres es realmente importante. Las bicis para mujeres son diseñadas por mujeres. No alcanza con pintar de rosa a la bicicleta para una mujer. La pelvis de la mujer es distinta de la del hombre, el centro de gravedad femenino es distinto. Hay muchas diferencias: sus brazos son más cortos, el alcance debe estar más cerca del ciclista, los puños son más pequeños. Es una bici desarrollada exclusivamente para la mujer.

La vieja bicicletería de barrio terminará desapareciendo.

Sí, es que antes se usaba una bicicleta para todo. Ahora hay gente que viene y compra tres: una bici de ruta, otra de montaña y una tercera para triatlón o para ir al trabajo. Se puede usar, por ejemplo, la bici de montaña en la ciudad, pero hay productos que se adaptan mucho mejor a cada uso. Nosotros sugerimos al cliente en base al uso que quiere darle o al tiempo que pasará en ella. Porque una bicicleta ya no es solo un medio de transporte. Es una experiencia y eso es lo que vendemos, una pasión, una tarde con amigos, un viaje. Nuestro trabajo no termina cuando el cliente se la lleva, sino cuando vuelve con su esposa o su hijo y nos sigue eligiendo.

¿Algo similar ocurre con los accesorios?

Sí, esa es una de las ventajas competitivas de Specialized; desarrolla su propia línea de accesorios, calzados, medias, vestimenta, cascos, guantes, puños para la bici, caramañolas, portacaramañolas, luces. Todo. La compañía tiene un departamento para cada tipo de producto, con expertos en las diferentes disciplinas, diseñadores, ingenieros y médicos, inclusive. Porque algo muy importante son los puntos de apoyo del ciclista en la bicicleta, deben resultar lo más confortable posible en cada tipo de actividad. El 30% de nuestra facturación surge de estas ventas y va en crecimiento, cada bici que sale debe salir con un casco. La experiencia es el conjunto. Hay esenciales de la bici, pero también del ciclista.

¿Cómo era la situación del sector cuando Specialized se instaló en Uruguay y cómo es hoy?

Había marcas que llevaban 15 o 20 años en el mercado. Trek, también americana, Motociclo, que hoy trabaja marcas como Canonndale, BMC, Orbea y GT. También está presente en Uruguay la marca francesa Giant. En los últimos años ha habido un boom, una expansión, vemos bicis en la calle como nunca antes, personas más involucradas con el ciclismo desde distintos aspectos. Hoy el mercado uruguayo está más profesionalizado. Las marcas más importantes a nivel mundial ya están presentes en Uruguay. La gente está entendiendo el producto como el bien que es. No hay tiendas multimarca, sino específicas. Las marcas ya saben que es importante tener stock, que deben dar un buen servicio al cliente, contar con tiendas amigables y agradables para generar experiencia de compra, ofrecer servicio técnico.

¿Compieten en todos los segmentos del mercado?

No. Solo en el rango de productos que superan los US\$ 350, con bicicletas que en algunos casos alcanzan los US\$ 16.000, con mucho desarrollo y tecnología, con cambios electrónicos y amortiguación inteligente. En asociación con McLaren, hicimos recientemente una edición limitada: se comercializaron 250 bicicletas pintadas a mano, con todos sus accesorios, el estandarte para colgarla en la pared, el nombre de la persona grabado en ella. Su precio de venta al público en EE.UU. fue de US\$ 20.000.

¿Qué cantidad al año comercializan ustedes?

El total de importaciones para el rango en Uruguay es de 12.000 unidades anuales. Nosotros vendemos alrededor del 20%, mitad en Montevideo, mitad en el Interior.

¿Cuáles son los modelos más demandados?

Las que más vendemos son para ruta y montaña, muchas para ir a la rambla. Ahora está llegando la Tarmac, la nueva bicicleta de Specialized con la que distintos atletas ganaron en 2014 el Tour de France y la Vuelta de España, la primera bici que atende en el cuadro, la talla, el tamaño del ciclista. Y está causando furor una nueva bicicleta que surgió para usarse en la nieve, la Fat Boy, con ruedas todoterreno extra anchas, que usan aquí en la playa o las dunas. El consumidor uruguayo quiere lo nuevo y está informado.

¿Cuál es la situación de mercado en los distintos países?

América Latina tiene en los últimos años crecimientos del orden del 30% y más, dependiendo de las situaciones políticas y económicas de cada país. Tenemos dificultades en Venezuela, donde no hay disponibilidad de dólares en el mercado; en Argentina, por las restricciones para importar, los cupos y los procedimientos son tediosos, pero continuamos abasteciendo el mercado en los tiempos que podemos. En Brasil pesa el factor precio, el producto tiene altos aranceles de importación. Los brasileños compran en el exterior. Hay bicis que deberían ingresar mediante el trámite de importación, pero hay prácticas que intentan evadir impuestos, ingresan como bienes en uso. Aun así creo que el gobierno está haciendo esfuerzos por controlar esto cada vez más.

¿En qué países está mejor posicionada la marca?

En Brasil el crecimiento ha sido explosivo; en Costa Rica, que tiene una cultura ciclista muy importante, y Colombia también es un mercado modelo. Uno de los grandes atletas colombianos, Rigoberto Urán, está en uno de los equipos que auspiciamos y recientemente se hicieron ediciones especiales del modelo que utilizó. Estas acciones potencian las ventas. Estamos dentro del rubro más macro que es el deporte en el mundo, que está en pleno auge. Uno va a la rambla y ve bicicletas, gente corriendo, jóvenes en rollers. Cada vez más personas se anotan en la carrera Nike. Es una moda que llegó.

El uso de la bicicleta en la ciudad «es una necesidad urgente». La infraestructura de las ciudades va acompañando la recuperación del uso de la bicicleta en espacios públicos.

Sí, pero la inclusión de ciclovías, lamentablemente, va siempre un poco por detrás de la tendencia. Aún así, algo siempre es mejor que nada. Los gobiernos están apoyando y fomentando el ciclismo, también a través del servicio de alquiler de bicicletas públicas, porque no solo es un medio de transporte económico sino que a la vez su uso reduce en beneficios notables a nivel personal y social, para con el medio ambiente y la eficiencia energética.

El Desafío Intermodal Montevideo, que organizó Unibici y Liberá tu bicicleta, por primera vez en la ciudad, evaluó esto en términos de tiempo de desplazamiento, costos y emisiones, comparándonos con la moto, el auto y el bus, en un tramo de siete kilómetros en hora pico. Y concluyó que es evidente el buen desempeño de la bicicleta en todos los indicadores medidos. Para ellos, su empleo como medio de transporte es una necesidad urgente. Su desempeño amerita una fuerte política de promoción de su uso en la ciudad.

Vota por esta noticia: [icon] [icon] [icon] [icon] [icon] 1 votos [icon] [icon] [icon] [icon]

NOTICIAS DE HOY

VEA EL VIDEO "Vivi momentos duros que prefiero olvidar"

TRÁGICAS HORAS PASADAS A NAVIDAD: FAMILIAS Y PERSONAS EN UN SEQUEJO CHOQUE

Accidentes: 10 muertos en 3 días

ALEPO 40 civiles muertos en bombardeos a Siria

PRONÓSTICO ¿Cómo estará el tiempo hoy?

tvshow

GALERÍA LA NAVIDAD DE LOS FAMOSOS

Mirá sus fotos de la celebración

MIRA EL VIDEO Se viene la película De zorda con Maradona y Victor Hugo

RADIO Alejandro, el hijo de Sonso, debutó como relator de básquet

OVACION DIARIO DEPORTIVO

NACIONAL A. RECOBA Y G. BUENO

El dúo explosivo de Gallardo

PERIODE Gran desafío para el "profesor" Pablo Benegas

ENCUESTA EL PAÍS Hoy es el último día en el que los periodistas pueden enviar sus opiniones.

COMENTARIOS

Comentarios (0)

Iniciar Sesión

Usuario: [input]
Contraseña: [input]
[Aceptar] [Olvidé mi Contraseña]

Para comentar las noticias debes iniciar sesión con el usuario y contraseña elegidos al momento de registrarte.

Si no estas registrado todavía, puedes hacerlo ingresando a [Registro de Usuarios](#)

No recuerdas tu contraseña? puedes acceder a [Registro de Usuarios](#) y solicitar que te la enviemos a tu email como recordatorio.

OPINIONES

EDITORIAL DE HOY

Ciencia, mar y soberanía

El Uruguay realiza esfuerzos importantes para conocer mejor y desarrollar en forma sustentable los usos y recursos de su zona económica exclusiva y su plataforma continental.

Hernán Bonilla EE.UU., Cuba y el Vaticano

Leonardo Guzmán Hay sed de orden

ÚLTIMO MOMENTO

Últimas noticias

Otro muerto en una interna de barras Dos facciones de la barra brava de Lanús se enfrentaron en la víspera de la Navidad y una persona fa... 09:45

IMM dice que hoy se levantará toda la basura acumulada en Navidad En candidato a la Intendencia por el Partido de la Concordación criticó los basurales y dijo que se ... 09:37

Accidentes: 10 muertos en 3 días La primera fiesta del final de año, y sus horas previas, dieron un saldo de diez muertos en acciden...

GALLITO

Automotores Innmuebles

Trabajo Clasificados

EDICION IMPRESA

EL PAÍS 26 de Diciembre de 2014

Descargar PDF