Una pasión que trasciende los sueños

Baluci Transporte forma parte del universo IVECO desde 2012. Con el acompañamiento de Ortega Camiones, incorporó a su flota una de las exclusivas unidades Hi-Way edición limitada y proyecta seguir creciendo con un S-Way.

28 de octubre de 2025. La pasión de los clientes por los camiones IVECO no deja de crecer. En Laguna Larga, Córdoba, esa pasión tiene nombre propio: Baluci Transporte. Una empresa que encontró en IVECO un aliado de trabajo y un socio confiable que la acompaña en cada etapa de su crecimiento. Para Rogelio, fundador y referente de la compañía que lleva su apellido, el camión es un compañero de ruta, su segunda casa y el símbolo de una vida construida sobre el esfuerzo y la dedicación.

La historia comenzó en 2012, cuando Rogelio adquirió un Cursor 330 para cargas generales, dando inicio a una nueva etapa dentro de su empresa. Para él, el costo-beneficio no es un detalle menor, sino el punto clave que lo llevó a elegir a la marca una y otra vez. *"Cuando probé IVECO me di cuenta de que eran superiores, la relación precio–calidad es muy competitiva. Desde entonces estoy muy conforme con la marca",* expresó Baluci.

Con el paso de los años, la flota fue creciendo, y también la admiración por los vehículos de la marca. *"Lo que anda el camión es increíble, a mí me vuelve loco",* confesó Rogelio. Pero la historia de Baluci también tiene un condimento especial: la pasión. *"En su momento busqué la edición limitada por los 50 aniversario, pero eran tan pocas unidades que se agotaron enseguida. Me quedó la espina"*, agregó.

Sin embargo, el destino tenía preparada otra oportunidad. Cuando IVECO lanzó en 2024 la Edición Limitada de Hi-Way por el 55 aniversario de IVECO en Argentina, Ortega no se olvidó de Baluci. *"Soy muy agradecido porque si bien soy un transporte chico, se acordaron de mí. Sabían que quería una edición limitada y tuvieron el lindo gesto de hablarme. Me dijeron: ¨Si no lo agarras vos, ¡se va!",* contó emocionado.

El orgullo que siente por su unidad es inmenso, tal es así que cuando Ortega Camiones presentó ante sus clientes el S-Way, Rogelio decidió llegar al evento arriba de su Hi Way edición limitada, el número 20 de la serie. *"Soy un fanático del camión, me organice para pasar a conocer el S-Way. Si tengo la posibilidad de tener el S-Way sería un sueño para mí, es un vehículo que se puso a la par o superior con las tecnologías",* sentenció.

En el medio Rogelio Baluci, acompañado por representantes de IVECO durante la presentación del S-Way por el concesionario Ortega Camiones.

El mantenimiento, en manos especializadas

Ese vínculo con la marca se fortaleció gracias al servicio de Contratos de Mantenimiento, una herramienta que le garantiza respaldo en cada kilómetro recorrido. *"Los últimos dos vehículos que adquirí los tengo con contrato de mantenimiento. Me da tranquilidad salir así a la ruta, si tengo una falla, me avisan y me ayudan a solucionarlo. Prefiero no tocar nada y que sea la marca quien se ocupe porque conocen las unidades, están preparados para atenderlas"*, destacó.

Seguir en movimiento es fundamental para los transportistas. *"La única vez que tuve un problema, me asistieron en ruta, pasé por el concesionario y me lo solucionaron enseguida. Esa rapidez te da tranquilidad, porque sabés que podes seguir trabajando sin perder tiempo",* afirmó.

Además, remarcó la funcionalidad que tiene este tipo de servicio para el cliente. *"Acá también se ve reflejada la relación costo-beneficio, son costos accesibles para los transportistas y los beneficios son que tiene son muy grandes",* cerró.

"Historias como la de Baluci reflejan la esencia de IVECO en Argentina, una marca que hace más de 55 años acompaña el crecimiento de empresas y transportistas en todo el país, construyendo relaciones que trascienden lo comercial y se convierten en verdaderos lazos de confianza", aseguró Francisco Spasaro, Director Comercial IVECO Argentina.

Acerca de IVECO
IVECO es una marca del Iveco Group N.V. (EXM: IVG). IVECO diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de vehículos comerciales livianos, medios y pesados, camiones todoterreno y vehículos aptos para cualquier tipo de carrocería. La marca innova constantemente y amplía su cartera de productos para ofrecer a cada cliente el vehículo que mejor se adapte a su misión. La oferta completa de IVECO está diseñada en torno a las necesidades del conductor para garantizar una experiencia excelente, centrándose en la seguridad y el confort. Una amplia gama de servicios digitales avanzados y con conectividad, desarrollados para ayudar a los propietarios de flotas a gestionarlas de forma eficiente, mejoran la solución completa de transporte de IVECO. IVECO persigue su estrategia de descarbonización a través de un enfoque multienergético que incluye el desarrollo continuo de tecnologías HVO, biometano, eléctricos de batería e hidrógeno. IVECO ha establecido una presencia global con una huella de fabricación que incluye 7 sitios de producción y 8 Centros de Investigación y Desarrollo. Con 3.500 puntos de venta y servicio en más de 160 países, IVECO garantiza el soporte técnico allí donde se encuentre un vehículo IVECO. IVECO lidera el camino de la transformación, impulsando el cambio en la industria del transporte, movido por la ambición de ser el socio más fiable y un actor completo para sus clientes.

Para más información sobre IVECO: www.iveco.com.ar

Oficina de Prensa – IVECO América Latina
PÁGINA 1 COMUNICACIÓN
Tomás López Prieto - tomas.prieto@external.ivecogroup.com
Melina Levy – melina.levy@external.ivecogroup.com

IVECO 50
1975 2025

IVECO • GROUP