

I ACOPLADOS I

El segundo semestre será clave

Las fábricas de remolques tuvieron un buen 2008, pero desde noviembre las ventas cayeron el 30%; las empresas centran su expectativa en la segunda mitad del año

Los responsables de la industria de los remolques y acoplados —íntimamente vinculada con la del autotransporte de cargas— creen que recién durante el segundo trimestre de este año se recuperará la demanda, que se retrajo un 30% en los últimos meses. Juan Hermann, gerente comercial de Acoplados Hermann, explicó que notaron “una baja de ventas desde noviembre”, aunque vaticinó que “en marzo la economía arrancaría”; desde Bonano, su presidente Daniel Bonano, confió en que “habrá una sensible baja en las ventas, de alrededor de 30 por ciento para los primeros meses de 2009, pero esperamos que en el segundo trimestre comience a recuperarse el sector”.

El gerente comercial para el Cono Sur de Heil Trailer, Jorge Lanfranco, indicó que la empresa ha previsto un descenso de la demanda de entre 35 y 40 por ciento para el corriente año, tras lo que sostuvo que las señales que da el mercado han hecho prever que la demanda volverá a crecer hacia “el segundo trimestre”; en tanto Carlos Minozzi, gerente comercial de Pluscarga, apuntó: “Acerca de la crisis, entendemos que es pasajera, es un tema de tiempo; sólo hay que estar preparados y organizados para soportarla”.

“El año 2008 fue muy bueno para nosotros, con un crecimiento muy



La fábrica de acoplados de Hermann, en Gualeguaychú

fuerte del sector a pesar del conflicto con el campo”, comentó Hermann y previó que “este año será complicado porque se ha notado una importante baja en las ventas desde noviembre y, además del conflicto mundial, tenemos que sumarle la sequía del campo, las economías regionales que no funcionan, etcétera”.

El empresario confió en que habían previsto que, “por la asunción del nuevo presidente de Estados Unidos, en marzo la economía arrancaría pero, con el tema de la sequía no creemos que eso suceda antes de mitad de año”.

Tras descartar ajustes en la plantilla de personal, enfatizó: “Vamos a seguir porque las ventas realizadas nos permiten mantener el mismo ritmo trabajo hasta marzo y lo que vayamos vendiendo se va a ir acumulando a plazo. Esto nos permite seguir adelante sin necesidad de parar la fábrica”.

Optimismo

En tanto, Bonano sentenció que “habrá una sensible baja en las ventas, de alrededor del 30 por ciento al final de los primeros meses de 2009, pero esperamos que en el se-

gundo trimestre comience a recuperarse el sector”.

Sin embargo, enfatizó que “no hay que confundirse, esto no es 2001 y el país no se ha parado. Hay una gran crisis de confianza y lo que tenemos entonces es gente con capacidad y necesidad de comprar, pero que prefiere esperar a ver qué pasa”; así, consideró que 2009 “será complicado, porque todo lo que sea venta de camiones necesita de crédito y éste desapareció”.

Recalcó que pese a las dificultades “no somos pesimistas. Porque Argentina no es un país cuyas empresas o personas tengan una gran deuda dentro del sistema financiero” y confió en que “se reactivará” la economía aunque “no al ritmo que venía creciendo. Hay que esperar el resultado de las propuestas que está manejando el Gobierno y los planes que se pondrán en marcha. Mientras tanto, habrá que adecuar las empresas a un nuevo ritmo de producción y de ventas”, añadió.

Desde la multinacional Heil Trailer, Lanfranco dijo que “2008 fue un año récord, ya que llegamos a una facturación de 30 millones de dólares, con un incremento respecto de 2007 de aproximadamente 30 por ciento. Fue un año brillante, el de mayor producción sostenida de la empresa, y de hecho comercializamos casi 100 por ciento de la producción en unidades de aluminio. En 2008 la planta estuvo a full, trabajando en tres turnos”.

Si bien previó un descenso de la demanda de entre 35 y 40 por ciento para 2009, sostuvo que las señales del mercado de cisternas y tanques han hecho prever que “se vea la reactivación en el segundo trimestre. Hoy la demanda está quieta, pero el cliente está interesado, está averiguando, y si bien no hace la inversión, sigue en movimiento y esto marca que hay expectativas”, dijo.

Minozzi, por su parte, entendió que la crisis “es pasajera, es un tema de tiempo; sólo hay que estar preparados y organizados para soportarla. En momentos de crisis es cuando más hay que trabajar; es importante hacer una buena siembra para obtener un excelente resultado”.

“A pesar de todos los altibajos a que nos tiene acostumbrado nuestra República Argentina, podemos decir que año tras año se fueron mejorando las perspectivas. Si bien las proyecciones son irregulares, desde nuestros inicios en 1996 hemos superado todos los pronósticos. Como referencia, el crecimiento del año 2008 respecto de 2007, rondó en 30%”.

Redacción Expotrade

BREVES

ANDREANI

Estudio complejo

El Grupo Logístico Andreani fue elegido por la Universidad de Columbia, de Estados Unidos, como su operador en Argentina para un estudio de alta complejidad. Con base en su planta de Olivos, Andreani realiza el transporte de muestras de sangre desde 16 centros asistenciales involucrados en la investigación, localizados en el ámbito de la Capital Federal y Gran Buenos Aires, hasta un Laboratorio Central, en pleno centro porteño. Las operaciones se realizan en el marco del estudio clínico denominado *Warfarin Versus Aspirin in Reduced Cardiac Ejection Fraction (WARCEF)*, desarrollado por la universidad, y que busca determinar cuál de los dos tratamientos —warfarina o aspirina— es mejor para atender pacientes con deficiencias en la función cardíaca.

GEFCO

Nuevo director general

Gefco designó a Julián Navarro como nuevo director general a cargo de las operaciones de la compañía en la Argentina. Navarro, de 43 años, ha desarrollado toda su actividad profesional en la industria logística y del transporte, estando ligado al grupo Gefco y a su filial española desde 1988. Gefco Argentina es uno de los tres operadores logísticos más importantes del país, con una participación del 12% del total del segmento, desde su ingreso al mercado en 1999.

RENAULT TRUCKS

Visita internacional

El nuevo vicepresidente internacional de ventas de Renault Trucks, Frédéric Mouret, visitó por primera vez la Argentina, donde recorrió oficinas y talleres de la empresa. También participó de la firma del contrato por el cual Glocker Trucks SA se integró a la red de concesionarios, que ya suman 11 puntos de venta. “Argentina es un gran país, con un enorme potencial de crecimiento. De hecho, el desarrollo de nuestra marca ha sido exponencial en los últimos años. Para la organización Renault Trucks Internacional, la Argentina es una filial clave y un ejemplo de cómo debemos trabajar fuera de Europa”, dijo Mouret.

UNIVERSIDAD AUSTRAL

Gestión logística integral

La Universidad Austral abrió la inscripción para el Programa de Gestión Logística Integral, a distancia vía Internet, que comienza el 26 de mayo. Este programa brinda una visión global del negocio, que permite definir y ejecutar las políticas para la gestión integral del abastecimiento: diseñando, evaluando, seleccionando y dirigiendo las operaciones y asegurando la solución más confiable, económica y viable. Informes: 5921-8000, Int 8515, cvicens@austral.edu.ar

El desafío: mantener la planta de personal

Sobre las previsiones de su empresa ante la crisis global y local, Juan Hermann confirmó que no se afectará la jornada laboral gracias a la venta anticipada realizada durante 2008. “Mantendremos las mismas horas de trabajo, incluso la hora extra que realizan los empleados actualmente porque, si bien esto representa un gasto para la empresa, entendemos que es importante para el obrero, que es el que más sufre toda la situación”, explicó.

“Estuvimos conversando y llegamos a la conclusión de que vamos a seguir porque las ventas realizadas nos permiten mantener el mismo ritmo trabajo hasta marzo y lo que vayamos ven-

diendo se va a ir acumulando a plazo. Esto nos permite seguir adelante sin necesidad de parar la fábrica. Si se mantiene la merma en las ventas veremos qué hacemos, pero no queremos tocar al personal porque uno lo ha capacitado, lo ha preparado para cada tarea”, agregó el empresario.

Daniel Bonano, por su parte, destacó que durante 2008 la firma concluyó inversiones por un millón y medio de pesos en su planta de Batán, para ponerla en condiciones de lograr una mayor producción.

La suma destinada a inversiones incluyó “la ampliación de la planta en 3.000 metros cuadrados destinados funda-

mentalmente a la fabricación de semirremolques térmicos, hasta alcanzar los actuales 22.000 metros cubiertos. La empresa cuenta además con casi 200 empleados más la mano de obra que terceriza en la zona”, detalló.

Jorge Lanfranco explicó, por su parte, que Heil Trailer tiene su planta en la localidad de Cañuelas, a la altura del kilómetro 66,300 de la ruta nacional 3, con una superficie de 6000 metros cubiertos sobre un predio de 13 hectáreas, en la que trabajan diariamente más de 130 operarios y empleados, donde se fabrica para el mercado interno y para la exportación.

PRODUCCION

LTM
Logística Total Movistar

LTM-WP Transportadora de negocios

Trabajamos en Anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, superando sus expectativas en la prestación del servicio de transporte terrestre Internacional

Oficina Buenos Aires Tel 4307-1419/0960 • comercial@ltm.cc

WWW.LTM.CC

LTM - Proveedor de Servicios Logísticos y de Transporte Terrestre Internacional

LA NACION

Transporte & Logística

ALMACENAJE | DISTRIBUCION | ABASTECIMIENTO

PUBLIQUE SU AVISO

(011) 4779-5300 tyl@expotrade.com.ar