

ACOPLADOS

Retomar el camino

A fines de 2009 las fábricas de acoplados tenían una idea fija, que soltaban sus interlocutores a media voz: "Hay que salir de la crisis retomando el camino del crecimiento genuino y sustentable". Y no era un desafío menor porque la crisis internacional y el conflicto entre el Gobierno y el campo, sumado a los factores climáticos que influyeron en la productividad, habían golpeado muy fuerte también al sector.

Con menos presencia mediática que la industria de camiones y neumáticos, la de los remolques y semirremolques sin embargo es una parte crucial de todo ese movimiento de mercaderías que circula en las rutas nacionales e internacionales reflejando la intensidad comercial del país.

Según la Cámara Argentina de Fabricantes de Acoplados y Semirremolques (Cafas), 2010 arrojó 9500 patentamientos, 40% menos que en

El sector de acoplados y semirremolques capeó la crisis de la mejor manera. Con moderado optimismo, afronta un presente con mayores perspectivas de crecimiento, aunque el año político despierta miradas dispares. Cerró un 2010 con un 20% más de patentamientos que el año anterior



El agro, uno de los sectores que más demandó acoplados

2008, pero 20% más que en 2009. La lógica del sector indica que si hay crecimiento económico, se requerirá de más transporte y habrá necesidad de acoplados y semirremolques. Pero con la amenaza de una suba en los insumos básicos, la carencia de un plan que ayude a las pymes a renovar su flota, los protagonistas del sector prefieren mostrar un cauto optimismo.

Largo plazo

El año pasado "fue un año muy importante para el sector, que se reactivó fuertemente y creció un 20% sobre 2009", dijo Daniel Ely vicepresidente de Randon Argentina empresa que tuvo una "recuperación de la capacidad productiva, que se había afectado durante 2009". Agregó que "2011 será tan o más desafiante que 2010; igual, ya estamos preparados para lidiar con las dificultades inherentes de un mercado como el argentino" y concluyó: "El país tiene una condición muy buena de crecimiento en este segmento, hay mercado para todos. Hay que tener siempre el largo plazo en mente".

"Dentro de 2010 tuvimos un incremento promedio de ventas de 20% respecto del año anterior, que fue muy notorio en el segundo semestre" aseguró Daniel Bonano, presidente de Metalúrgica Bonano, quien añadió que "las perspectivas son de un crecimiento sostenido, para ello estamos realizando importantes inversiones dentro de nuestra empresa".

Para Jorge Bulgarelli, presidente de Remolques Todd, 2010 se presentó

con muchas oportunidades y el incremento de ventas permitió recuperar lo perdido durante la crisis. "Nuestras proyecciones para este año son las mejores" dijo y precisó: "Hemos notado una constante y progresiva demanda en los distintos sectores a los que proveemos de productos, pero en general es el agrícola el que genera mayor movimiento por su magnitud".

Con igual expectativa se manifestó Juan Hermann, socio gerente de Metalúrgica Hermann: "El 2010 fue un año de mejora paulatina, cerrándolo con un promedio aceptable. Si bien hay una marcada tendencia de suba en los insumos, creando un poco de incertidumbre en el mercado, en el primer mes se mantuvo una demanda satisfactoria, sostenida en los modelos que tenemos en línea de producción, sobresaliendo todos los relacionados con el campo, siempre que el clima sea benigno".

Jorge Lanfranco, gerente comercial de Heil Trailer Internacional coincidió al señalar que "la compañía ha aumentado su producción durante el 2010. Todos los índices nos muestran que nuestro *market share* se ha ampliado". Sostuvo que "las expectativas son de crecimiento y el haber sumado alianzas con empresas líderes del exterior nos hace reafirmar estas presunciones. Lo destacable es el renovado interés en los remolques producidos en la planta local y para 2011 esperamos un aumento en la producción de entre 10 y 15%".

Por su parte, Fabio Parmeggiani,

"Comenzamos el año con un mes récord de ventas. Esperamos en un año político también un excelente período de trabajo", dijo Fabio Parmeggiano, de Cometto

presidente de Cometto, señaló: "Hemos comenzado el año con un mes récord de ventas, así que esperamos en un año político, también un excelente período de trabajo. Para el tipo de vehículos que nuestra empresa diseña el sector de obra pública es el que más movimiento ofrece, seguido del agro y la minería", pero reclamó "que el Gobierno aliente las exportaciones, eliminando tasas y ayude a las empresas con créditos blandos".

El marco político, en cambio, despertó una mirada diferente de Sebastián Sánchez, de Metalúrgica Belgrano: "Un año electoral agrega incertidumbre y en los meses previos provoca una postergación de decisiones, por lo que creemos será complicado". Dijo que el año pasado "terminó promediando igual cantidad de unidades vendidas que en los años anteriores", y remarcó la importancia "de apoyar los proyectos de las cámaras en cuanto al cumplimiento del "año modelo" de las unidades del parque. La antigüedad promedio es muy alta".

Según Gustavo Bernal, director de

ENERGIA EFICIENTE PARA SU AUTOELEVADOR

Shell GAS

Shell Gas (LPG) le ofrece una solución para autoelevadores segura, limpia y accesible. Un combustible de bajas emisiones que puede mejorar su operación. Descubra hoy mismo lo que podemos hacer por usted. Contáctenos al 0800 555 2002 o por medio de nuestro sitio web www.shell.com.ar

BA BienAsegurado

Especialistas en Seguros

- Cargas nacionales e internacionales
- Vehículos de transporte (camiones / utilitarios)
- Responsabilidad civil del transportista
- Seguros de Cauciones
- Seguros Generales

Más de 40 años operando como broker de seguros y asesores de riesgos con oficinas propias en Argentina, Paraguay y Uruguay

Levalle 1634 Piso 7 - Capital Federal / TEL: 5032-2560/51 - ID NEXTEL 214*1985 / bienasegurado@planmail.com.ar

“No tenemos grandes expectativas en un año electoral y con precios subiendo constantemente. Puede preverse una demanda estacional”, dijo Gustavo Bernal

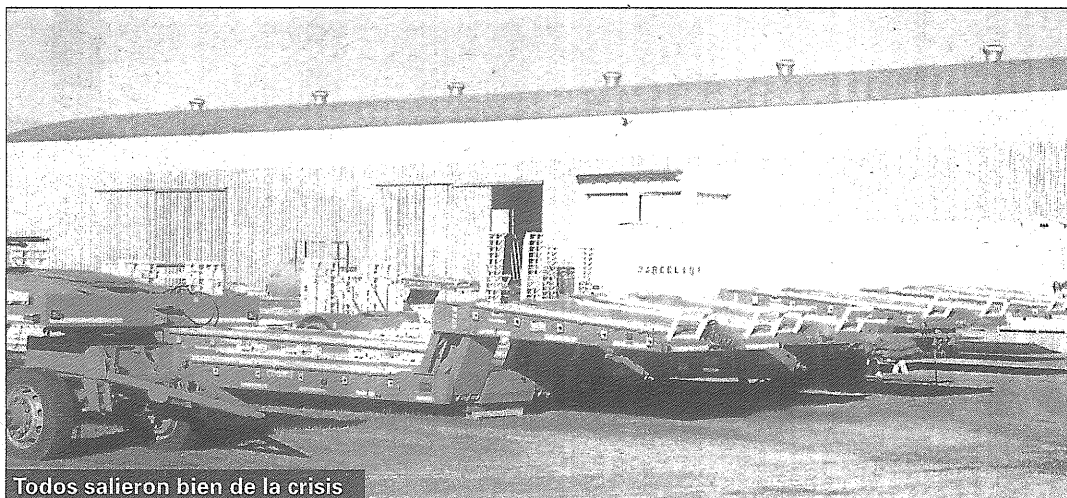
Bernal, Fábrica de Remolques Acoplar, 2010 “no marcó una diferencia con el amesetamiento del período anterior, luego de la crisis del campo” y aseguró que “los remolques han tenido una baja en la demanda desde 2008”. Sobre 2011, agregó: “No tenemos grandes expectativas en un año electoral y con precios subiendo constantemente. Sin embargo, se puede prever una demanda estacional debido a las buenas cosechas que se esperan, aunque una menor demanda en remolques para cargas generales debido a los altos costos”.

Cuando la crisis económica castigaba, con una baja promedio en las ventas del sector respecto de 2008, AST-PRA creció. Lo que se reflejó en un movimiento gradual de sus ventas que en el 2010 aumentó 5% sobre el año anterior: “Somos optimistas y creemos que va a ser un muy buen año”, señaló Daniel Bertinat Gonet, vicepresidente de Automotores El Triángulo, pero advirtió: “Lo que nos parece preocupante es la inflación que se come salarios y rentabilidad empresarial, más el clima de agresión que se observa en la sociedad”.

Precios relativos

Al mismo tema también hizo referencia Mario Alonso, gerente general de Helvética: “Es preocupante el desfase de precios relativos que está provocando la inflación y la perspectiva de subas salariales”, expresó. Al hacer un balance, señaló: “2010 ha sido mejor que 2009, pero no alcanzó las cifras de años anteriores. Con respecto a lo que vendrá entendemos que como mínimo será igual a 2010, o un poco mejor”.

Darío Wilberger, de Metalúrgica Marcelini, apuntó que “en el mercado local, la empresa tuvo el nivel más alto de ventas de los últimos cinco años. No así en el mercado externo en donde 2008 y 2009 fueron mejores”. Mirando hacia lo que viene,



Todos salieron bien de la crisis



Un remolque para cada industria



Buenas ventas de Pluscarga

agregó: “Creemos que al menos se alcanzarán las ventas de 2010, pero se están llevando a cabo acciones a los fines de superarlas. Históricamente teníamos mayor demanda del sector agrícola respecto del sector vial, pero en la actualidad el primero se estabilizó y el segundo lo ha equiparado”.

Para Carlos Minnozzi de Pluscarga, el movimiento del año pasado fue satisfactorio, y estimó que “las perspectivas son muy buenas. El transporte en general ofrece una demanda normal y en lo que respecta al transporte de higiene urbana e industrial el crecimiento es mayor debido al aumento de productividad en el país”.

El gerente de Producción de Ombú Remolques, Norberto Siegenthaler, explicó que en 2010 hubo “una mejora sustancial respecto del año anterior, en todo el sector ya que las empresas afiliadas a la Cafas patentaron 64,3% más unidades que en 2009. Fueron 9441 unidades. Nosotros ocupamos el quinto lugar con 427” y celebró: “Las perspectivas son buenas porque si bien no estamos participando sólo en el transporte de granos, las lluvias hacen que tengamos un pronóstico optimista”.

Redacción Expotrade

Las expectativas de la industria

PABLO SOLA
PARA LA NACION

Existen elementos positivos sobre 2011, como la expectativa de una cosecha de soja con rendimientos extraordinarios, el crecimiento del PBI que, tarde o temprano, deberá transportarse, las mejoras de las tarifas del transporte, el fortalecimiento de las cámaras sectoriales del transporte, la necesidad de concretar proyectos de inversión de renovación de flotas diferidas por la mala situación de los años anteriores y la expansión de las líneas de créditos a tasas subsidiadas otorgadas por la mayoría de los bancos.

Pero también es grande la presión de los elementos negativos: la competencia de productos importados, la amenaza de acuerdos salariales extraordinarios, la incertidumbre provocada por la incierta cobertura de las ART con el riesgo permanente de demandas civiles exorbitantes, un proceso inflacionario existe y es muy elevado, la presión tributaria, el constante crecimiento de los costos industriales y la falta de mano de obra calificada debido al desmembramiento de la educación técnica, entre otros.

No obstante creemos que los elementos positivos superarán las controversias que puedan plantear los negativos por lo que la demanda sectorial deberá al menos mantenerse. Esperemos que venga acompañada con un crecimiento de la rentabilidad, que junto con una política crediticia accesible permitan concretar inversiones tendientes a lograr una mayor productividad. Analizando la evolución de los indicadores económicos, todos los sectores tienen posibilidades de ser buenos demandantes de nuestros productos durante este año.

El autor es director de Sola y Brusa, y presidente de Cafas

LA NACION |

Transporte & Logística

ALMACENAJE | DISTRIBUCIÓN | ABASTECIMIENTO

PUBLIQUE SU AVISO

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

LTM
Logística Total Mercosur

Transporte Terrestre Internacional, unimos ARGENTINA/BRASIL.

Manejando cargas completas y consolidadas.
Representación de empresas transportadoras
Almacenaje y distribución de mercaderías en ambos países.
Logística en todos los sentidos

www.ltm.cc

info@ltm.cc ltm@ltm.cc - Tel 4307-0960 / 4307-1419 / 4362-7800

Trazabilidad en toda la cadena

320.000 m2 en Parques Logísticos.

Desarrollo tecnológico de avanzada

www.exologistica.com

Alberti 1780, Dock Sud, Avellaneda (1871) Buenos Aires Argentina. / Tel: 5171 7400

REFERENTE EN SOLUCIONES LOGÍSTICAS INNOVADORAS

EL OPERADOR

EXOLOGISTICA