

PROVEEDORES LOCALES

# La pymes también fueron protagonistas

La oferta de la industria autopartista y de fabricantes que compiten en los nichos que dejan los "grandes"

Más que un lugar de ventas, las ferias acostumbran a ser un buen punto de encuentro. Sobre todo para las pymes que salen a competir con los pesos pesados del sector. Así lo atestigua Luis Gerardo Günther, que hace 38 años empezó arreglando carrocerías en Misiones y hoy es el gerente de Metalúrgica Alem, una empresa familiar que produce más de un centenar de unidades al año.

"No ingresamos en el sector para competir con las mismas aspiraciones de las empresas grandes, sino para ocupar nuestro nicho con la imagen que nos caracteriza. Alem se hizo fuerte en una zona productora de yerba, madera y tabaco, con un chapa de acero microaleado, que tiene una resistencia cuatro veces superior a una normal", destaca.

De esa manera, la empresa ha logrado reducir espesores y entregar unidades que durante un día de trabajo le permiten al transportista arrastrar 2000 kilos menos. Alem diseña unidades especiales para el transporte de rollos de pino y es la primera fábrica integral del nordeste argentino de acoplados y semirremolques, con una cartera de más de 60 clientes.

Para Jorge Alberto Moro, transformarse en una empresa "ciento por ciento nacional" tiene sus beneficios. Afincada en la localidad de Las Parejas, Santa Fe, hace diez años cuando se volcaron al mercado de los remolques y camiones eran diez personas y hoy son más de 40 en una planta de 4500 m<sup>2</sup>. El origen de la empresa es la fabricación nacional de cilindros hidráulicos para maquinarias agrícolas.

"Eso comenzó hace 40 años, y nuestros productos se colocan en maquinarias que se exportan a Europa, Rusia, Chile, Bolivia y Venezuela. 2011 fue muy bueno, pero este semestre estamos 30% más abajo. Para contrarrestar la competencia fuerte de Brasil, apostamos al servicio y la asistencia directa, por eso dependemos también de que el mercado interno siga creciendo. Y por eso invertimos en tecnología, con una fábrica que hoy está siendo robotizada", señaló el representante de Moro Hidráulica.

### Competir con los grandes

Asimismo, Talleres Neuquén hace 38 años que instaló su fábrica en Lanús este y comercializa su producción de crapodinas de embrague para línea pesada, liviana y utilitaria a Holanda, Austria, Paraguay y Brasil, entre otros destinos. "El nuestro es el mercado de reposición, y fabricar en la Argentina se torna complejo a la hora de articular los costos de producción y la mano de obra. Se nos hace difícil competir con las multinacionales y la estrategia es seguir invirtiendo en tecnología. Hay que renovar el producto para no perder presencia en el mercado. Desde 2002 a esta parte, hemos desarrollado más de 50 modelos de crapodinas", destacó Leonardo Christensen, de Talleres Neuquén.

Una industria local que supo integrar su territorio a otra que debió ceder su espacio a las empresas multinacionales -cierre de persianas mediante- hoy enfrenta el desafío de agregar más y mejor valor en un marco pendulante de expansión y desaceleración de la economía.



Las instalaciones de Plaza Logística

EXPOTRADE

### ECOS DE EXPO TRANSPORTE

# Infraestructura, el futuro

Aun los menos esperanzados mantienen sus inversiones en depósitos y naves logísticas

Las inversiones en infraestructura logística se caracterizan por ser de envergadura y con recupero en largos períodos de tiempo. Los depósitos o centros de distribución no son una excepción, sobre todo, cuando se encuadran en un parque logístico, plataforma que reúne varios centros de distribución de distintas empresas. De ahí que se advierta una continuidad en los planes de las firmas que atienden las demandas del mercado local y del Mercosur.

"La suerte de la Argentina está atada a lo que ocurra con nuestra región. No podemos analizar la realidad local sin entender que somos parte de una red logística que excede los límites de nuestro país. Tendremos altibajos, pero si miramos las variables fundamentales, nos enfrentamos a una década con enormes oportunidades para la región", evaluó Eduardo Bastitta, gerente general de Plaza Logística.

En ese sentido, el empresario auguró: "Un muy buen porvenir a las inversiones en infraestructura logística, que actualmente significan un cuello de botella para el crecimiento. Es notorio el foco que están poniendo los gobiernos de la región sobre el desarrollo logístico, que se convirtió en una cuestión de Estado para muchos de ellos".

Bastitta rescató una serie de medidas tendientes a fomentar y acompañar el establecimiento de parques

industriales lanzadas por el Ministerio de Industria. Consideró que el desarrollo de este tipo de plataformas es muy importante porque son fundamentales para el establecimiento de las industrias. "Los parques han demostrado ser una herramienta de política pública y de fomento de la inversión muy exitosa en varios países", enfatizó, tras celebrar la decisión del Gobierno de fomentarlos.

### "No se detendrán"

A pesar de la recesión que afecta al comercio internacional y a los sectores productivos, Luis Bercé, gerente general de Ingeniería Bercé, consideró que las inversiones "no se detendrán, ya que estos emprendimientos mejoran la productividad de las empresas y ofrecen grandes oportunidades de negocio".

También Pablo Ostapovich, presidente de Hormetal, empresa constructora de obras llave en mano premium, aseguró que si bien hay quienes deciden "esperar un poco", hay otros que construyen y toman los créditos del Bicentenario con una tasa de retorno accesible. "El mercado está bien -destacó-, tenemos pedidos en el Mercosur y también de cadenas en el interior que se están expandiendo."

"Se habla un poco de incertidumbre, pero en la vida real hay trabajo y gente que está sustituyendo importaciones y necesita plantas para fabricar", advirtió Ostapovich,

quien trabaja en "obras grandes" en el cordón bonaerense, como Moreno, Ezeiza y Pacheco.

El directivo de la firma constructora Ingeniería Bercé puntualizó que están trabajando para el sector agroindustrial en Córdoba, Mendoza, Entre Ríos y Buenos Aires, optimizando la logística de abastecimiento y de distribución. "Analicamos la información del producto, su recepción, almacenamiento y distribución; es decir, asesorándolos en la obtención de depósitos a medida [built to suit] para cada actividad".

En tanto, Mario Alberto Leone, gerente de Bienes Raíces de Adrián Mercado SA Gestión Inmobiliaria, señaló que el mercado en general se encuentra a la expectativa, tratando de observar el cauce de las nuevas disposiciones y, de ahí en más, determinar cuál será su posición y las acciones por tomar. "Cuando la empresa logística se encuentra lista para comenzar la entrega de sus servicios debidamente contratados, no puede escatimar en la infraestructura, ya que una mala inversión sobre este punto atentaría contra sus utilidades", explicó.

Leone apuntó: "Si bien el mercado se encontraba en una meseta, ahora sufrió una merma en sus proyectos", y manifestó su expectativa respecto de que la situación actual se regularice, lo que permitiría volver, aunque sea lentamente, al ritmo registrado en los últimos dos años.

LA NACION |  
**Transporte & Logística**  
 ALMACENAJE | DISTRIBUCIÓN | ABASTECIMIENTO  
**PUBLIQUE SU AVISO**  
 (011) 4779-5300 tyl@expotrade.com.ar

**Adrián Mercado**  
 Gestión Inmobiliaria  
 Confiabilidad, conocimiento y máximo equilibrio

- Naves logísticas •
- Establecimientos industriales •
- Fracciones • Edificios corporativos •
- Oficinas • Locales • Viviendas •

www.inmueblesmercado.com.ar  
 info@inmueblesmercado.com.ar

f AdriánMercadoInmuebles @inmueblesmercado Adrián Mercado

Av. Alicia Moreau de Justo 740, piso 4, of. 19 / Puerto Madero BA, Argentina, CP 1107 / Tel: 4343-9893

