

TRANSPORTE

Sumar más capacidad

Los empresarios del autotransporte de cargas desarrollaron una propuesta para superar las 45 toneladas con una baja inversión

Eduardo Pérez
REDACCIÓN EXPOTRADE

La Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac) elaboró una Propuesta Técnica Vehicular, para subir hasta las 55,5 toneladas el límite de carga de los camiones con una baja inversión, ya que contempló la adaptación de vehículos en circulación e incluyó medidas acordes con las normas vigentes en materia de seguridad vial.

La presentación de los dos prototipos de la nueva configuración que implicaría un aumento de la capacidad de los vehículos entre 15 y 30 por ciento, respetando los largos y anchos de los camiones circulantes en la actualidad, se realizó el pasado 11 de julio en el Centro de Capacitación Profesional de la entidad en la localidad bonaerense de Escobar.

Cristian Sanz, profesor de la Federación y uno de los responsables de la iniciativa, explicó que la idea en la que comenzaron a trabajar hace tres años, se fundamentó en "la necesidad de aumentar la capacidad de carga, para ser más competitivos, en una respuesta lógica ante los costos por tonelada transportada, atado básicamente a un incremento de la seguridad vial".

Potencia y cantidad de ejes

Uno de los responsables del nuevo diseño surgido del sector empresario, Guido Heras, sostuvo que apuntaron a que las modificaciones sean aplicables en el corto plazo, "porque estar invirtiendo grandes cantidades de dinero en este momento es complejo", por lo cual se buscó que fueran "de baja inversión y aprovechando las características técnicas con las que cuentan hoy los vehículos: potencia y cantidad de ejes".

"Los pesos y las dimensiones van a ser las actuales, pero pensando que estas tienen combinaciones de peso potencia bastante acotadas, se tendrá que cambiar esa exigencia para las configuraciones nuevas que se están proponiendo", que se instalarían en el rango comprendido entre las 45 toneladas máximas actuales para los camiones comunes y las 60 toneladas de piso que tiene el bitren.

Esos resultados se lograrían con la incorporación de un eje más en el tractor o de algún remolque de diseño especial.

"La rapidez pasa por aprovechar que la legislación permite de un 5% más en los ejes que cuenten con suspensión neumática", dijo el especialista quien agregó que "otra cuestión, que hace a la seguridad,



Los prototipos de la nueva configuración para la carga EXPOTRADE

es apuntar a que todos los vehículos cuenten con una división de carga de 60% máximo de los kilos de todo el vehículo para el remolque y 40% transmitidos por el tractor".

Además, previó "la incorporación -en los que no lo tengan- de ABS, EBS y ESP y avanzar en una relación peso potencia más elevada, llevar la actual de 3,25 o 4,25 que es antigua, ya que los vehículos hoy tienen otras capacidades de tracción, a seis caballos de fuerza por tonelada".

Otro elemento que se sumó fue el controlador electrónico de peso por eje.

Heras consignó que dividieron el rango de 45 a 60 "en dos escalones: uno hasta las 50 toneladas, de vehículos que están en operación, a cuyo tractor se incorporará

un eje adicional o hacer una configuración diferente en vehículos existentes, por ejemplo 1+1+1, con un tractor 6x2, que se puede hacer hoy, pero no es productiva porque aumentamos tara sin poder tener más carga".

En el otro nivel, de 50 a 55,5 toneladas, se aplicarían "remolques que se construyeran para tal fin, ya que permitiría de 34 a 38,5 toneladas de carga, podrían ser con 1+1+1, con un tractor 6x2 con las últimas tecnologías y un remolque nuevo al que se le incorporen las tecnologías y configuraciones de ejes que permitan ese kilaje, 1+1+1 o tres juntos en tándem o 2+1. Se podría pasar a una carga de 38 a 39 toneladas, según las características de la carga, con las tecnologías con que hoy se cuenta". ●

COINCIDENCIA

CON AVAL DEL GOBIERNO

El profesor de la Fadecac, Cristian Sanz, destacó, durante la presentación "la sana coincidencia con el Gobierno para aumentar rápidamente la capacidad de carga con un costo razonable para los transportistas".

Al respecto, Guillermo Campra, director de Transporte Automotor de Carga del Ministerio de Transporte, aceptó que en la cartera "vemos muy bien la presentación de estas configuraciones. Tenemos el eje puesto en la competitividad y en la seguridad. La posibilidad de aumentar la capacidad de carga nos dará más competitividad". Recordó que "los países vecinos han avanzado mucho al respecto. Nosotros seguimos con las 45 toneladas y había una brecha entre ese peso actual y el bitren. Analizamos esta propuesta, hablamos con las terminales portuarias para ver las posibilidades de los elevadores con los fabricantes. Dimos el visto bueno a estas configuraciones". Y destacó que estaban "avanzando en la modificación del Decreto 779/95, reglamentario de la ley de Tránsito, sobre el Anexo R, viendo temas de altura y largo, lo que pasará con algunas configuraciones especiales. Estamos viendo que se cuide la infraestructura, que es fundamental para el Estado". ●

MERCADO

Fuerte apuesta de Volvo en el país

La automotriz proyecta abrir nuevos puntos de ventas para consolidar su red nacional; inversiones en servicios y capacitación

Alejo González Prandi
REDACCIÓN EXPOTRADE

Con el pie firme en el acelerador, Volvo avanza con su presencia en el país. Por lo pronto, tiene presupuestado US\$ 10 millones en los próximos tres años para ampliar y construir nuevos puntos de ventas y servicios a sus clientes. En principio, a un año, ya se planificaron dos aperturas.

La apuesta de la automotriz continúa con la inauguración de un Centro de Entrega de Camiones Volvo 0 km en la casa central de la automotriz, y un Centro de Capacitación para choferes, técnicos de la red de concesionarios y clientes, que demandó una inversión de un millón de dólares.

Wilson Lirmann, presidente de Volvo Trucks para América Latina, dijo a la prensa que la firma tiene una gama de alternativas para el mercado local, que va de nuevos productos al desarrollo de la red de servicios. "Tenemos que invertir más para mantener la confianza del cliente".

A su vez, consideró a la región como un enclave estratégico para la empresa a nivel mundial. "Salimos de un mercado de 10.000 unidades el año pasado, por arriba de las 16 toneladas. Vamos por un crecimiento de 40% para este año". A su vez, detalló que el desafío no es menor, ya que hay terreno a recuperar. En el mapa global de Volvo Truck, América Latina tuvo en 2013 el 10% de todos los ingresos. Hoy ocupa el 5%. Esa disminución se explica, en gran parte, por la compleja situación política y económica de Brasil.

Lirmann señaló el buen momento que pasa la automotriz en la Argentina. "Hoy los transportistas tienen mucha más confianza en la economía y hacen inversiones importantes. Hubo un cambio de mentalidad. Creo que ven la situación con reglas más claras y eso hizo que, de alguna forma, reaccionara el rubro de camiones". Además, "el transportista se enfoca más en su negocio, procura soluciones que les faciliten la vida, que lo mejoren como proveedor de servicios y que le bajen los costos operativos".

Además de los planes de expansión de la automotriz en el país y de sus inversiones en capacitación, Alexander Boni, director general de Volvo Trucks & Buses en la Argentina, marcó la importancia de la línea de productos "para que el cliente tenga la mejor solución".

Expresó la decisión de conso-

lidar la línea VM. "Es un mercado que se abre con nuevos clientes y perfiles. Como cada vez hay más competitividad, tenemos un producto para cada aplicación. La línea tiene que ser la más amplia posible."

En cuanto a la prestación de servicio dijo que la marca busca "siempre tener el repuesto necesario en el momento necesario", ya que "nos interesa que el camión pueda recorrer toda la Argentina por cualquiera de nuestros puntos. Tenemos tres talleres *in situ*, dentro de las empresas". El objetivo, recalcó, es "hacer la vida del cliente más fácil para que tenga más tiempo enfocado en su actividad".

Por su parte, Gabriel Angulo, gerente de Postventa de Volvo Trucks, mencionó que la prioridad es que los camiones siempre estén disponibles. "Hoy muchos clientes están orientando su capacidad al desarrollo del negocio logístico y dejando el mantenimiento y la posventa en manos de la terminal. Entregamos un combo, una solución integral", aseveró.

Con camiones cada vez más

VOLVO TRABAJA EN UN PILOTO DE PLANEAMIENTO PREDICTIVO DE SERVICIOS Y REPARACIONES

conectados, la automotriz apunta a medir el desgaste de distintos componentes. Para mejorar ese servicio, Angulo adelantó que Volvo está trabajando en un piloto llamado Planeamiento Predictivo de servicios y reparaciones. Estamos haciendo pruebas con un camión y en poco tiempo daremos alguna novedad al respecto".

Por último, Pablo Hurtado, gerente Comercial de Volvo Trucks Argentina, mencionó que la compañía está trabajando con ahínco en la Línea F y que existe una fuerte apuesta de competir en camiones fuera de ruta, *off road*. Además, afirmó que las metas se están cumpliendo. "Anunciamos un objetivo de 11% el año pasado de participación del mercado y ya estamos en un 10,9%. En 2017 alcanzamos 8,6%".

"Para este segundo semestre esperamos un mercado un poco más lento que el primero, pero confiamos que la economía no tendrá grandes sobresaltos. La construcción y el campo van a seguir motorizando el crecimiento", confió. ●

Toribio Achával

INMUEBLES INDUSTRIALES
& LOGÍSTICOS

industria@toribioachaval.com

4819-4040