



OCA. Logística en una nueva dimensión.



0800-999-7700 - www.oca.com.ar

EL PAÍS TE QUEDA CERCA.

ACOPLADOS Y SEMIRREMOLQUES

# Apuesta brasileña a la producción local

Randon Argentina, filial del gigante de origen brasileño de equipos para el autotransporte, mide las ventajas de nacionalizar su producción

Con un plan más que ambicioso y decidido, la filial argentina de Randon, llegada de Brasil en 1994, se encuentra "nacionalizando", como lo describen ellos, muchos de los componentes de las líneas de acoplados y semirremolques que fabrican localmente, con la intención de alcanzar el 80% de producción nacional y destinar un 20% a otros destinos de la región.



Daniel Martín Ely

FOTOS EXPOTRADE

"Ese desarrollo nos permitirá ampliar nuestra estrategia exportadora hacia América del Sur y mantener el crecimiento en el mercado argentino", evaluó su vicepresidente, Daniel Martín Ely, en un español aún algo aporuguesado.

Ese es para la firma el "gran desafío de hoy" y para 2012 esperan alcanzar una producción de "cinco unidades por día, aumentando la capacidad productiva en aproximadamente el 70 por ciento con respecto a 2010. Además, a fines de este año estaremos duplicando nuestra

planta industrial en la localidad santafesina de Alvear", destacó el directivo.

Metidos de cabeza

Las razones para ampliar la estrategia de inversiones en este país, según su vicepresidente regional, hay que buscarlas en la compara-

ción con el costo en Brasil, sobre todo a partir de la relación del tipo de cambio y, desde una mirada de la Argentina, en su posicionamiento como segundo mayor mercado de acoplados, donde la participación de Randon se ve fortalecida con la producción local.

"La Argentina ofrece algunos aspectos, como la competitividad en el costo del acero, que está más barato que en Brasil, con una diferencia del 10% -señaló Ely- y para nuestro rubro, donde el 70% de la unidad es acero, el impacto es importante. La competitividad de la mano de obra es muy similar en ambos países, tanto en capacidad como en calidad", estimó.

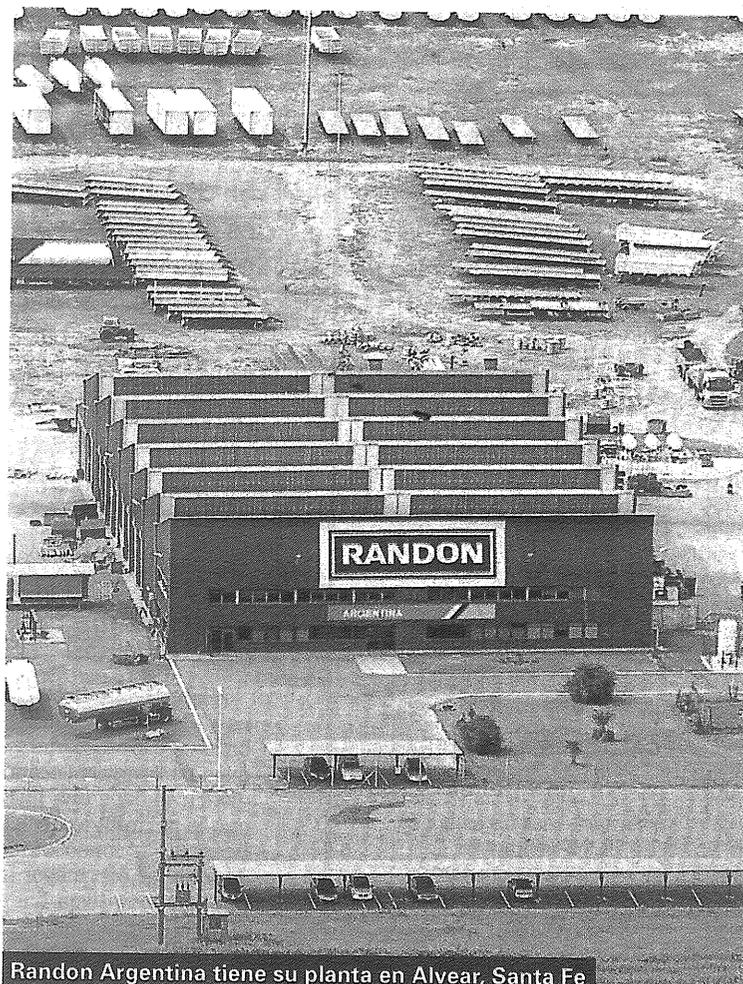
En ese marco, rescató que "lo importante fue haber aprovechado las capacidades existentes, que no estaban tomadas, mientras el mercado brasileño en 2010 estaba completo; muchas variables que juntas nos llevaron a estar con la cabeza y el cuerpo en la Argentina. El costo inflacionario siempre va a ser preocupante en cualquiera de los dos países", sentenció.

En 2004, Randon importaba de Brasil y comercializaba desde la Argentina. "A partir de 2005 comenzamos la producción nacional y en 2009, cuando alcanzamos el 50%, tomamos la decisión de hacer una inversión fuerte aquí y cambiamos de una manera importante nuestro perfil dentro del país; pasamos de ser una empresa que comercializaba acoplados y semis en el mercado local, a una de producción hecha en la Argentina y que exporta hacia otros países, para tener a mano las tres opciones: importación (según cómo esté el cambio con Brasil), armado (con una estructura fuerte de producción local) y una parte de esa producción para exportación", manifestó.

Optimismo

Para Ely, este cambio de enfoque "impacta en forma directa en la cadena de suministros y ese crecimiento forma parte de la inversión que hicimos. Hay tecnologías y conceptos nuevos, pero más allá de esto está el mercado, que acepta y paga la tecnología, y eso determina la decisión de hacer o no hacer. Entre un 60 y 70% de nuestro negocio está relacionado con el sector de granos, la construcción civil y la minería. Y más allá de alguna frenada, el mercado está respondiendo bien".

Desde su radicación, Randon Argentina invirtió unos US\$ 23 millo-



Randon Argentina tiene su planta en Alvear, Santa Fe

FOTOS EXPOTRADE

nes (10 millones desde el 94 hasta el 2000 y de 13 millones en los últimos 10 años). Forma parte del Grupo de empresas Randon que tiene sede central en Caxias do Sul, estado de Río Grande do Sul. Establecida en la localidad santafesina de Alvear, su red de distribución está compuesta por concesionarios exclusivos con actuación directa en casi todas las provincias y con agentes de venta en el interior de la provincia de Buenos Aires y el norte del país.

Este año la empresa continuó en el camino trazado, con un crecimiento más modesto, ya que tiene su capacidad tomada y ahora debe finalizar con las inversiones iniciadas el mes pasado. Prevén tener listas para noviembre o diciembre las obras que les permitirá duplicar su capacidad en 2012. También estiman que su crecimiento rondará el 20% al cerrar el ejercicio y no descartan ubicarse con un 30% por arriba del mercado.

En cuanto a la crisis económico-financiera global, Ely advirtió que están preparados "para enfrentar distintos escenarios. El mercado para nosotros sigue siendo el de los países limítrofes. Hay que unir esfuerzos para darle sinergia al sector. No hay espacio para un horizonte promisorio que no sea trabajando en conjunto con los países de la región", subrayó.

Randon acaba de lanzar una nueva alternativa financiera para que el sector del transporte de cargas pueda acceder a bienes de capital. Mediante un convenio firmado con Interplan -entidad administradora de planes de ahorro para fines determinados- ofrece facilidades de compra de sus semirremolques y acoplados. Son planes de ahorro previo que permitirán la adjudicación mensual por sorteo o licitación de las unidades compradas

**C & W CASTRO CRANWELL & WEISS S.A.**  
DIVISION INDUSTRIAS

**Inmobiliaria especialista en el Sector Logístico**  
Consúltenos por su nuevo centro de distribución  
**(11) 4320-4341**

**SOLICITE SU TASACION (11) 4320-4341**

ISO 9001:2008 para el "Sistema de Gestión de Calidad" en el "Servicio de Tasaciones Inmobiliarias"

www.cyw.com.ar José Ingenieros 3030 P.2°, Bs As