

EQUIPOS INDUSTRIALES

Un jugador global, en el país

Ningbo Ruyi hizo pie en la Argentina de la mano de Union Bull; proyecta ventas de maquinaria en América latina

Para el movimiento de mercaderías en el país, la empresa Union Bull presentó en Expo Logística un innovador transelevador (*order-picker*) fabricado por la empresa china Ningbo Ruyi, que permite tener un almacén con pocos metros en el largo y ampliamente recuperados en altura. El presidente de la compañía proveedora y actual vicepresidente del Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional, Chu Jiawang, estuvo en la feria en su primera visita a la Argentina, como parte de un recorrido que incluyó otros países de la región, interesado en las potencialidades.

—¿Está en los planes de Ningbo Ruyi posicionarse en América del Sur?

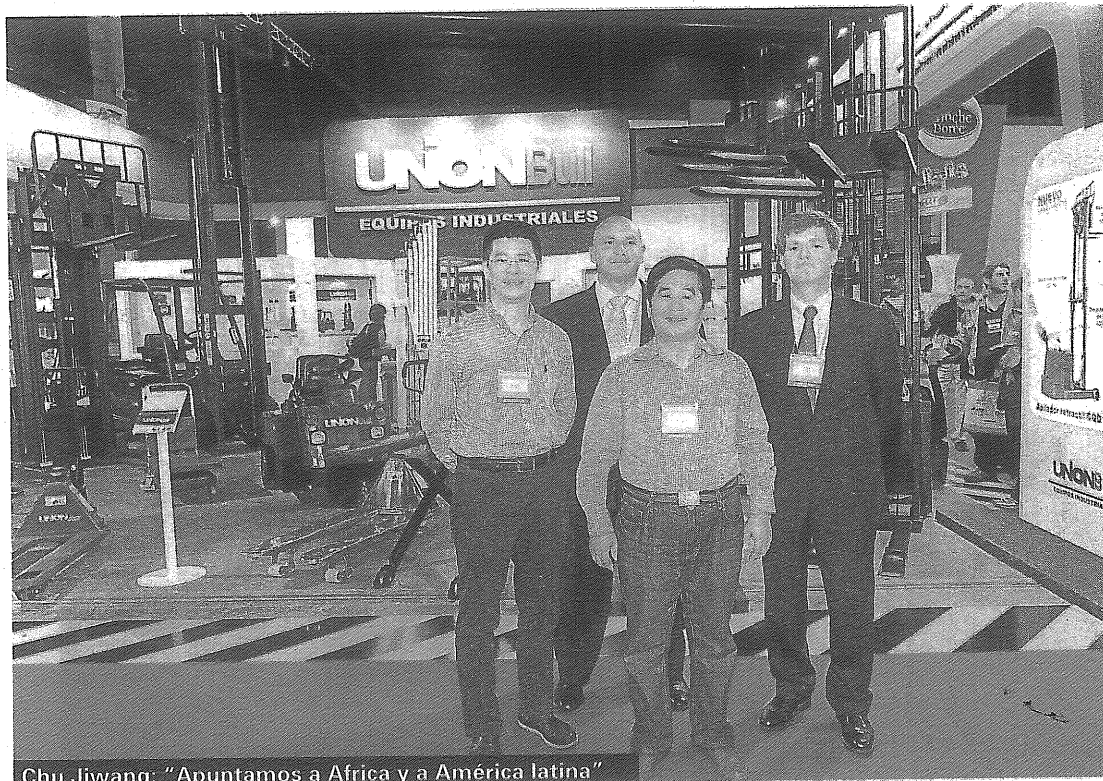
—Queremos tener una mejor comprensión del mercado internacional. Hoy exportamos a 135 países. El continente americano, sin incluir los Estados Unidos y Canadá, representa entre un 10 y un 15% de nuestras exportaciones, que incluyen a México, Perú, Brasil, la Argentina y Chile. Y queremos seguir creciendo hasta acercarnos al 44% al que hoy llega el comercio exterior chino; de ahí que nuestra alianza con Union Bull sea más que estratégica.

—¿Cuál es la relación de producción que tienen para el mercado interno y externo?

—En los últimos diez años el mercado interno en China creció demasiado, por eso nos concentramos en producir un 74% para exportación. En estos momentos estamos en una política de expansión que apunta fundamentalmente a dos mercados: África y América del Sur.

—¿Cuándo comenzaron a enfocarse en esta región?

—En 2000 fuimos invitados por primera vez a Brasil, donde casi no se veían productos chinos; éramos la primera empresa que par-



Chu Jiawang: "Apuntamos a África y a América latina"

EXPOTRADE

ticipaba en una exposición allí. A partir de 2006 ingresamos en otros países de América latina y en la Argentina tuvimos compradores de nuestras maquinarias, antes de nuestra alianza con Union Bull, pero más pequeñas.

—¿Cuál es la dimensión de su compañía?

—Producimos más de 400 modelos diferentes de maquinarias (carretillas elevadoras, apiladores, productos de seguridad contra explosiones y transpaletas, entre otros productos eléctricos y mecánicos) en una planta de 115.000 m²; tenemos 1200 empleados y 150 distribuidores para atender el mercado interno. Por la dimensión que tiene China hay alrededor de 500 empresas que fabrican este tipo de maquinarias y unas 130 dedicadas a los autoelevadores, pero no hacen toda la línea. Nosotros hacemos una línea completa y nos ubicamos entre las primeras cinco del país, siendo una de las más consolidadas en la exportación. Nuestra marca Xilin se ha calificado como la más famosa de China, una plataforma hidráulica

que se impuso en 135 países, en términos de producción, volumen de ventas y calidad.

—¿Cómo llega a ser miembro del Consejo Chino para los negocios internacionales y cuál es su misión?

—Me nombran porque soy uno de los más veteranos en esta área; me apodan "el rey de las maquinarias". Como en este rubro hay mucha competencia en el mundo, muchos fabricantes, mi tarea es incentivar que esa competencia se desarrolle de forma no agresiva, y fomentar la innovación tecnológica y de diseño constante. Hay que invertir para renovar los productos e insertarlos en una sana competencia internacional.

—¿Qué facilidades les otorga el Estado a las empresas en China?

—Hay planes de crédito para facilitar el crecimiento de las pymes y otros planes para fomentar la investigación, que redundan en beneficio de la Nación, con beneficios como la exención de impuestos.

—Usted realiza donaciones

en China para acciones sociales. ¿Es algo común u obligatorio?

—Las donaciones no son una obligación, sino decisión de cada empresa. Nosotros lo hacemos, porque como industria grande de logística y de movimiento de materiales nos parece que debemos ayudar, porque todavía hay muchas zonas pobres en China. Lo hacemos a través de una fundación de ayuda a esos sectores y otra dirigida a los estudiantes.

—¿Qué impresión se lleva de la Argentina?

—La Argentina interesa en el plano de la industria. Sabíamos que era un país muy atractivo y suena como un lugar con mucha riqueza. Creemos que tiene mucho potencial y una cultura interesante. Por eso también en esta primera visita hemos ido a conocer lugares dedicados al tango, porque la música fortalece la unión. Oriente y Occidente se pueden conectar mejor a través de la música.

Redacción Expotrade

EMPRESAS

RENAULT TRUCKS Ahorro de combustible

La automotriz probó el consumo de combustible en dos camiones Premium Lander 440. Entre uno con caja manual ZF de 16 marchas y otro con la caja de cambios inteligente Optidriver+, este último mostró un ahorro de combustible del 11% respecto del primero. Ambos vehículos realizaron un recorrido de 220 kilómetros, dispuestos con un semirrigido de iguales características y similar carga (30 toneladas). Asimismo, transitaron un 30% por caminos de ripio y desmejorados, y un 70% por ruta normal.

ANDREANI

Inauguran sucursal en Viedma

La Unidad de Negocios Correo del Grupo Logístico Andreani inauguró una nueva sucursal en Viedma, Río Negro. Se trata de una apertura de vital importancia para la compañía ya que la sucursal ocupa un lugar estratégico en la región, entre Bahía Blanca, Trelew, General Roca y Bariloche, que la posiciona de manera ideal para el desarrollo de servicios en la zona. Esta acción refleja el incremento de puntos de venta de Andreani con el propósito de facilitar el acceso de los clientes y afianzar la filosofía de la empresa para consolidar sus servicios postales con valor agregado.

OCA

Nombran a un nuevo gerente general

La empresa de correo privado y servicios logísticos OCA informó que Gabriel Beltramiño fue nombrado nuevo CEO de la firma. La decisión fue tomada frente a nuevas apuestas de liderazgo en la logística liviana, más específicamente en el e-commerce y en la generación de servicios de alto valor agregado. Beltramiño se desempeñaba desde 2004 como director de Planeamiento y Tecnología en la empresa y anteriormente ocupó cargos ejecutivos en la British American Tobacco, The Capita Corporation y Coopers & Lybrand.

MÁS DE 1.000.000 DE M2 EN OBRAS LOGÍSTICAS.

www.bautek-sa.com

BAUTEC OBRAS LOGÍSTICAS "LLAVE EN MANO"

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS
SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA **CMP** ESTRUCTURAS

www.cmpestructuras.com.ar

Quito 2618, 1º piso - Beccar - Buenos Aires - Tel 54 11 4719-5800 Fax 54 11 4719-6432 - consultas@bautek-sa.com - consultas@cmpestructuras.com.ar