

Crece la venta de carrocerías

Las terminales trabajan a su máxima capacidad y planean inversiones para 2007, pero reclaman créditos para que las líneas de colectivos puedan renovar sus flotas

El mercado de autobuses termina el año signado por una importante renovación de unidades—aún insuficiente pero que va en aumento—, lo que ha llevado a la mayoría de las fábricas de carrocerías a trabajar con la totalidad de su capacidad instalada y, en algunos casos, a invertir para ampliar sus plantas de producción.

“Casi todas las carroceras estamos hoy trabajando a la máxima capacidad instalada. Nosotros, particularmente, estamos por mudarnos a una nueva planta en el transcurso de 2007 porque tenemos una capacidad de producción de 20 unidades mensuales y prevemos para mediados de año fabricar 50 unidades mensuales”, afirmó Antonio Pugliese, vicepresidente de Italbús, una de las líderes del sector.

“El panorama hasta hace un año y medio era un poco desalentador, pero ahora las empresas están empezando a renovarse para mejorar la calidad del servicio, y la demanda de vehículos nuevos se está incrementando”, dijo Evaristo González, directivo de la empresa Avanzada en

Transporte SA (Tatsa), fabricante de los autobuses Puma y la única que produce integralmente tanto carrocerías como chasis.

Después de los años de crisis que golpearon al sector, con epicentro en 2001 y 2002, la producción de autobuses comenzó una recuperación pausada a partir de 2004, castigada de manera adicional por el conge-

lamiento del precio del boleto de los colectivos urbanos y, en menor medida, por lo que los empresarios denuncian como atraso en el caso de las tarifas de larga distancia.

Los fabricantes enfrentan ahora nuevos desafíos entre los que se destaca el cumplimiento de las normas Euro 3 a partir de enero próximo, para las cuales se les exigen superar

ciertos mínimos en materia de seguridad (cinturones) y medio ambiente (emisiones de gases e insonorización de motores), con la paradoja de que desde el Estado no se fijan pautas claras para las homologaciones de productos.

Sin embargo, la mayoría coincide en destacar el buen momento económico, aunque sin desconocer que aún no existen líneas de crédito que permitan una renovación de unidades masiva, dentro de un parque de autobuses que en apenas 10 años vio elevar su antigüedad de 10 a 15 años promedio, con los perjuicios lógicos para los usuarios, la seguridad vial y el medio ambiente.

Deuda

Fernando Ugarte, titular de Carrocerías Ugarte, sostiene que la renovación de unidades “debería haber sido mucho más agresiva”, ya que en los años 90 “teníamos una antigüedad promedio de unidades de 10 años, y ahora estamos en 15, y hay quienes piensan que podría llegar hasta los 18 años”.

“No hay mucho crédito para el transporte, se está generando una renovación de corto plazo en los pagos. La gente no se endeuda a largo plazo porque tiene temor por las cosas que sucedieron en el pasado.



Las nuevas unidades deberán traer cinturones de seguridad



Un modelo de Italbús, que fabrica

Además, nuestros clientes son transportistas que venden un boleto cuyo precio no lo ponen ellos, y eso dificulta las cosas”, añadió Ugarte.

Con dos plantas en la zona portuaria de Mataranes, Ugarte tiene hoy su producción estabilizada en 30 unidades mensuales, por lo que considera que 2006 termina como un año positivo. “Tenemos nuestra fabricación programada para 2007 y el panorama

100% Logística.

Compruébalo.

COMENZAMOS EL PAÍS COMO NADIE
Y SABEMOS COMO ADMINISTRAR
SU STOCK. PREPARAR SUS PEDIDOS
Y HACER QUE SU MERCADERÍA LLEGUE
ADONDE TENGA QUE LLEGAR
Y DE LA MEJOR MANERA.

- ADMINISTRACION DE STOCK
- TECNOLOGIA DE WAREHOUSING
- DESCONSOLIDACION DE CARGA
- Y DESPACHO A TODO EL PAIS
- PICKING & PACKING ESPECIALIZADO

- SISTEMA TRACK & TRACE para el control y seguimiento de la distribución
- OPERADOR LOGISTICO DE MEDICAMENTOS (Disposición ANMAT 4613/04)

NUMEROS AL 011 5550 5051 o contactenos:
info@logistica@correoargentino.com.ar



FOTOS: TATSUBASHI Y PUMA



En 2007, Tatsa espera triplicar las ventas de su modelo Puma



El diseño, cada vez más presente

s más claro en un sector que viene e estar frenado durante varios años, ahora está reactivándose de mano a ascendente", indicó.

Desde Italdes, Pugliese advirtió que la reactivación ya se hizo sentir en la necesidad de invertir y crecer; lo contrario equivale a perder muchos y buenos negocios.

"Hoy estamos en una planta de 400 metros cuadrados y a mediados de

2007 nos mudamos a otra con una superficie total de 13.000 metros. Actualmente, con 20 unidades diarias de producción, tenemos una demora de 120 días en la entrega, y realmente perdemos muchas operaciones, porque no damos abasto con los plazos de entrega que nos requieren los clientes", reconoció el empresario.

Desde Tatsa, que comenzó a producir a comienzos de 2005 debido a

la evolución favorable del mercado, el panorama es similar, aunque con la diversidad de fabricar, además de carrocerías, los chasis, y eso la convierte en una verdadera terminal, con una planta instalada en San Martín que da trabajo a 500 personas de manera directa.

Diseño propio

González explicó que en Tatsa "fabricamos y diseñamos todo en nuestra planta, salvo el motor y la caja de cambios".

La creación de la firma "surgió como una idea de un grupo de empresarios dedicados al transporte de pasajeros", que buscó proveer de un

nuevo producto al mercado. "Se estudió el tema durante dos años, desde 2002, y a partir de entonces estamos desarrollando todo el autobús", explicó.

La marca Puma cuenta en estos momentos con unos 80 autobuses circulando en el parque de autobuses del área metropolitana de Buenos Aires, aunque para 2007 planea un verdadero despegue comercial, multiplicando por tres el número de unidades que hoy están en servicio.

"Pensamos colocar en el mercado unas 300 unidades, de las que ya tenemos vendidas alrededor de 250. Esto es posible porque el

ambiente del transporte, si bien somos nuevos como fabricantes, conoce a nuestro grupo empresario desde hace mucho y confía en nosotros", destacó.

Sin embargo, el mercado doméstico no es el único objetivo que se plantea la firma de capitales ciento por ciento nacionales. González adelantó que "hasta la mitad de 2007 vamos a trabajar sólo para abastecer la demanda interna, pero estamos tomando contacto con empresas de varios países de América latina que están interesándose en nuestros productos".

Redacción Expotrade



10 años de Sprinter en Argentina.

► Delante de cada Sprinter hay 10 años de compromiso, trabajo y crecimiento. Y detrás de ella, todo el respaldo de una planta de producción propia en la Argentina.

Empleado de la década.



Mercedes-Benz



Para cualquier consulta, llame al 0-800-66-MERCE (273307). www.mercedes-benz.com.ar

www.mercedes-benz.com.ar