| ACOPLADOS |

Siguen subiendo las ventas de remolques

En los primeros diez meses de este año, se superó el récord de patentamientos de todo 2006, de 12.000 unidades

Quien salga a las rutas del país puede darse cuenta de que el transporte de mercaderías por camión es una actividad que no para de crecer. Cada vez se ven más y mejores unidades circulando y, a más camiones, más remolques y acoplados.

Desde la Cámara de Fabricantes de Acoplados y Semirremolques (Cafas) anunciaron que el crecimiento sostenido comenzó en 2006, primer año en se superó la producción de 1998, y último ejercicio positivo antes de la recesión de la economía argentina. La marca fue un 15% por encima de aquel año. Y 2007 se despidió con un porcentaje similar.

"En 2006 se patentaron alrededor de 12.000 unidades, lo que representó un nuevo récord –informó Daniel Bonano, presidente de la cámara y presidente de la metalúrgica que lleva su apellido– y lo bueno es que esa cifra ya la alcanzamos en octubre de 2007", destacó.

El sector acompañó este progreso aportando innovaciones, como las bateas volcadoras y los equipos portacontenedores. Ambos se están vendiendo muy bien, según sus fabricantes, entre los que se encuentra Bonano. Nada de esto sería posible sin inversiones y la firma marplatense incorporó maquinaria nueva y amplió el galpón donde se fabrican semirremolques térmicos.

Para 2008 hay planificadas más innovaciones y, según los cálculos de Bonano, a principios de año patentarán 120 unidades mensuales y quieren llegar a las 140 en abril. Considera que es un aumento importante, porque dice que cierran 2007 con un promedio de entre 90 y 95.

Demanda a full

La fuerte demanda interna impide, a menos que crezca de manera importante la producción, atender los mercados externos. Cafas calcula que el 95% de lo fabricado se queda en el país, a pesar de que Colombia, Ecuador y Paraguay están pidiendo los productos argentinos, entre ellos los furgones pequeños que van montados sobre camiones.

Por ahora, será difícil romper con esta lógica, porque las fábricas argentinas están trabajando al ciento por ciento de su capacidad. Por otra parte, el aumento de los costos internos, junto con la falta de créditos blandos, le hizo perder algo de competitividad a los remolques argentinos, una historia que atraviesa toda la producción industrial.

Sin embargo, Bonano, como directivo de Cafas, no parece preocupado: "Es cierto que nos cuesta mantener el precio, pero lo compensamos con la calidad de las manufacturas nacionales; un sello que ganamos con años de seriedad y respeto".

Optimismo

Las cifras de crecimiento que dio Cafas impactan en los fabricantes de remolques. En Hermann SRL, coinciden con la realidad planteada: "Fueron 644 unidades en 2005, entre acoplados y semirremolques; crecimos a 855 en 2006 y vamos a cerrar 2007 con unas 1000, un 17 % más que el año anterior", informa el socio gerente, Juan Hermann.

También esta empresa entrerriana piensa invertir en más tecnología y ampliar la capacidad de producción con un objetivo ambicioso: llegar a las 1600 unidades.

En la provincia de Santa Fe está Sola & Brusa, una firma en expansión que apunta al pequeño y mediano transportista. Allí, Pablo Sola fija en un 20% el crecimiento de las ventas en el año que se va, y espera igualar ese número en 2008.

En tanto, Rogelio Larraignet, de Metalúrgica Belgrano, que fabrica tanques de acero, aporta sus números: "Crecimos en proyectos, superficie cubierta, maquinaria, gente y experiencia. Si tengo que poner una cifra, diría que un 12%, porque también ampliamos nuestros mercados".

Para los tres, hay desafíos y temores que afrontar. Hermann es conciso: "Los cortes de energía y la inflación son los temas pendientes a nivel país que nos afectan. También, la búsqueda de recursos para financiar inversiones".

En el caso de Sola, la preocupación es técnica: "En 2008 se termina el régimen de subsidio estatal que cubre las asimetrías comerciales con Brasil, una situación que nos va a quitar competitividad contra los productos que vengan de ese país".

Larraignet coincide en parte con Hermann; teme que "el país disminuya su ritmo de crecimiento y entonces la inflación y los aumentos salariales devorarán inexorablemente nuestras utilidades. Además, en 2007 el 67% de las pymes invirtieron sobre la base de recursos propios y eso no puede seguir pasando; el Gobierno debe poner énfasis en ayudar a la pequeña y mediana empresa".

SOLA & BRUSA

El transporte de hacienda, un cliente siempre activo

METALÚRGICA BELGRANO

Metalúrgica Belgrano fabrica tanques de acero inoxidable

ACOPLAR

El mercado cerealero, entre los más demandantes

GRANOS

El transporte de la cosecha

La explosión de la soja y, en general, de toda la agricultura en la pampa húmeda, también obliga a una fuerte demanda de remolques de transporte especializado en estas cuestiones. Acoplar es una firma del ramo que disfruta de este crecimiento sostenido del sector granario, aunque su director, Gustavo Bernal, advierte sobre consecuencias futuras que pueden frenar la euforia.

"Los principales problemas para el sector radican en la capacidad de respuesta productiva, atento a la falta de financiamiento de inversiones a tasas convenientes", dice Bernal, quien calcula que "el sector afronta un límite de producción desde hace dos años".

Como otras firmas del ramo, ésta es una pyme familiar y su vocero adjudica los avatares de este tipo de empresas a que "no cuentan con capital para hacer frente a la creciente demanda. También faltan inversiones, porque no están alentadas desde el sector público, con políticas de financiamiento. Hay que desgravar la renta productiva y controlar la inflación de los insumos siderúrgicos, entre otras cosas, para generar confianza y mayor actividad".

La exportación no es una actividad que esté en los planes de Acoplar: "Sigue siendo un mercado residual, porque se necesitarían transporte en flete oceánico abierto y falta competitividad respecto de los productos brasileños. Sigue siendo más productivo dedicarse a los clientes en el país; la demanda es fuerte y no permite distracción".

En Metalúrgica Belgrano no quieren ser tremendistas; dicen tener fe y "por eso apostamos fuerte con proyectos ambiciosos, como afianzar algunas unidades de negocio y salir al mercado con nuevos prototipos".

Redacción Expotrade

EL ENCUENTRO LOGÍSTICO MÁS IMPORTANTE DE LATINOAMERICA
EXPO SCANTECH
EXPO LOGISTI-K
24 al 27 Junio 2008
La Rural Buenos Aires
Sponsors
Apoyo Internacional
Patrocina Logisti-k
Patrocina Scan Tech
Organiza EXPOTRADE
CONTACTO:
www.expologisti-k.com.ar