

PERSPECTIVAS 2012

La industria apuesta a mantenerse con la demanda regional

Si bien auguran una leve caída en la venta de camiones, las operaciones realizadas en el mercado en 2011 superaron las propias expectativas. Inflación, dólar y créditos, la preocupación "logística"

El año que termina superó todas las expectativas en las filiales locales de las grandes automotrices. Remontaron sus ventas hacia fines del período anterior y alcanzaron récords históricos en 2011.

Sin embargo, dudan de que esto vuelva a repetirse en 2012, en medio de la crisis financiera en la que se debate el Viejo Mundo, adonde están instaladas sus casas matrices.

Aún así, confiados en que no hay mal que dure cien años, apuestan a mantener el nivel de ventas de 2010 y planean seguir invirtiendo en la Argentina para afianzar la competitividad, especialmente enfocados en el mercado local y en el Mercosur.

En el escenario actual los números complacieron a los fabricantes de camiones y utilitarios. El primero de estos rubros tuvo este año un incremento del 39,3% comparando con el mismo período enero-noviembre de 2010. También en el segundo rubro se registró una suba del 21,9%. En cuanto a ventas a concesionarios, hubo un aumento del 48,3% en camiones y de un 19,7% en utilitarios, de acuerdo con las cifras publicadas por la Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa).

Si bien las exportaciones de estos vehículos registran un crecimiento notorio este año con relación al anterior, en las estadísticas de Adefa se observa en los últimos dos meses (noviembre pasado y lo que va de diciembre) una tendencia a la desaceleración, que puede atribuirse a la retracción de las exportaciones a Brasil.

"Con el foco puesto en la exportación, principalmente a Brasil, la industria superará holgadamente las 800.000 unidades de producción nacional", evalúa el presidente de Mercedes-Benz Argentina, Roland Zey, para quien el desafío está puesto

en "seguir creciendo, ampliando los mercados de destino y haciendo cada vez más competitiva a nuestra industria".

El Mercosur y América latina en su conjunto, "como también gran parte de las economías emergentes, forman parte del futuro de Iveco y de su crecimiento en los años venideros", señala el director comercial de la firma en la Argentina, Sebastián Rodríguez Macías. Estima que "2012 se presentará con un temor inicial generado por la crisis global; presumimos una leve caída en el primer semestre, con una recuperación en el segundo. Si la situación europea contagiara a la

El mercado latinoamericano será uno de los que tracciona la demanda mundial de camiones en los próximos años, según Rodríguez Macías, de Iveco

América Latina, podríamos prever una caída de entre el 5 y el 10%".

Rodríguez Macías advierte que "atado a este contexto, el mercado argentino debería seguir muy de cerca ciertos factores, como la inversión pública en infraestructura y la cosecha de la soja, que impactan directamente en la demanda de transporte". Y subraya que el mercado latinoamericano "se constituye como uno de los que tracciona la demanda mundial de camiones en los próximos años".

José Antonio Mannucci, director General de Scania Argentina, es contundente: "Latinoamérica no será ajena a la crisis europea. Se está sintiendo y 2012 se avizora con cierto nivel de

incertidumbre. No es para preocuparse, pero pensar que tendremos el mismo nivel de ventas que este año no sería realista. Confiamos en que mantendremos un buen nivel, sobre todo por la demanda desde Brasil".

Coincide el presidente local de Volvo Trucks & Buses, José Olímpio, en que "la crisis europea ya afecta a los mercados globalmente", aunque estima que esto "nos plantea el desafío de equilibrar nuestras operaciones" con nuevas estrategias y confía en "la capacidad de reacción de la Argentina frente a situaciones difíciles".

Donde haya espacio

Alfredo Luján, director comercial de Renault Trucks para América latina, apunta que "ya en 2009 las plantas en Europa se ajustaron a los volúmenes de la crisis financiera internacional y dado que la recuperación sigue siendo lenta y dispar en la Comunidad Europea, esto hace que la situación actual no tenga mayor impacto a la vida. Nuestra visión como marca es la de crecer en los mercados donde hay espacio".

En la misma sintonía, el directivo de Ford Camiones, Juan Carlos Janocko, desestima que la europea o "cualquier otra situación global puedan incidir o frenar puntualmente la industria de los camiones, que está enfocada sobre todo a la demanda regional. Y si sucediera sería mínimamente". Por lo tanto, sus expectativas para 2012 son "similares a este año: tener una industria récord con más de 20.000 camiones patentados. No vemos nada que se anteponga a esto", enfatiza.

En la industria de los pesados se planifica a largo plazo y más allá de la coyuntura, ninguna dejará de fortalecerse. Luján apunta que Renault es "una marca joven" en el país, por lo cual "las inversiones



En Scania confían en que la tracción desde Brasil ayudará a mantener buenos nu...



Iveco mira especialmente a los emergentes

Renault, con pl...

concretadas en los últimos cuatro años (que superaron los 15 millones de dólares) serán una constante en los próximos años".

Puntos de servicio

Mercedes-Benz tiene un plan de inversiones estimado en más de 100 millones de dólares, a partir del primer semestre de 2012", apunta Zey, mientras que Mannucci, de Scania, se anima a asegurar que el año próximo invertirán "más que en este 2011 en remodelaciones, ampliaciones y nuevos puestos de servicio proyecta-

dos para los próximos cinco años".

En Iveco se han fijado como objetivo para 2012 "continuar mejorando los estándares de cobertura, calidad y capacitación, enfocados en incorporar nuevos puntos de servicio", entre otros planes de innovaciones que menciona Rodríguez Macías. En tanto, Olímpio sostiene que Volvo continuará en el país encaminándose hacia un "crecimiento fuerte y sustentable en los próximos años".

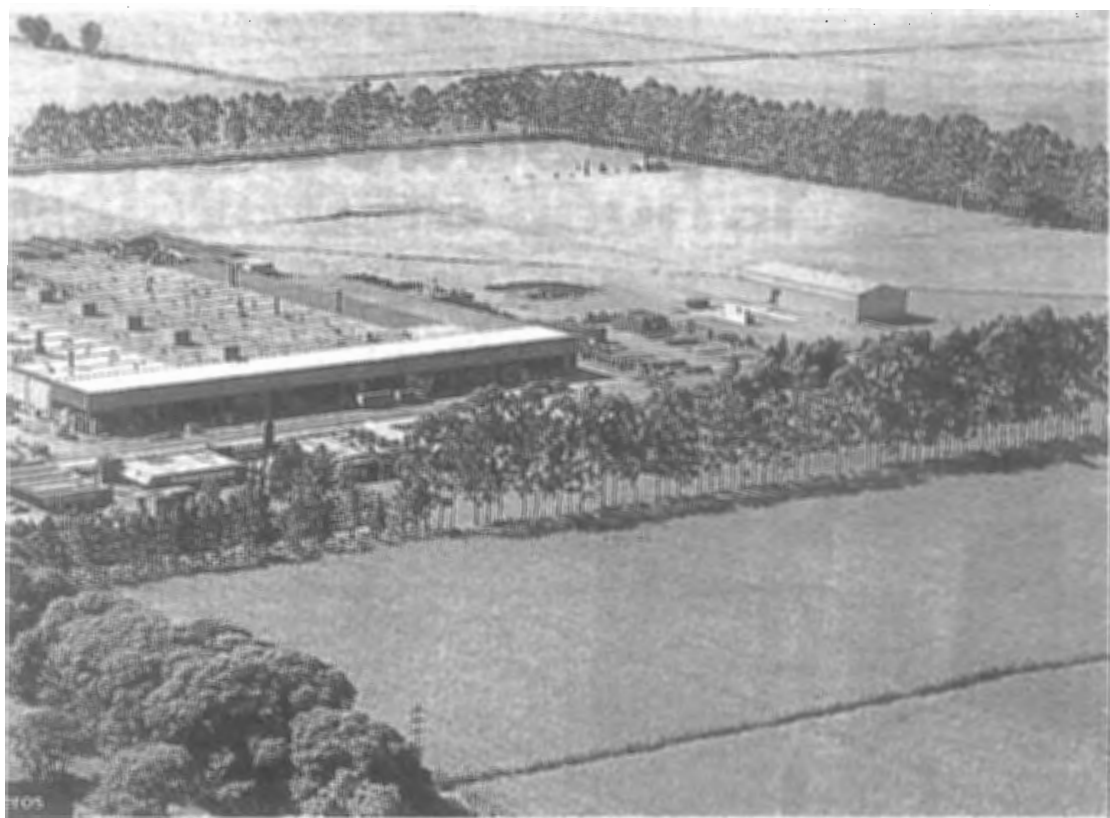
En los actores de la cadena (productores, operadores logísticos y

ret...
pre...
par...
do...
era...
ye...
int...
ap...
la...
En...
téc...
Op...
cri...
gís...



OBRAS LLAVE EN MANO
ESTRUCTURAS METALICAS . PISOS INDUSTRIALES
CENTROS LOGISTICOS . OBRAS INDUSTRIALES
HIPERMERCADOS . CELDAS DE ACOPIO

Ave. Panamericana 2250 Km 40.5. IB1619/SXI Garin Bc. As. Argentina. Tel: (+54 11) 5918-6800. Email: hormetal@hormetal.com www.hormetal.com



REUNION DE FADEEAC

Morales: "Los gremios son nuestros aliados"

La inminente construcción de una central de transferencia de carga en la zona sur de la ciudad de Buenos Aires y la construcción de una universidad propia en Escobar fueron los anticipos que hizo su discurso Luis Morales, presidente de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Faddeac) durante el tradicional almuerzo de fin de año, con todos los actores del sector.

Acompañado por el titular del gremio, Hugo Moyano, y por el secretario de Transporte, Juan Pablo Schiavi -que fue el orador oficial en ausencia de la presidenta de la Nación- Morales sostuvo que Faddeac "continuará trabajando con el Gobierno para el crecimiento de una actividad que generó más de 100.000 empleos directos en los últimos ocho años".

"También seguiremos trabajando con el gremio, porque son nuestros aliados en la actividad", apuntó Morales, qui-

zá a modo de aclaración, ante el virtual divorcio con el Ejecutivo que instaló días atrás el líder de la central obrera y jefe del sindicato de los camioneros.

Schiavi reclamó "el compromiso de trabajadores y empresarios" para acompañar al Estado y, de lo actuado en su gestión, mencionó "el sostenimiento del sistema de peajes, que costó casi 400 millones de pesos y una cifra equivalente destinada al sindicato de camioneros para capacitación y psicofísicos", aportes que agregó "a los más de 51.000 millones de pesos invertidos en caminos y casi 31.000 millones con los que el Estado Nacional ha construido una matriz muy grande para que esta industria hoy sea una de las más importantes del país". Mientras tanto, los empresarios celebraban el cierre de un año con facturaciones inesperadas en muchos casos, y más atentos a los devenires locales que a eventuales cimbronazos externos.

se observa "una muy buena disposición para invertir, con la particularidad de que estamos viendo proyectos con superficies que no son frecuentes, de más de 50.000 m2, muchos casos con un crecimiento de invertir en tecnología", dijo Marcelo Arce, presidente de la Asociación Argentina de Logística Resaria (Arlog).

Arce y Carlos Musante, director de Cámara Empresaria de Armadores Logísticos (Cedol), dicen que "el nivel de actividad local tendrá un crecimiento menor

al de este año". No obstante, el titular de Arlog consigna que "se proyecta crecer al 6%. Si el combo inflación, dólar, crédito se resuelve sin afectar la competitividad de las compañías, a pesar de la crisis internacional el 2012 será un muy buen año para el país", confía Arce.

Entre los proyectos del sector, Pablo López, gerente de Logística de Exologística, sostiene que tras un 2011 que terminan "muy satisfechos", tienen proyectos que apuntan a "mejores resultados en 2012". En tanto, Hernán Sánchez, gerente co-

mercial de Celsur Logística, señala que están ampliando su parque en General Rodríguez, el cual "totalizará más de 50.000 metros cuadrados, en el segundo trimestre de 2012, con una capacidad de almacenaje de 50.000 posiciones de pallets".

Almacenamiento

El Grupo Logístico Andreani prevé incorporar a partir de marzo otros 11.000 m2 en áreas de almacenamiento. Su director de Unidades de Negocios, Ricardo Cruz, enumera: "Se desarrollará la construcción de

un nuevo centro de *crossdock* hacia el interior del país, con sede en Tigre; construiremos una nueva planta operativa en Rosario y continuaremos con el plan de modernización de flota".

El presidente y country manager Argentina de Ceva Logistics, Juan Ignacio Blanco, destaca que sus "inversiones más fuertes para 2012 se abocarán a la tecnología, capacitaciones, recursos humanos e infraestructura" y resalta que la estrategia de la empresa fue siempre adaptarse "más rápido que el

mercado a las reglas de juego, tanto locales como internacionales". "Tener un mercado europeo deprimido también hace que el mercado local y latinoamericano tenga cierto protagonismo que en otras crisis no se veía. En cierta manera es positivo, porque básicamente esta región no es parte de esta crisis internamente o al menos lo siente de otra manera. Las reglas hoy son otras y debemos estar atentos a cualquier cambio", diagnostica Blanco.

Redacción Expotrade

OCA. Logística en una nueva dimensión.

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

EL PAÍS TE QUEDA CERCA.