

AUTOELEVADORES

Restricciones a la importación

Este tipo de equipos son indispensables para el trabajo en logística; sin embargo, por no contar con fabricación nacional, la totalidad se importa; denuncian que no se aprueban las DJAI

Los controles a las importaciones generan inconvenientes también en la venta y alquiler de autoelevadores porque no existe una producción nacional de esos productos, hecho agravado por el aumento de la demanda de esos equipos por parte del resto de la industria.

“La situación es muy difícil por la falta de importación de autoelevadores porque no hay fabricación nacional y tampoco nos aprueban las declaraciones juradas anticipadas de importación [DJAI]”, describió Julio Cocciolo, ejecutivo de Ventas de Fortalein.

En tanto, Diego Vázquez, gerente comercial de Alfamaq Venturi SA—representante de Still en la Argentina—, destacó: “Hemos hecho presentaciones, varias con éxito moderado. Hacia mitad de año, hemos tenido algunas liberaciones, pero en realidad no existe ningún criterio. Hicimos todos los deberes, pero sin mucho éxito”. También comentó que la firma está trabajando contra proyecto con sus clientes.

En la apreciación coincidió Marcelo Starapoli, de Tecnoracks, al decir que la situación “afecta porque no se sabe cuál es la lógica que tienen para aprobar o no las DJAI; entonces nos encontramos en un problema grande, más que nada en el suministro de repuestos

y en el servicio de postventa, porque es muy importante tener los repuestos para el mantenimiento”.

Mario Saldías, del departamento de Ventas de ZMG, representante de la china Liugong, lamentó “no tener las unidades para suministrarles a los clientes: tienen una necesidad de renovación de unidades para mantener su estándar de calidad y no lo podemos satisfacer, porque no tenemos unidades para entregar”.

Para Natalia Bresanovich, responsable de Marketing de Biscayne, “el control a las importaciones influyó en el negocio, generando un alto nivel de incertidumbre a la hora de planificar la producción y cumplir con la entrega a los clientes. En nuestra planta de Garín, hace varios años comenzamos con el ensamble de muchos de los equipos que comercializamos, y seguiremos trabajando para incrementar la participación nacional al producto terminado”.

Diego Perullo, responsable de Postventa de UnionBull, reconoció: “Si bien hay un control general de importaciones para toda la industria, estaba previsto dentro de los planes de crecimiento que teníamos para el año. No nos ha impactado como a otras empresas debido



Complicaciones para abastecer y reponer equipos

EXPOTRADE

a la tarea de planificación previa. Existe el control y hay que cumplir con lo requerido. En el tema repuestos estamos desarrollando alternativas locales, a fin de seguir manteniendo nuestro estándar de servicio”.

“El contexto actual del comercio exterior en nuestro país nos demanda mejorar aún más la planificación interna y estar en continuo contacto con nuestros clientes intercambiando información para acordar y/o coordinar los plazos de entrega”, explicó Gustavo Laquanti, de Marketing de Toyota Material Handling Mercosur.

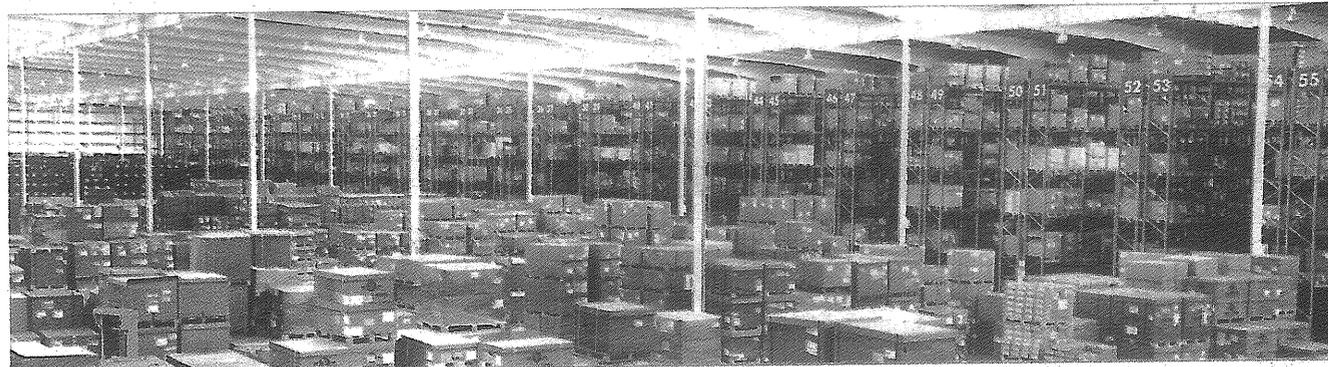
Cocciolo de Fortalein precisó: “Hasta julio veníamos muy bien. Se venía stockeando unas 200 máquinas cada tres meses. Desde esa fecha dejaron de aprobar las DJAI. Hemos vendido ese stock. Hoy, prácticamente, tenemos cinco máquinas para vender. La expectativa de ventas para este año la hemos superado. Lo

que no tenemos es qué vender. Hablamos de 40 por ciento menos de importación de insumos. Nos perjudica a todos”.

Por su parte, Vázquez precisó que para 2014 “no avizoramos mucho crecimiento, porque el contexto nos marca mayores restricciones a la importación y estos equipos no tienen producción nacional”. Aclaró: “2013 no fue tan malo en volumen de equipos. Somos optimistas, pero el contexto afecta mucho”.

“Los volúmenes proyectados se están cumpliendo, más que nada por la planificación anterior, ya que el año pasado hubo restricciones a la importación que se endurecieron este año”, añadió Saldías, tras agregar: “Hay un tiempo, pero en algún momento se tendrá que resolver este tema”, concluyó. ●

Redacción Expotrade



DADA



SOLUCIONES LOGÍSTICAS

www.dadalogistica.com.ar

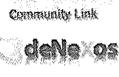
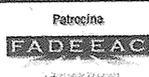


EXPO TRANSPORTE

9na EDICIÓN | CAMIONES - BUSES - UTILITARIOS

9ª Exposición internacional de equipamiento y tecnología del autotransporte de carga y pasajeros

www.expotransporte.com.ar - (54 11) 4779-5300 - transporte@expotrade.com.ar



9 al 12
Abril 2014

La Rural
Predio Ferial de
Buenos Aires

*Felices fiestas
y un próspero 2014*

