

Miércoles 09 de Junio de 2010 | 12:26 hs.

14.05.2010 | GRANITE, LA PUNTA DE LANZA DE CAMIONES MACK EN ARGENTINA

DE LA MANO DE MACK, THERMODYNE VIAL PROYECTA EXPANDIRSE POR EL PAIS

[Ampliar imagen](#)

1 de 2 ◀ ▶



1 de 2 ◀ ▶

Autor: **Juan Ozino**



[Ampliar imagen](#)

Mack es una empresa de camiones americana de largo prestigio en todo el mundo y que en la Argentina no tiene mucha presencia salvo en sectores muy especializados como de la minería, petróleo y transporte de cargas especiales. Hace dos años Thermodyne Vial, el representante oficial en la Argentina homologó el primer modelo denominado Granite y luego del traspie que significó la crisis global del año pasado comienza a dar los primeros pasos firmes aspirando a ser los líderes en su nicho, ampliando su presencia en el interior del país e incorporando nuevos modelos. Allá por 2006 y luego de muchas idas y vueltas (y representantes varios), la firma americana decidió finalmente darle la representación en la Argentina a Thermodyne Vial, una empresa que desde 1947 venía vendiendo repuestos originales y ofreciendo servicios de mantenimiento y reparación de la marca Mack.

Esto fue un logro rotundo para esta PYME familiar que hacía años venía luchando por este contrato que le permitió conseguir la esperada homologación de su primer modelo, el Granite. Así fue que a partir de 2008 comenzó a vender oficialmente camiones Mack en el mercado local.

Desde la crisis del 2001, los años dorados del sector fueron 2005 y 2006, pero los camiones Mack no podían ingresar en ese entonces porque no estaban homologados. “Por esos años la representación de la marca en el país la tuvo primero Renault Trucks y luego Volvo, pero ellos no se movieron y la Licencia de Configuración de Modelo (LCM) del Granite no avanzó. Eso nos perjudicó mucho”, aseguró Luis Tarazaga, gerente de Posventa de la empresa en diálogo con TiempoMotor.com.

PLANES A FUTURO



[Ampliar imagen](#)

Con el foco en potenciar la presencia del Granite, la compañía que cuenta con un único punto de ventas de la marca en Buenos Aires, proyecta de acá a 2012 desarrollar su red comercial en las plazas claves de la Argentina en el sector de minería y petróleo como son Mendoza, San Juan, Neuquén y Comodoro Rivadavia en Chubut.

“Sabemos que hoy es una debilidad no tener armada una red comercial, pero estamos convencidos que nuestro servicio de posventa es muy bueno, pese a estar centralizado en Buenos Aires, porque lo importante es que funciona. En 24 horas podemos hacer llegar el repuesto y un técnico a cualquier parte del país donde el camión se haya averiado, aunque tratándose de camiones Mack, que se rompa sería una fatalidad”, reconoció Tarazaga.

Esta marca americana que no por nada se la asocia con un Bulldog (ese es su logo) tiene prestigio internacional por la robustez y durabilidad de piezas, y Tarazaga pone un ejemplo: “Los motores Mack pueden andar más de 30.000 horas sin tener que ni siquiera abrirlos una vez”.

Por otra parte, desarrollar la red les permitirá estar en condiciones de homologar en 2012 un nuevo modelo, el Vision, un tractor rutero superligero para carga pesada de larga distancia que comparte la mecánica con el Granite.

“De todas formas la marca apuesta todo a consolidar el Granite. Es el modelo que más nos representa porque tiene todo para ganar. En el rubro de los ruteros tenemos mucha competencia que si bien están por debajo en calidad, robustez o durabilidad, cuestan mucho menos porque al ser fabricados en el Mercosur no pagan el 35% que sí pagamos nosotros. Pero en el nicho específico de la carga superpesada y transportes especiales, petróleo y minería no tenemos competencia”, se jactó Tarazaga.



[Ampliar imagen](#)

“Las demás marcas tienen una o dos versiones que podrían ser una opción al Granite para trabajos severos, en cambio nosotros ofrecemos 15 variantes distintas y la posibilidad adicional de configurarlo a medida, además de un producto específicamente diseñado para el trabajo severo”, agregó el directivo.

UN REFERENTE: EL MODELO PUNTA DE LANZA

Thermodyne homologó en 2008 el modelo GU813E Granite. Si bien este es el nombre general del camión que exteriormente se identifica por una única variante de carrocería, la abre al cliente la posibilidad de contar con 15 configuraciones distintas según la combinación de motor, transmisión, eje delantero y trasero y suspensión delantera y trasera.

Los motores son de 360, 400 y 440 HP, las cajas de 9 o 10 velocidades, el eje delantero con capacidad máxima de carga (CMC) de entre 9 y 11 toneladas y el eje trasero con una CMC de entre 21 y 40 toneladas. Las configuraciones de chasis son varias: para volcadora, para aplicación mixer, para aplicación petrolera (con 10 metros de plataforma libre) o tipo tractor para semirremolque.

Pero los camiones Mack ofrecen además la posibilidad de traerlo de su fábrica de Estados Unidos totalmente a medida de acuerdo a las necesidades puntuales de la tarea que va a realizar, con distintos seteos de diversas partes de la mecánica como el radio de diferencial, la relación de reducción, etc, permitiendo optar entre 100 configuraciones distintas del Granite.

Los precios del Granite van de los 180 a los 260.000 dólares y la garantía es dos años en mano de obra y repuestos para motor y tren de fuerza.

LOS NUMEROS DE MACK



[Ampliar imagen](#)

En 2008 comenzó la venta oficial de Mack en la Argentina y en 2009 se esperaban vender unos 20 camiones, pero la crisis global obligó a postergar los planes ya que sólo se comercializaron 5 unidades.

Para 2010 nuevamente tienen pensado vender 20 unidades y para 2011 proyectan llegar a 50 o 60 camiones.

Si bien estos números son reducidos y suenan a poco, es todo lo contrario: sus planes son ambiciosos ya que 50 unidades anuales representaría la mitad de las ventas de camiones en el rubro donde compite el Granite. Hay que tener en cuenta que un 90% aproximadamente de los camiones que se venden son 4x2 y sólo un 10% son 6x4. Pero dentro de los 6x4, que representan unas 600 unidades/año, están los destinados a trabajos no especiales que son unas 500 y el nicho específico donde se inserta Mack (trabajos especiales), alcanzan un volumen de unas 100 unidades al año.