



ENTRE UN REMOLQUE Y UN REMOLQUE.— El gerente general de Tremac, Mauricio Treizman, sella el acuerdo con Alexander Kohler, de Kaufmann.

Red de distribución: Kaufmann sella alianza con segundo mayor fabricante de remolques

Un nuevo "matrimonio" se concretó en el sector automotor. Esta vez, desde el rubro de la carga. El principal distribuidor de camiones selló una alianza con Tremac, el segundo mayor fabricante en el mercado de tolvas y remolques en Chile. La operación se concretó esta semana, bajo la asesoría del banco de inversiones Banmerchant.

El negocio es lograr mutuo beneficio. Kaufmann podrá ofrecer la cadena completa —máquina más implementos—, lo que necesitaba para no quedarse abajo de la tendencia del mercado que apunta a unificar los procesos. "La idea es vender soluciones de transportes que requiere el camión, pero también lo que va atrás. De la mano de un proveedor, el cliente tratará con un solo interlocutor y uno solo también en la postventa", comenta Alexander Kohler, gerente de camiones de Kaufmann. De hecho, los clientes podrán hacer efecti-

va la garantía completa en cualquier sucursal de Kaufmann.

La alianza le facilita a Tremac la distribución a lo largo de Chile, en las alrededor de 25 sucursales de camiones de Kaufmann. Ello a su vez permitirá incrementar considerablemente su producción. "Como resultado de la asociación, la capacidad productiva de Tremac crece al doble", cuenta Rafael Treizman, gerente comercial de Tremac. De hecho, para 2008 se espera que ésta alcance las 1.400 unidades.

Actualmente, Tremac es la segunda en el mercado, con alrededor del 30% de éste. Y ya planean la construcción de la segunda fábrica en dos años, para poder satisfacer el crecimiento de la demanda a partir de la red de distribución.

A un lado de la actual, en Panamericana Norte, compraron un paño donde levantarán la fábrica que implicará una inversión de US\$ 3,5 millones.