

Reprinted From:

# AUTO & CAMION INTERNACIONAL

<http://www.autotruck.net>

La revista mercado de accesorios de automoviles

Volumen 76

Numero 3 1999

## PAACE- Automechanika México

Uso de las correas de distribución ALC  
Software de mantenimiento de flotas

Empresa demuestra cómo  
servir del mejor modo a  
Latinoamérica

# Empresa demuestra cómo servir del mejor modo a Latinoamérica



Sede mundial de Transparts Industries, Miami, Florida

En 1986 Victor Fleischman, actual presidente de Transparts Industries, decidió constituir una empresa especializada en ser un centro único para piezas de transmisión, diferencial y ejes traseros que se concentra en dar servicio a distribuidores en Latinoamérica, incluyendo México, Centroamérica y Sudamérica.

Antes de iniciar Transparts, Fleischman fue propietario y operó una empresa en Lima, Perú, la cual se especializaba en piezas de transmisión y diferenciales. Fue entonces que se dio cuenta de lo difícil que era obtener información sobre proveedores extranjeros. Incluso después de obtener información de los mismos, la mayoría de las fuentes ofrecían inventarios limitados y tenían poca o ninguna experiencia exportando a Latinoamérica. Esto hacía que hacer negocios en el exterior fuera tedioso, complicado y costoso.

Por supuesto que en 1986 las máquinas de fax y las computadoras personales eran tecnologías nuevas,

especialmente en Latinoamérica. Incluso el servicio telefónico regular era deficiente, lo que dificultaba las comunicaciones. Cuando se introdujo el concepto del centro único para los mercados latinoamericanos, fue algo nuevo y alentador, por lo que fue adoptado por los distribuidores casi de inmediato.

La única tarea que restaba era convencer tanto a los distribuidores como a los clientes de que las partes del posmercado representaban una alternativa valiosa y confiable a los altos costos de las partes de fabricantes de equipos originales. Hacer llegar esos productos al mercado resultaría ser un verdadero indicio del compromiso de Fleischman a la tarea.

#### Avance rápido

Casi 15 años después, Transparts es reconocido como el rey indiscutido de los engranajes en todo Latinoamérica. La marca TICUSA<sup>®</sup> ha alcanzado una reputación de alta calidad y se encuentra entre las muy pocas marcas del posmercado que se solicitan por su nombre.

Sin embargo, actualmente la mayoría de los principales fabricantes y distribuidores quieren un pedazo del

pastel latinoamericano. Entonces, ¿cómo hizo Transparts para retener semejante participación en el mercado contra tantos competidores nuevos y fuertes? Es sencillo: Transparts conoce los mercados latinoamericanos y tiene un verdadero entendimiento de las necesidades de sus distribuidores. Ha establecido también un gran inventario concentrándose en las necesidades inmediatas y a largo plazo de esos mercados.

Otro factor importante que permite a Transparts competir tan efectivamente es la participación de la empresa en la fabricación. La línea de partes de posmercado de TICUSA<sup>®</sup> se produce en dos instalaciones principales situadas en España. Un establecimiento se



Línea de productos

especializa en productos relacionados con engranajes; el otro, en ejes traseros. El depósito de Transparts en Miami sirve como el centro de distribución

principal para todas las Américas. Si bien muchas cuentas de volumen mayor se despachan directamente desde las plantas, Transparts mantiene importantes inventarios en Miami para un servicio más rápido y eficiente.

El establecimiento de engranajes fabrica todas las piezas TICUSA® de engranaje de transmisión y diferencial, ejes y ensamblaje de sincronizador. La producción actual incluye aproximadamente 750 de las referencias de movimiento más rápido. Para complementar el servicio de Transparts, se compran partes de bajo volumen y complementarias a fabricantes europeos de buena reputación y se las almacena en el establecimiento de Miami.

La planta de ejes traseros tiene más de 30 años de experiencia y, aparte de la producción de ejes marca TICUSA®, mantiene producciones de fabricantes de equipos originales para la distribución europea de Eaton Corporation. La planta recientemente ha aumentado su capacidad de producción a 50.000 unidades por año. Transparts ha estado distribuyendo estos ejes por más de una década con gran éxito. Actualmente, los ejes traseros marca TICUSA® se hallan entre los más ampliamente reconocidos y respetados en la industria.

La planta de ejes traseros también se encuentra en proceso de sacar al mercado nuevos productos que complementarán la línea TICUSA®. Actualmente, la investigación y el desarrollo de piezas para la línea de cardan se halla en las etapas finales. La compañía cree que una variedad completa de piezas de líneas de cardan estará disponible bajo dicha marca para fines de 1999.

#### Acuerdos exclusivos

Además, Transparts mantiene acuerdos de distribución exclusivos con fabricantes de partes de gran reputación que se especializan en anillos de sincronizadores, pernos de diferenciales, quintas de ruedas y pequeños juegos de reparación de partes.

La capacidad de Transparts para controlar la producción y establecer pautas estrictas de control de la calidad ha mejorado considerablemente la posición de la compañía en el mercado. "Creo que si no se tiene un control importante sobre la producción, es casi imposible competir y brindar un producto de primera calidad en forma constante", comenta Ricardo Wolf, director de ventas y comercialización.

Wolf ha dirigido las ventas y la comercialización desde 1992. Se le contrató para abrir nuevos mercados y asistir en la creación de una red de distribución más fuerte y diversificada. Desde 1992 la compañía ha duplicado las entradas brutas y aumentó los



**Victor Fleischman, fundador y presidente**

ingresos considerablemente al establecer una sólida red de distribución por todo Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica, incluyendo México, EE.UU. y Canadá.

Si bien Transparts ha crecido, la gerencia opera con una mentalidad de pequeña empresa. La misma coloca un gran énfasis en brindar un servicio personalizado y en mantener estrechas relaciones con sus distribuidores.

"Hacer negocios en Latinoamérica se trata de establecer relaciones. Existe un cruce definitivo entre las relaciones personales y las comerciales", dice Wolf.

"También es muy importante confiar en los distribuidores que uno tiene y en su capacidad para capear las tormentas eventuales. Su compañía necesita también ser capaz de mantener la calma y no ser presa

## COMPRE DIRECTO! Del Fabricante y Ahorre!



### Fabricantes de Partes de Transmisión, Diferencial, Ejes Traseros para Vehículos Medianos y Pesados

Transparts ofrece a sus distribuidores distintas opciones de compra. Usted puede ordenar directamente de nuestras fábricas o escoger de nuestra variada selección de partes que mantenemos en nuestros almacenes en Miami. Para mayor información, visite nuestro Web Site o comuníquese con nuestras oficinas para solicitar el último catálogo de productos TICUSA™.

# TICUSA

Web Site: [www.ticusa.com](http://www.ticusa.com)  
E-Mail: [ticusa@gate.net](mailto:ticusa@gate.net)

**TRANSPARTS INDUSTRIES CORPORATION** 1400 N.E. 125<sup>th</sup> Street, North Miami, Florida 33161  
Phone: (305) 892-9500 Toll Free: 1-800-9-TICUSA Fax: (305) 892-2060



Ricardo Wolf, director de ventas y comercialización

**TICUSA**  
**TRANSPARTS INDUSTRIES CORPORATION**

**SPAIN**

**MIAMI**

**WORLD-WIDE DISTRIBUTION**

del pánico cuando los mercados se tornan alarmantes; si mira estos mercados en la actualidad, entenderá lo que quiero decir”.

Si bien los competidores desean participar en estos mercados, su percepción de Latinoamérica tal vez deba cambiar para que ellos tengan éxito. Los mercados latinoamericanos aún se caracterizan por ser sumamente volátiles, plagados por la inestabilidad tanto económica como política. “Usted realmente necesita saber lo que está haciendo en estos mercados, ya que son sumamente sensibles y las situaciones cambian rápidamente, por lo que la forma en que usted reaccione a estos cambios determinará el futuro de su compañía”, dice Wolf.

Las condiciones actuales en Latinoamérica reflejan las situaciones que describe Wolf. Pero Transparts se ha mantenido en curso, cerrando 1998 con ventas récord. Como testimonio de su estilo de administración, Transparts no ha tenido ninguna pérdida por débitos fallidos desde 1986. “Cuando los tiempos se tornan difíciles, la mayoría de los fabricantes y distribuidores que venden a estas regiones corren a ponerse a cubierto. Nosotros adoptamos una postura diferente, creemos que estos son los momentos en que nuestros distribuidores más nos necesitan y nos ponemos a su disposición. Esto da a nuestros distribuidores una clara imagen del verdadero compromiso de Transparts a sus mercados”.

En la actualidad, Transparts Industries, y TICUSA\*, es una de las líneas de reemplazo más solicitadas y respetadas en Latinoamérica. Recientemente, Transparts ha puesto más atención en el mercado norteamericano y ha logrado un éxito considerable en un período relativamente corto. Sin embargo, su compromiso con los mercados latinoamericanos continúa siendo su prioridad número uno.

El futuro de Transparts implica el desarrollo adicional de sus piezas componentes de transmisión, diferenciales y ejes traseros para Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica. La compañía no tiene planes inmediatos de salirse de su área de especialización. No obstante, evalúa constantemente cómo mejorar lo que muchos creen es la mejor operación de exportación en la industria. ■

**TRANSPARTS INDUSTRIES CORPORATION**

1400 N.E. 125<sup>th</sup> Street,  
 North Miami, FL 33161

Phone: (305) 892-9500  
 Toll Free: 1-800-9-TICUSA  
 Fax: (305) 892-2060  
 Web Site: www.ticusa.com  
 E-Mail: ticusa@gate.net