



DEL TRANSPORTE

magazine

AÑO 7 • AGOSTO/SEPTIEMBRE 2014 • #28



IVECO

TECTOR LA MEJOR FLOTA

El nuevo contrato de higiene urbana de la ciudad de Rosario, a cargo de la empresa Lime, será ejecutado con una flota de 40 camiones Tector. Una oportunidad para demostrar que los Iveco son los mejores para esta industria.



CAMIONEROS EN CAMINO
CON "ORO NEGRO"
RUMBO AL SUR



CAMIONES Y CARGAS
LO JACK, SOLUCIÓN
ANTIJAMMING



VISITA A TUCUMÁN
SCANIA: PLANTA DE
TRANSMISIONES

NUEVO

DAILY 12.3 CUBIK

Un
FURGÓN
CON ALMA
de Camión



12.3 m³.

Rueda dual.

Chasis más robusto.

Motor más potente del mercado.

ORIGEN: BRASIL .EQUIPAMIENTO SEGÚN VERSIÓN .FOTOS NO CONTRACTUALES .

IVECAM

WWW.IVECAM.COM.AR

[f /IVECAM](#) [t /IVECAMSA](#)

SAN MARTÍN: (011) 4724-5400

LA PLATA: (0221) 414-0400

CAPITAL: (011) 4302-9555

E.ECHEVERRÍA: (011) 4693-4888

camiones@ivecam.com.ar

IVECO

WWW.IVECO.COM.AR

[f /IVECOARGENTINA](#) [t /IVECOARGENTINA](#)



OTRA VEZ EL COMBUSTIBLE

CRUDO AUMENTO

Es sabido el dicho popular entre los transportistas, de que el gasoil es la sangre que corre por las venas de los camiones. Algo similar pueden decir quienes manejan los autobuses. Pero la sangre, el gasoil, encarece día a día, y por si el panorama no fuera de por sí complicado, ahora es la propia empresa estatal, YPF, la que encabeza las subas.

El 1 de septiembre a las cero hora, la petrolera nacional dispuso un aumento del 4 por ciento en el precio de todos sus combustibles, lo que generó un efecto cascada en el resto de las compañías del sector, que rápidamente fueron reacomodando sus valores -hacia arriba obviamente-, siguiendo a la compañía de bandera.

En la Ciudad de Buenos Aires el litro de nafta súper es ahora de \$11,91 en promedio y la Premium trepó a \$13,41. El gasoil común -el verdadero dolor de cabeza de los transportistas- cuesta ahora \$10,82 y el premium \$12,40.

Lo preocupante, además de la certeza de que los aumentos seguirán en los próximos meses, es que ya acumulan

un incremento por encima del 40% en lo que va del año.

Pero es peor si la mirada se extiende más allá, a un ciclo económico completo como marcan los economistas, de un año. Allí la sorpresa es que la suba promedio acumula un 60% en los últimos 12 meses. Ningún índice de la economía tiene valores semejantes, ni las paritarias ni el IPC nacional del Indec.

El problema con el incremento de los combustibles, que fue aplicado también por Shell, Axion y Petrobrás, es que impactan de manera directa sobre toda la economía y provoca un efecto cascada de aumentos. Es decir, el indeseado efecto inflacionario.

¿Cómo hubiera sobrevivido en su cargo como CEO de YPF Miguel Galuccio si al frente de la Secretaría de Comercio hubiese seguido Guillermo Moreno? En ese entonces la lucha de Moreno era contra la "belicosa" Shell que empujaba los precios hacia arriba. Hoy lo hace la empresa "testigo" que debería regular el mercado.

El nuevo ajuste llegó primero a las provincias, donde el combustible es

históricamente más caro. Por ejemplo en Resistencia, Chaco, la nafta Premiun aumentó 62 centavos hasta los \$14,91 el litro y la súper registró un incremento de 60 centavos, lo que la impulsó hasta los \$13,79.

En Mendoza, por poner otro ejemplo, los clientes de la petrolera nacional comenzaron a pagar en el primer día de septiembre unos 12,51 pesos el litro de nafta súper, unos 48 centavos más que el día anterior; y la nafta Premium saltó a 13,71 pesos, desde los 13,18 pesos. Así las cosas, la rentabilidad de las empresas hace agua. No sólo por la baja de la actividad, sino por el incremento de costos clave. Para los transportistas de carga el gasoil significa un tercio de los costos mensuales. Y los de pasajeros no andan muy lejos de esos números.

Más preocupaciones en un año de baja de la actividad. ◀

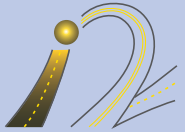


Por Roberto Lago



STAFF

PRODUCCIÓN INTEGRAL

INTEGRA2
Producciones del Transporte S.A.

www.alexpresotv.com
 integra2@alexpresotv.com
 Tel. Fax 5411 6091.1710 / 1712 / 1713
 California 1337
 C1289AAH Ciudad Autónoma de Buenos Aires

DIRECTOR

Carlos Daniel Orciani

PRODUCCIÓN COMERCIAL

Cristina Murúa

EDITORA

Liliana Orciani

DIRECTOR PERIODÍSTICO

Roberto Lago

DIRECTOR DE ARTE

Sergio Chiarello

FOTOS

Hernán Novoa
Marcos Eisenbeil

IMPRESIÓN

Mariano Mas S.A.

EL EXPRESO MAGAZINE DEL TRANSPORTE es una publicación de Integra2 Producciones del Transporte S.A. La distribución es gratuita y dirigida. Se permite la reproducción total o parcial de las notas con mención expresa de la fuente. Propiedad intelectual en trámite.

SUMARIO.



12

ROBO DE CARGAS

- Lo Jack presentó dos soluciones a la problemática del robo de cargas.
- Entrevista a Martín Py, Jefe de Canal Corporativo Cono Sur. P.14.



28



16

RUTAS DEL MERCOSUR

- Acuerdo bilateral Argentina-Chile.
- Se habilitarán 13 nuevos pasos fronterizos.



36



10

CARGA Y DESCARGA

- Siguen los problemas en la distribución urbana en La Ciudad.
- Entrevista a Juan Aguilar, presidente de CEDAB. P.11.



4

EXPRESO ORO NEGRO: RUMBO AL SUR

- 35 años de experiencia en toda la región .
- Camioneros en camino: Viajamos junto a Carlos Ortiz, chofer de la empresa de Buenos Aires a Ushuaia. P.8.
- Entrevista a Marcelo Giampaolletti. P.5.

PRODUCTOS I

- Nueva generación Ford Transit. P.22-23
- Visitamos la planta de transmisiones de Scania Argentina, en la prov. de Tucumán. P.24-26.
- Iveco Tector, la mejor flota. P.28-29



44

NEUMÁTICOS

- Reparador de emergencia temporario "infla y sella" de Michelin. P.44.
- Bridgestone: programa de presión de inflado en Latinoamérica. P.46.



PRODUCTOS II

- 250.000 Sprinter Mercedes-Benz fabricadas en el país. P.32.
- Ruta Sur Truck, la nueva concesionaria del Grupo Volvo. Entrevista a Federico Ríos de Sueca Vehículos Pesados. P.36-38.
- Nuevo punto de venta de Volkswagen en Rosario. P.40-42.

28



EXPRESO ORO NEGRO

RUMBO AL SUR

CON UNA TRAYECTORIA DE 53 AÑOS DE EXPERIENCIA EN TODA LA REGIÓN Y UNA POLÍTICA ORIENTADA A BRINDAR SERVICIOS PERSONALIZADOS A LOS CUENTES, EXPRESO ORO NEGRO SE HA CONSTITUIDO COMO UNA EMPRESA LÍDER

Dedicada al transporte de cargas generales, refrigeradas y encomiendas, Expreso Oro Negro es una empresa que llega a toda la Patagonia, generando trabajo permanente en cada destino para muchas familias.

Con salidas diarias desde Buenos Aires a todo el interior del país, la empresa realiza entregas de encomiendas con la modalidad puerta a puerta, en especial en Río Grande y en Ushuaia, Tierra del Fuego.

Además de 19 sucursales, la empresa



cuenta con cámaras de refrigerados y congelados, flota propia de larga distancia, unidades de reparto local y de encomiendas, semirremolques, furgones térmicos para refrigerados y congelados, furgones paqueteros, sider y hasta unidades cisternas para el transporte de combustible a petroleras.

El Expreso tv viajó con la empresa desde Buenos Aires hasta Ushuaia, y les contamos cómo fue el viaje. ◀

ENTREVISTA



carlos Ortiz, chofer de Expreso Oro Negro. Página 8





■ En los depósitos del barrio porteño de Pompeya, empleados de Expreso Oro Negro preparan la carga que sería transportada hasta Ushuaia por Carlos Ortiz y Sebastián Morel.

RECONOCIMIENTO

EXPRESO ORO NEGRO: “UNA GRAN FAMILIA”

PARA HABLAR SOBRE EL VIAJE REALIZADO JUNTO A UN CHOFER DE EXPRESO ORO NEGRO Y SOBRE LA EMPRESA EN GENERAL, ESTUVIMOS CONVERSANDO CON MARCELO GIAMPAOLETTI, VICEPRESIDENTE DE LA EMPRESA



¿Cómo nace la empresa? y ¿por qué el nombre Oro Negro?

En un principio la empresa transportaba caños de petróleo en la zona de Comodoro Rivadavia y hacía servicios a Río Gallegos, allí trabajaba mi padre, Ricardo, que era fletero de la compañía. En un difícil momento cuando la compañía pasa por un período de transición, en el que escaseaba el trabajo, mi padre pudo comprar las acciones, era el año 1986. A partir de ese momento y de a poco nos fuimos incorporando toda

la familia, es decir mis dos hermanos y yo. Actualmente Oro Negro es una gran familia, contamos con más de 900 empleados, 500 camiones propios, una flota importante de fleteros y más de 50 años de trayectoria en lo que es el sur, siempre destinados al sur.

Hace poco El Expreso Tv tuvo la oportunidad de viajar con ustedes desde Buenos Aires hasta Tierra del Fuego, Ushuaia.

Exactamente. Uno de nuestros choferes,

Carlos Ortiz, viajó junto a uno de los camarógrafos del Expreso Tv, Sebastián Morel, quien filmó el trayecto que hace la carga desde que entra en nuestros depósitos en Capital Federal, hasta llegar al cliente, pasando por todas las vivencias de la ruta que son: tomar el ferry, hacer aduana, pasar por la intervención de un despachante, conseguir combustible, todas estas situaciones cotidianas acompañadas por la vivencia de los choferes con su historia, con su folclore, que los hace juntarse a cenar por las noches, compartir el mate de la mañana, estar pendientes de las condiciones climáticas para realizar las entregas en tiempo y forma, saber si el ferry funcionará debido a la nieve o al viento, si la ruta está cortada, todas situaciones que hacen al accionar diario. Fue una muy linda experiencia que va a tener una gran repercusión para todos los colegas de las rutas, porque conocer el sur como lo viajamos y lo vivimos nosotros es una manera particular de hacerlo.

Pensaba que trabajan por terrenos muy desfavorables, tanto por condiciones climáticas como por distancias.

Así es, como decís el trayecto incluye el tener que pasar por un paso fronterizo, como para ir a Chile o Brasil. Es por eso que contamos con choferes altamente

EN NÚMEROS

500

Expreso Oro Negro cuenta con una flota de 500 camiones propios, una flota importante de fleteros, más de 900 empleados y 50 años de trayectoria



“CONOCER EL SUR COMO LO VIAJAMOS Y LO VIVIMOS NOSOTROS ES UNA MANERA PARTICULAR DE HACERLO”.

capacitados para manejar en condiciones extremas, como nieve, heladas y escarchas.

El tema de tener que salir del país para tomar el ferry de Chile ¿encarece el flete?

Hoy estamos pasando por situaciones difíciles, no sólo a nivel costos, sino también por las demoras que se producen al hacer un despacho, pasar por aduana, tomar el ferry, manejarse con precios dolarizados y en nuestro caso, el hecho de manejarnos con alimentos perecederos, con el sector refrigerado, implica costos muy elevados que en definitiva le cae al consumidor.

¿Se encuentran con dificultades en el

camino por el estado de las rutas?

Estamos viendo que se está trabajando mucho en las zonas de Trelew y Puerto Madryn que se van a unir con una auto-vía, por allí hay mucho tráfico interno. Después entre Comodoro Rivadavia y Caleta Olivia son rutas que no han tenido mucho mantenimiento en los últimos años, y ahora se están haciendo reparaciones y ampliaciones que ayudan muchísimo, otro factor que ayuda es que está utilizando úrea en los lugares donde se producen escarcha y nieve, que evitaría el uso de cadenas que tanto mal le hacen a las rutas.

¿Cómo están trabajando en este 2014?

Nuestra política, en este año complicado es estar encima de los costos y manejar-

nos con la rentabilidad un poco más baja, tratar de no trasladar todo al cliente, mirar las paritarias, los aumentos de combustible, siempre dialogando y tratando de llegar a un buen acuerdo. Hoy estamos sufriendo unos costos muy altos a nivel insumos, combustibles sobre todo, por lo que la rentabilidad empieza a bajar, los peajes aumentaron, aumentó muchísimo el valor de incorporar un vehículo a la calle, con impuestos de sellado, timbrado, patentes, seguros, es por eso que tratamos de estar muy encima de los costos y ayudar a que no se deriven. En nuestro beneficio contamos con galpones, taller, camiones y semirremolques propios que ayudan a bajar un poco los costos.

¿Ustedes se han diversificado y tienen concesionarias?

En el año 2012 incorporamos en la zona de Neuquén, Río Negro y La Pampa, concesionarios de Ford camiones, y estamos empezando en un nuevo rubro del otro lado del escritorio También tenemos concesionaria de la línea Fiat en Zárate, Campana y Escobar.

¿Cómo ves el 2015?

En el 2015, las empresas vamos a tener que estar unidas, seguir mirando los costos, si bien la rentabilidad no es la mejor, hay que tratar de estar lo menos endeudados posible, y tratar de seguir creciendo, yo creo que los argentinos somos de trabajar y darle para adelante, que es lo que mejor sabemos hacer. ◀




**RENAULT
TRUCKS
DELIVER**
**RED DE CONCESIONARIOS Y TALLERES
CONSOLIDACIÓN DE LA RED**

LA RED RENAULT TRUCKS **CRECE Y SE FORTALECE.**


renault-trucks.com.ar


Invertimos **USD 16 millones** para mejorar y ampliar nuestra Red. Reinauguramos nuestra sede en Grand Bourg y el concesionario de Mendoza, inauguramos nuevos puntos en Comodoro Rivadavia, Concepción del Uruguay, Moreno y Posadas, y estrenamos talleres en San Juan.

Con el foco puesto en la profesionalización y la calidad de servicio, seguimos creciendo para que usted solo piense en su negocio.

RENAULT TRUCKS ARGENTINA S.A.: Costa Rica 5490 [Colectora Oeste] - Panamericana Km. 34,5 • Grand Bourg • Buenos Aires • [03327] 41 7500

CAMINO A S.A.: Los Pocitos, Tucumán - [0381] 437 1110 • **GLOKER TRUCKS S.A.:** Río Grande, Tierra del Fuego - [02964] 43 4000 • **RUTA SUR TRUCKS S.A. BAHÍA:** Bahía Blanca, Buenos Aires - [0291] 454 7043 • **RUTA SUR TRUCKS S.A. QUEQUÉN:** Quequén, Buenos Aires - [02262] 45 0213 • **RUTA SUR TRUCKS S.A. ALLEN:** Allen, Río Negro - [02994] 31 0030 • **RUTA SUR TRUCKS S.A. COMODORO:** Comodoro Rivadavia, Chubut - [0297] 447 2788 • **FRANCOLATINA S.A.:** Villa Retiro, Córdoba - [0351] 644 4050 • **SUDAMERICANA S.A.:** Piñero, Santa Fe - [0341] 518 5787 • **RENAULT TRUCKS MENDOZA:** Luzuriaga, Mendoza - [0261] 493 0714 • **MAMPRIN & SCÉVOLA:** Paraná, Entre Ríos - [0343] 424 2470 • **MAMPRIN & SCÉVOLA:** Garupá, Misiones - [0376] 448 1400 / 0076 • **SUECA:** Moreno, Buenos Aires - [0237] 405 2020 • **TALLERES:** COLOMBERO DIESEL: Recreo, Santa Fe - [0342] 496 0205 • **DIESEL SERVICE:** Río Gallegos, Santa Cruz - [02966] 45 7719 • **STANDARD SERVICES:** Pocito, San Juan - [0264] 424 1202 • **MAMPRIN & SCÉVOLA:** Concepción del Uruguay, Entre Ríos - [0343] 406 6959 • **SUECA:** CABA, Buenos Aires - [011] 5290 5731 • **NUEVA LÍNEA DE ATENCIÓN AL CLIENTE RENAULT TRUCKS:** 0800 555 4144





EXPERIENCIA USHUAIA



ENTREVISTA A CARLOS ORTIZ, CHOFER DE EXPRESO ORO NEGRO QUE, ACOMPAÑADO POR SEBASTIÁN DE "EL EXPRESO TV", VIAJARON DURANTE 5 DÍAS HASTA LLEGAR A USHUAIA, CONDICIONADOS POR EL CLIMA Y LA LUZ.

¿Qué destinos unen?

Hay diferentes rutas, por ejemplo tenemos la ruta de la cordillera y la ruta de la costa, desde Buenos Aires transportamos desde la ruta de la costa hasta Ushuaia y la de la cordillera hasta Esquel.

¿Qué camión manejas?

Ahora estoy en un Iveco que tiene 420 caballos pero para el viaje que hicimos con Seba fuimos en un Ford modelo 320.

¿Cuáles son las condiciones que te exige este tipo de trabajo?

Yo vivo en Bahía Blanca y es diferente dependiendo los viajes que hacés, de las zonas, porque es posible que uno haga el viaje desde Buenos Aires hasta Comodoro Rivadavia y día por medio pueda estar en la casa. Hay un grupo de choferes que viajamos a Tierra del Fuego, hay otros que nos les gusta viajar a la isla. Se presenta todo un tema con el frío, el hielo, la escarcha, la niebla... en

invierno, por ejemplo, tardo 7 días en dar la vuelta, hay que andar con cierta precaución. En verano uno vuelve más rápido porque no se presentan mayores dificultades en el camino, excepto si hay piquetes.

¿Cómo es llegar a Tierra del Fuego pasando por territorio chileno?

Para poder cruzar hacemos cuatro aduanas, salimos desde Río Gallegos porque ahí se realizan los papeles de aduana, llegamos a la frontera y ahí nos encontramos con la aduana argentina primero, donde se realizan los trámites para salir del país y llegamos a aduana chilena. A esa zona ellos le llaman el Paso Integración Austral donde se puede encontrar gente muy amable, todos hacen muy bien su trabajo, los carabineros y los que realizan el control de bromatología.

Ustedes suben el camión a un ferri y mediante esa vía cruzan hasta la isla de Tierra del Fuego

Esperamos el ferri una hora, cuarenta

minutos pero lo cierto es que también dependemos del viento: en un día sin viento el ferri tarda aproximadamente 15 minutos en cruzar y cuando hay mucho viento, va todo por la costa para sentirlo menos. Hay que tener cuidado, y tratar de no poner en riesgo la vida de las personas que van arriba porque ha pasado que se chocaron los camiones ya parados por causa del viento.

¿En alguna oportunidad se cerró el paso, por ejemplo, por mal clima?

El ferri cruza desde las 12 del mediodía hasta la una de la mañana y sólo se corta el servicio por viento, hemos estado hasta dos días en espera porque el viento no cesa. Esto lo sufrimos mucho, porque sabés que tenés que salir pero solo podés esperar y ni hablar cuando se vive alguna situación personal, por ejemplo cuando algún familiar está enfermo o internado. Es un trabajo muy sacrificado, estar lejos de las personas que uno quiere, de la familia, del calor del hogar.

¿Cómo te acompañó nuestro camarógrafo en el viaje, considerando que no está acostumbrado a las exigencias que este viaje requiere?

Como compañero de viaje ha sido un espectáculo, aprendió a cebar mates con el camión en movimiento, tuvimos un viaje agradable y sufrió muy poco el frío porque realmente muchas veces las temperaturas son bajo cero. Sebas estaba desesperado buscando los guantes y todo el abrigo posible pero yo le decía que el clima estaba lindo, no hacía demasiado frío. **Sebastián:** En la frontera, la verdad, es que pasamos mucho frío.

CO: Ahora no está helando, las temperaturas suelen llegar a 5 bajo cero que la verdad no es mucho, pero ya estamos acostumbrados. ➡



Tu negocio camina. Es hora de subirlo a un Mercedes.

Mercedes-Benz Financiera

Mercedes-Benz Financiera pone a disposición de tu negocio los mejores planes de financiación del mercado, con todas las comodidades y ventajas que nadie más puede ofrecerte. Así, cuando vengas a buscar tu Mercedes te vas a sentir tan seguro como cuando lo manejes.



Mercedes-Benz

CARGA Y DESCARGA

PROBLEMAS EN LA DISTRIBUCIÓN URBANA

LA CÁMARA DE AGUAS Y BEBIDAS HABÍA LOGRADO QUE EL GOBIERNO PORTEÑO IMPLEMENTARA EL SISTEMA DE "CAJONES AZULES" PARA GARANTIZAR ESPACIOS DE CARGA Y DESCARGA, EN EL MACRO Y MICRO CENTRO. SIN EMBARGO LA CIUDAD CAMBIÓ SU ENFOQUE Y AHORA APUNTA A MODIFICAR LOS HORARIOS. POR AHORA LOS REPARTOS SE HACE CON MÚLTIPLES INCONVENIENTES



El presidente de la Cámara de Aguas y Bebidas (CEDAB) Juan Aguilar, explicó que en la actualidad existen "grandes dificultades para la distribución en el área del macro y el micro centro".

Según el gobierno porteño se habilitaron unos 750 cajones azules aunque muchos de ellos no tenían señalización vertical y los autos no estaban advertidos de que no se puede estacionar allí, y otros directamente no tenían la línea punteada azul pintada en el piso.

Con esfuerzo y un número incontable de reuniones,



la CEDAB junto a la Cámara de Empresas del Autotransporte de Cargas (CEAC) y otras entidades, lograron dar cierto impulso al sistema. Aguilar admite que hoy la distribución no ha hecho más que complicarse en esta zona álgida de la Capital Federal, y no se ve por dónde el gobierno porteño encontrará solución a un problema que además, se ve agravado por la falta de fiscalización, es decir agentes que vigilen el cumplimiento de las normas en la vía pública.

El gobierno porteño apunta ahora a

CAJONES AZULES

Desde 2008 los transportistas habían logrado que se pusiera en marcha en el macro y microcentro un sistema de "cajones azules", un espacio de unos 20 metros en determinadas esquinas, una por cada cuatro manzanas aproximadamente, delimitado por una línea punteada de color azul y con la debida señalización vertical para que los automovilistas no estacionen allí.

que la distribución se realice en horario más temprano o directamente en la madrugada, pero esto choca de bruces con que los comercios abren a las 9 o 10, y de la nocturnidad no quieren ni escuchar hablar, por los mayores costos de personal y la inseguridad.

"Estamos haciendo la distribución como podemos desde los lugares que aún existen pintados con estos cajones azules, que en muchos casos se ha borrado directamente la demarcación y no se ha repuesto", afirmó Aguilar en diálogo con El expreso Magazine.

ENTREVISTA

UNA SITUACIÓN MUY COMPLEJA

A CONTINUACIÓN LOS PRINCIPALES TRAMOS DE LA ENTREVISTA CON JUAN AGUILAR, PRES DE CEDAB

Ustedes tienen en el micro y macro centro asignada una zona de carga y descarga marcada con una línea punteada azul conocida como "cajones azules". ¿Cómo siguen operando? Porque la realidad es que crece la zona peatonal y hay más supermercados.

Yo separaría el tema en dos puntos, el primero es como lo resumiste, a los cajones azules hoy en día debemos buscarlos lo que no es fácil, pero el Gobierno de la Ciudad impulsa un plan que trata de cambiar los hábitos y costumbres de los comerciantes, que entendemos va a comenzar a comunicarse y trascender a partir del mes de Octubre.

Mientras tanto ¿cómo se arreglan?

Hoy estamos haciendo la distribución como podemos desde los lugares que aún existen pintados con estos cajones azules, que en muchos casos se ha borrado la marca y no se ha repuesto, por eso hoy realizar la carga y descarga se torna muy difícil. Estamos redoblando esfuerzos para llegar a todos los comercios.

Y además deben convivir con la peatonalización y obras estéticas que han reducido las calzadas.

Ya hay muchas calles donde los camiones de nuestra actividad no pueden transitar porque no entran, así que se está atacando a toda la periferia desde muy temprano. La dificultad también se presenta con aquellos comercios que abren a partir de las 9 o 10 de la mañana. Los camiones que distribuyen deben pasar a buscar envases vacíos o



■ La peatonalización impulsada en calles del Microcentro complican aún más el trabajo de carga y descarga.

a cobrar, y muchas veces pasa que el encargado no está y hay que volver, lo que genera una complicación.

¿El Gobierno de la Ciudad les consulta a ustedes cuando tiene que hacer estos cambios de horarios?

El Gobierno impulsa los cambios y propicia el medio para que la discusión o el debate se genere, muchas veces no vamos a tiempo con la implementación, la comunicación y la factibilidad técnica de que esto pueda suceder. A veces tiene que ver con que uno no pueda ingresar a una calle después de las 7 u 8 de la mañana y el comercio abre a las 11. Entonces está faltando la fiscalización de las ordenanzas vigentes. Es decir no se debe recibir fuera del horario permitido de la carga y la descarga.

Como en otros temas de tránsito lo que no se ve es fiscalización.



Falta impulso a los controles. Hoy no son suficientes la cantidad de cajones azules que existen en la ciudad y que datan ya de 4 o 5 años, no se les realizó mantenimiento, la comunicación se perdió en el tiempo, y es muy factible encontrar un vehículo estacionado ahí y para nosotros es un gran problema porque no encontramos lugares para estacionar nuestros camiones y recurrimos a estacionar en doble fila para realizar la descarga.

¿Estamos muy lejos de aquel pedido de los transportistas de que el cajón azul tuviera una especie de parquímetro y opere utilizando la tarjeta del RUTA?



■ Postal habitual: los cajones azules que no se respetan.

La tarjeta del RUTA sería una operación sencilla de realizar con los stickers que nosotros alcanzamos a distribuir a todos los asociados y amigos que estaban trabajando, donde estaba habilitado el ingreso a camiones en diferentes franjas horarias como establecía la norma en aquel momento. Pero por falta de presupuesto o de continuidad, se fue diluyendo.

Estamos llegando a la época de mayor trabajo para ustedes ¿Cómo se están preparando para la temporada alta?

Venimos de dos años muy duros para nuestro sector, con unos niveles de trabajo muy bajos para nuestra actividad, estamos casi un 25 % abajo, por lo que la situación financiera en muchas empresas es muy compleja. Estamos muy expectantes y con todas las ganas de que esto se revierta.

Además mientras la actividad baja, los costos en el transporte aumentan y eso seguramente afecta la rentabilidad.

Los costos nos pasan por encima, el ausentismo en nuestro sector es un grave problema en el cual estamos trabajando para revertirlo, con algunas acciones en la Superintendencia de Riesgos del Trabajo. Esperamos llegar a buen puerto, lo cierto es que todo nuestro sector, está atravesando por una situación muy compleja. 📡

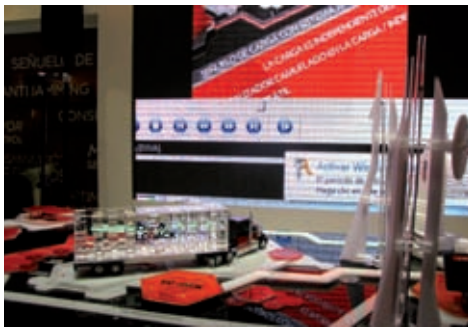


www.expresotv.com/integra2/aguilar28.mp3

LO JACK

DOS SOLUCIONES CONTRA ROBO DE CARGAS

LO JACK PRESENTÓ EN EXPOLOGÍSTI-K UNA NUEVA VERSIÓN DE SU SOLUCIÓN ANTIJAMMING, AHORA COMBINADO CON UN GEOLOCALIZADOR DE CARGA, IDEADA PARA PROTEGER DE MODO INTEGRADO EL CAMIÓN Y SU CARGA



Las empresas transportadoras de cargas se encuentran muy afectadas por el accionar cada vez más sofisticado de los piratas del asfalto, que en el 90% de los robos a camiones utilizan inhibidores de señales AVL, lo que genera una imperiosa necesidad concreta de soluciones.

A modo de respuesta, Lo Jack ha incorporado un nuevo señuelo de carga, utilizando una tecnología GPS, junto con la posibilidad de la detección del Jam.

De esta forma, en caso de que se detecte una inhibición de la señal en el camión que traslada la carga, se reportan dos alarmas a la central, que van a permitir tomar con tiempo, los recaudos para la protección del camión y de su carga.

Con la alarma se inicia el rasteo y la localización de la unidad y su carga en

forma simultánea, sobre ambos activos en forma independiente una de otra, porque tanto el camión como su carga cuentan con sistema de GPS.

Lo que se gana con estos dispositivos es tiempo, cuanto más rápido se llegue a la carga, más rápido se la podrá recuperar. ↩

Durante el primer semestre del año, LoJack registró 396 operativos de robo con servicio GPS. El 30% de los vehículos inhibidos contaba con el servicio Antijamming de Lo Jack, gracias a lo cual fueron recuperados el 100% de los camiones

ENTREVISTA



Martín Py, Jefe de Ventas Canal Corporativo. P 14



El stand de Lo Jack en Expolígiti-k presentaba una maqueta con la nueva tecnología desarrollada.



VOLVIÓ EL F-4000. EL CAMIÓN ES TU NEGOCIO. NOMBRATE PRESIDENTE.

SOS CAMIONERO. SOS PEÓN DE CARGA Y DESCARGA, REPARTIDOR, TELEFONISTA Y ADMINISTRADOR. SOS CUMPLIDOR, RESPONSABLE, FUERTE. EL QUE SABE ATRAVESAR CIUDADES LUCHANDO TODOS LOS DÍAS CONTRA EL RELOJ. HACES DE MECÁNICO, SEGURIDAD, GESTOR DE STOCK. DE TU PROPIO EMPLEADO Y EMPLEADOR. Y COMO SABEMOS TODO LO QUE SIGNIFICA TU CAMIÓN, HICIMOS UNO PARA TODO LO QUE SOS.



Llegá más lejos

RECUPERACIÓN TEMPRANA CAMIÓN Y CARGA

Estamos presentando dos soluciones que el mercado viene demandando, que ayudan a contrarrestar los nuevos modos operandi de delincuentes. Hace un año y medio que Lo Jack comenzó la nueva tecnología del Antijamming aplicada específicamente al transporte de cargas. El GPS de Lo Jack contiene dos tecnologías, una es la GSM celular por la cual se transmite la posición del celular a cada frecuencia que el cliente demande, pero a la vez estos equipos que instalamos tienen la tecnología propia de Lo Jack a través de la cual recuperamos los vehículos robados. Cuando se produce la inhibición del celular, es enviada una alerta que llega por una red de antenas propias que no se inhiben y permiten atacar el problema ante la situación detectada. Previo protocolo de seguridad comandada con los clientes, ganar tiempo en este tipo de siniestralidad es fundamental.”

¿Cuánto tiempo les lleva a ustedes ubicar un camión?

Para el recupero estamos en un promedio de 45 minutos a 1 hora, creemos que una descarga de un camión o sacar el semi y acoplarlo a otro tractor puede hacerse en 4 horas. Para combatir no sólo el robo del camión sino también de la carga creamos el SEÑUELO de carga que contiene la misma tecnología del GPS entonces aplicamos dos tipos de equipos, el de GPS a través del cual un dador de carga va a poder monitorear su carga minuto a minuto en su central de monitoreo y ante una eventual inhibición de celular va a poder, por medio de nuestro equipo tradicional generar una alerta temprana y luego recuperar la carga por nuestra fuerza de localización junto con las fuerzas del estado.

¿Cuáles son las principales zonas que sufren esta actividad delictiva?

Siguen vigentes las clásicas que son Buenos Aires, Gran Buenos Aires y las grandes ciudades del interior: Tucumán, Mendoza, Rosario, pero también están apareciendo nuevas localidades sobre todo en lo que es el transporte de mercadería en el sur del país, de Tierra del Fuego a Río Grande donde están establecidas grandes empresas produc-



toras de electrodomésticos y equipos de comunicación. Hemos detectado varias localidades cercanas a Puerto Madryn donde operan estos piratas del asfalto y como la suma de estos productos transportados es muy alta ya se está dispersando por todo el país.

¿Cómo operan los piratas del asfalto?

Se manejan con profesionalidad. Comunmente un camión se encuentra transportando cierta mercadería, y dos vehículos lo siguen, uno de los dos cuenta con equipo de jameo, de inhibición de la señal celular en conjunto con una serie de baterías para generar la potencia para poder inhibirla. Entonces el camión deja de comunicar, al perder la señal es como si hubiera desaparecido del mapa y ahí es donde secuestran al conductor o lo mantienen cautivo durante 4 o 5 horas que es lo que demora el trasbordo de las mercaderías, en ocasiones enganchan el semirremolque a otro tractor.

¿Cómo funciona el señuelo de carga que desarrollaron?

El señuelo es pequeño y fácil de adaptar, pero requiere un cierto espacio. Colocamos estos señuelos dentro de cualquier tipo de mercadería, puede ser desde una cubierta, hasta un electrodoméstico y oculto en la mercadería sigue emitiendo la señal, cada 4 minutos. Lo que se necesita es una buena logística por parte del dador de carga para que vaya bien camuflado, el señuelo debe ser igual a la mercadería que está transportando para que en el caso que la mercadería sea traspasada, pueda ser rastreada y ubicada.

Ni el chofer ni la empresa saben donde está ubicado el señuelo. ¿Es así?

Exactamente, nunca debe estar enterado que lleva un señuelo porque al saber que lleva un equipo puede avisar y esto complicaría la situación.

¿Qué tipo de inversión es necesaria para poder adquirir este servicio?

La tecnología requiere de mucha inversión pero en relación a la mercadería transportada y al valor que tiene un camión, el precio de nuestra tecnología es ínfimo. Nosotros respondemos y los clientes dan prueba de eso. La idea es generar vínculos a largo plazo, por eso planteamos un esquema de negocio donde ambos podamos ganar. Cuando la contratación es anual, desarrollamos un conjunto de medidas de seguridad mediante un convenio con posibilidades de financiación.

¿El servicio que ustedes brindan permite algún tipo de abaratamiento de costo respecto del seguro?

Es una medida de seguridad que puede generar beneficios sobre todo en la prima a contratar. ◀



www.expresotv.com/integra2/py28.mov

En tu negocio, llegar a tiempo es todo.



Tené tu Sprinter
con ENTREGA INMEDIATA.



Mercedes-Benz



RUTAS DEL MERCOSUR

NUEVOS PASOS FRONTERIZOS

LA NOTICIA DEL ACUERDO BILATERAL ENTRE LOS GOBIERNOS DE ARGENTINA Y CHILE TUVO MUCHO MÁS IMPACTO EN LOS MEDIOS TRASANDINOS QUE EN LOS DE NUESTRO PAÍS, PERO SIN DUDAS AFECTARÁ POSITIVAMENTE A LOS DOS PAÍSES. SE TRATA DE REALIZAR 13 NUEVOS PASOS FRONTERIZOS, QUE DEMANDARÁN MÁS DE US\$ 2.200 MILLONES EN INFRAESTRUCTURA VIAL ENTRE 2014 Y 2030

El acuerdo refrendado por el Ministro de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de Argentina, Julio de Vido, y su homólogo chileno, Alberto Undurraga, fue corolario de múltiples

reuniones bilaterales ordenadas por las presidentas de ambos países, apuntando a la consolidación y profundización de las políticas de integración.

Ambos ministros manifestaron la vo-

luntad de comprometer el financiamiento para la construcción del Túnel Agua Negra en el Paso Fronterizo del mismo nombre que unirá a lo largo de 13 kilómetros la provincia de San Juan con la Región de Coquimbo, con mejores temperaturas y condiciones de circulación que el más utilizado hoy que es el del Cristo Redentor en Mendoza.

Se trata de un ambicioso proyecto que permitirá incrementar no sólo el comercio entre la Argentina y Chile sino el de todo el Mercosur, ya que las rutas argentinas hacen en muchos casos de corredor de paso para los camiones que unen los puertos chilenos con Brasil.

Además, se apuntará a descomprimir el tránsito de camiones, autobuses y automóviles en el Túnel Cristo Redentor en el que, más allá del caudal de vehículos que por allí circula, se producen prolongados cortes en la temporada invernal que oscilan en los 45 días (promedio) de cierre por año.

Se adelantó, además, que se establecerá un sistema de control migratorio que facilite y agilice el cruce de fronteras, al tiempo que disminuya los requerimientos en cantidad de personal para ese control, requerimiento que incidirá en la capacidad de alojamiento necesaria para ambas delegaciones que las partes deben construir a corto y largo plazo.

Además, Mendoza y la intendencia de Valparaíso avanzarán en el pago de infracciones de turistas, difusión sobre convenio existente de atención médica gratuita, oferta turística registrada, planes de contingencia asociados a alto flujo de turistas, convenios de facilitación para el transporte turístico terrestre y desarrollo y promoción de circuitos y eventos turísticos conjuntos

LOS 13 NUEVOS PASOS PRIORIZADOS

PASO	REGIÓN	PROVINCIA QUE CONECTA
LAS LEÑAS	O'Higgins	Mendoza
PICHACHEN	Biobío	Neuquén
ICALMA	Araucanía	Neuquén
MAMUIL MALAL	Araucanía	Neuquén
CARRIRIÑE	Los Ríos	Neuquén
HUAHUM	Los Ríos	Neuquén
RÍO MANSO	Los Lagos	Río Negro
FUTALEUFÚ	Los Lagos	Chubut
ING IBAÑEZ PALLAVICINI	Aysén	Santa Cruz
JEINEMENI	Aysén	Santa Cruz
RÍO MAYER	Aysén	Santa Cruz
RÍO DON GUILLERMO	Magallanes	Santa Cruz
LAURITA CASAS VIEJAS	Magallanes	Santa Cruz



Guillermo Simone S.A.

En transporte, un aliado de peso...

CONCESIONARIO OFICIAL
FORD CAMIONES
ZONA SUR PROVINCIA
DE BUENOS AIRES

- VENTAS
- REPUESTOS
- SERVICIO
- ACCESORIOS

FINANCIACION
TASA
12,90%

**FINANCIÁ TU NUEVO
FORD CARGO**
EN 48 CUOTAS TASA FIJA EN PESOS ⁽¹⁾



CARGO C1722
PODÉS CON TODO

**ROBUSTEZ
Y CONFIABILIDAD**

**TOMAMOS
TU CAMION
USADO**

PROMOCIÓN VÁLIDA PARA
TODA LA LINEA CARGO



CASA CENTRAL OLMOS PARTIDO DE LA PLATA
AVENIDA 44 Y RUTA 36
TEL (0221) 496-3800

Tandil, Av. Tomás Espora y Ruta 226 - (02293) 42-2323
Mar del Plata, Av. Constitución y Ruta 2 - (0223) 418-9100
Bahía Blanca, Ruta 3 Sur Km 695 - (0291) 455-8081

www.simonecamiones.com.ar / ventascamiones@simone.com.ar

GRUPO **SIMONE**

1- La promoción aplica para toda la línea Cargo. Ford Cargo 1722. Préstamo prendario de 48 cuotas. Moneda: Pesos. Sistema de amortización Francés. Sujeto a condiciones de contratación por parte de entidad bancaria a designar. T.N.A.: 12,90%. Válido hasta 30/09/14. Origen de los productos Brasil. Fotos no contractuales. Guillermo Simone S.A., Domicilio Legal Alberti 888, Brandsen. CUIT: 30-53805539-1.



OBRAS EN VILLA SOLDATI

LANZAN UN CENTRO DE TRANSFERENCIA DE CARGAS

EL GOBIERNO PORTEÑO ESTÁ EN LA ETAPA DE LANZAMIENTO DE UN GRAN CENTRO DE TRANSFERENCIA DE CARGAS (CTC) PARA LA CIUDAD, QUE SE EMPLAZARÁ EN VILLA SOLDATI, EN UN PREDIO DE 37 HECTÁREAS VECINO AL PARQUE ROCA, CON EL OBJETIVO DE REDUCIR EL NÚMERO DE CAMIONES QUE CIRCULAN POR LAS CALLES DE LA CAPITAL

El CTC que fue entregado por la ciudad a la Federación de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC), está situado entre la avenida Roca, la autopista Cámpora, la avenida 27 de Febrero que corre paralela al Riachuelo entre Pompeya y Puente La Noria, y la calle Pergamino.

Por su conexión con autopistas y la avenida Roca se aspira a que muchos camiones entren y salgan de la ciudad descargando en el Centro de Soldati, sin circular innecesariamente por otras arterias de la Capital Federal.

Allí las empresas interesadas podrán




El proyecto prevee, la construcción de 8 dársenas con 220 módulos, cada uno de 910 m² cubiertos.

adquirir o comprar superficie cubierta de depósitos nivel premium, con todas las comodidades para el personal y los vehículos, que tendrán forma modular, pudiéndose utilizar diferentes superficies según la demanda que enfrente la empresa transportista.

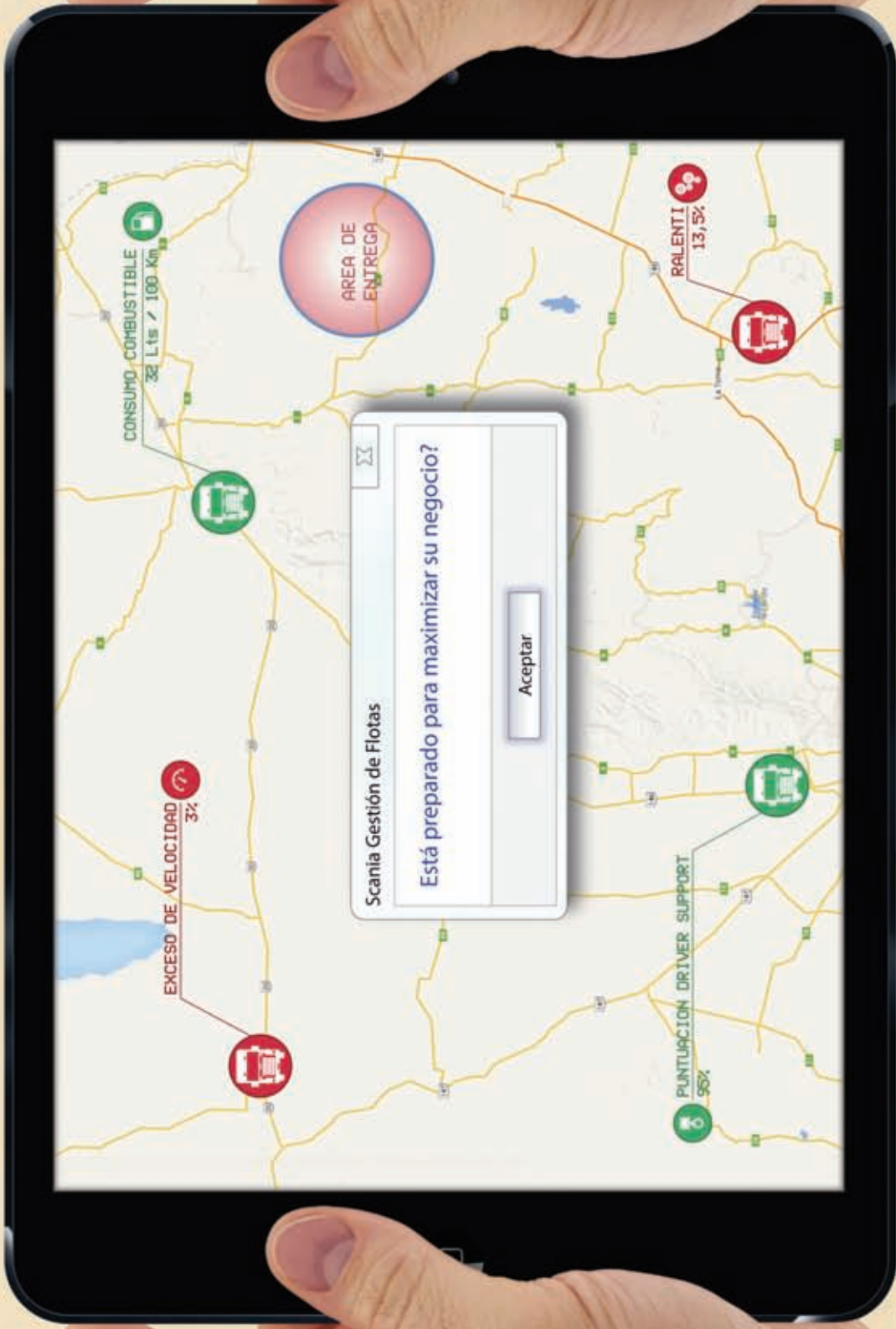
En principio se construirían ocho dársenas con 220 módulos, cada uno de 910 metros cuadrados cubiertos. La propuesta es que los camiones de gran porte descarguen su mercadería y luego ésta sea recogida en vehículos más chicos para su distribución urbana apuntando a potenciar en la ciudad el "cross dock" logístico.

La primera etapa demandaría una inversión de 370 millones de pesos, y los funcionarios porteños estiman que podría ser inaugurada antes de octubre de 2015, sin perder de vista que es un año electoral, de comicios presidenciales. Luego seguirá una segunda etapa sin fecha cierta de conclusión de las obras.

Según surge de su "master plan", El CTC de Soldati contará con una estación de servicio de grandes dimensiones, dos sucursales bancarias para operación de las empresas transportistas, comedores para el personal, un supermercado, oficinas, talleres mecánicos y hasta un hotel para los choferes que lleguen desde el interior.

Además, a medida que la FADEEAC construya la segunda etapa de las obras también tendrá que edificar una escuela y un centro de salud, apuntando a beneficiar la calidad de vida de los barrios adyacentes al predio, en el marco de las políticas de mejoramiento del sur de la ciudad. 





Esté donde esté.
 Por medio de la aplicación para smartphones y tablets podrá llevar registro de los datos importantes de su flota y tomar decisiones sin importar el lugar en el que Usted se encuentre.



Activación inmediata.
 Todas las unidades 0km de Scania poseen incorporado el dispositivo de Gestión de Flotas. Sólo debe contactarse con su concesionario más cercano para activar el sistema.



Información sencilla.
 A través del portal y los reportes periódicos enviados por e-mail podrá analizar fácilmente los datos de su flota e incluso compararlos con periodos anteriores.



Economía de operación.
 Obtiene información sobre el consumo de combustible y reportes de estilos de conducción que le permitirán lograr un mayor nivel de rentabilidad de su flota.



FLAVIA PASCUCIELO

CAMIONERA DEL ALMA

FLAVIA PASCUCIELO ES UNA VALIENTE MUJER QUE ELIGIÓ VIVIR TRABAJANDO DE LO QUE AMA, MANEJANDO UN CAMIÓN. CUANDO CONVERSAMOS CON ELLA NOS CONFIESA QUE SE TORNA DIFÍCIL ENTENDER EL POR QUÉ UNA MUJER DECIDE CONVERTIRSE EN CAMIONERA, PERO LO RESUME DICHIENDO QUE SIMPLEMENTE SE LLEVA EN LA SANGRE. HE AQUÍ SU HISTORIA



Empecé a los 12 años manejando un 1114, un colectivo que era de un familiar, porque desde chica me gustaron los fierros grandes. A partir de ahí dio comienzo mi hazaña con los camiones, comencé por los de larga distancia, me encantaban, llegué a manejar camiones muy grandes, un 1119 con caja mecánica, para mí manejar un camión es cómo manejar un auto. A los 14 años manejé mi primer camión pero no de forma profesional,

porque por razones de edad la ley no me lo permitía, mi papá me prestaba el camión y así me fui preparando para cuando pude hacerlo de forma profesional. A los 18 años saqué mi registro en Buenos Aires y a los 20 comencé a trabajar profesionalmente, con el carnet profesional categoría E, a esa edad comencé mi odisea en el mundo de los camiones.



www.expresotv.com/integra2/silvia28.mov

“Cuando yo era chica escuchaba con mi mamá ‘La Noche del Camionero’ en Radio Rivadavia y soñaba con estar en ese lugar, manejando mi camión por las rutas y finalmente se me dio, pasé muchas noches arriba del camión trabajando y escuchando la radio como mi única compañera.”

¿Cómo es tu relación con tus colegas hombres? Porque estamos hablando de una profesión en la que, si bien hay mujeres, son pocas y es un mundo machista.

Con el camionero me va muy bien, me respetan muchísimo, te diría que me admiran. Se dice que el camionero es un hombre mujeriego, cuando ve una mujer linda siempre le dice algún piropo pero cuando se topa con una mujer camionera la respeta, porque sabe el sacrificio que es cambiar una cubierta, levantar la cabina, arreglarla, entonces al entenderla por ese lado, la respeta.

¿Qué cursos hiciste para llegar a ser profesional?

Tengo todas las categorías desde la A hasta la E que abarca cargas generales, peligrosas, pasajeros, taxi y remis, soy profesional de verdad, para ser profesional de los camiones necesitas tener el carnet



de la CNRT que te habilita a manejar en cualquier tipo de ruta nacional, conocida como Licencia Nacional Habilitante. También hice el IATG para conducir por las zonas donde estoy yo, que es un curso de manejo defensivo, es muy importante y realmente te hace tomar conciencia,



porque ocurren muchos accidentes y generalmente se culpa al camionero pero nadie habla de la imprudencia de la gente, que en muchos casos no saben leer la cartelera de los camiones que pasan.

Naciste en Buenos Aires, ¿qué te llevo a tomar la decisión de irte al sur?

Estuve viviendo en Comodoro Rivadavia en una zona petrolera muy machista, y lamentablemente por problemas personales me vine a Buenos Aires, el papá de mis hijos se vino para acá y si no venía, no veía a mis hijos y acá estoy. Amo Comodoro Rivadavia y no lo cambio.

¿Qué camión estás manejando ahora y qué tipo de mercadería transportas?

Además de ser chofer profesional de transporte soy operadora de mixer, portacontenedores y camiones de vacío con lo cual por el momento lo que manejo es eso que no significa solamente manejar un camión sino especializarme en diferentes tipos de camiones y de aparatos que traen los camiones. En Comodoro Rivadavia son muy machistas y no aceptan a la mujer camionera imagínate que fui la primer mujer en entrar a un equipo de perforación a llevar combustible con un camión.

¿Y cuántos años llevás al frente de esta profesión?

Hace 32 años. Mis hijos ya son grandes, tengo 7 nietos y siempre me acompañaron en esta profesión.

¿Qué consejo le darías vos a una mujer que tome la iniciativa de manejar un camión?

Como dato de color te puedo decir que acá en Comodoro Rivadavia estuve peleando a la par con el sindicato de camioneros para poder insertar a las mujeres, con el tema de los camiones en la zona del petróleo. Por suerte se dio que se formó una cuadrilla de mujeres a las cuales les enseñé lo que era un camión y hoy están trabajando en el equipo 104 del LS para la empresa MaxiCom, son 7 mujeres que están manejando camiones, preparadas por mí y me siento muy orgullosa que el sindicato de camioneros haya echo fuerza para que pudieran ingresar.

Pero como consejo, no hay que quedarse con un me gustaría, hay que intentarlo, una mujer no se va a convertir en un hombre por manejar un camión, yo para ir a trabajar me maquillo y me perfumo. Yo manejo Scania desde un 112 hasta un 380,340 y no tengo ningún problema en manejar cualquier tipo de camión. Esto es lo que amo y siento que realmente lo llevo en la sangre. 🚛



ELEXPRESORADIO
LA HORA DEL CAMIONERO

MIÉRCOLES Y VIERNES

21:30_{HS} AM650



LA RADIO Y EL TRANSPORTE

VAN POR

EL MISMO CAMINO

con
ROBERTO LAGO y ROMINA NAVARRO



FORD TRANSIT

GENERACIÓN GLOBAL

YA ESTÁ EN EL MERCADO LA NUEVA GENERACIÓN FORD TRANSIT, DESARROLLADA BAJO LA ESTRATEGIA "ONE FORD" PARA SU COMERCIALIZACIÓN A NIVEL GLOBAL



deada por un equipo multidisciplinario, este nuevo producto ofrece la mejor solución para el transporte de carga y pasajeros, con altos niveles de confort, seguridad y tecnología, que la convierten en la herramienta de trabajo perfecta.

La nueva Transit está lista para comercializarse en Argentina en sus cuatro versiones diferentes y con una garantía de 2 años o 100 mil kilómetros. Ofrece una optimización en el consumo de combustible y una reducción de emisiones contaminantes, con mayor rendimiento y máxima eficiencia en el motor, gracias a su tecnología common-rail con turbo intercooler. Estos motores cumplen con los niveles de emisión Euro IV para la versión Furgón y Euro V para las versiones Chasis y Minibús.

El Furgón Mediano de la Transit ofrece un volumen de 10,7 m³, mientras que el Furgón Largo otorga 12,4 m³. La versión

SERIE F



El F-4000, uno de los íconos de la raza fuerte. Pág. 23

Chasis tiene una capacidad de carga de 2.366 Kg y para los que la utilizan para el transporte de pasajeros, se recomienda el Minibús que cuenta con una capacidad para transportar 17 personas sentadas más el conductor.

La Transit conserva la fortaleza y robustez que distinguen a los vehículos comerciales de Ford, que le han permitido salir airoso de las duras pruebas a la que ha sido sometida, en donde los sistemas de seguridad activa y pasiva, únicos en el segmento, han demostrado ser eficientes brindando la máxima seguridad al profesional y a su carga.

Uno de los principales atributos de la nueva Transit es la incorporación de un conjunto de soluciones tecnológicas que facilitan el manejo para quien trabaja la mayor parte del día a bordo del vehículo.

TECNOLOGÍA

El nuevo vehículo comercial de Ford está equipado con un motor Puma 2.2L TDCI de 16 válvulas que eroga 125CV en las versiones Furgón y Chasis, 135CV en la versión Minibús, y ofrece el mayor torque del segmento con 350 Nm. La transmisión es manual de 6 velocidades con marchas sincronizadas y escalonadas que permite aprovechar al máximo el torque disponible. La evolución tecnológica de este motor logra optimizar el consumo de combustible,



LA ROBUSTEZ Y RESISTENCIA QUE POSEE LA CONFIGURACIÓN DE LA NUEVA TRANSIT ESTÁ RESPALDADA POR UN PLAZO DE GARANTÍA DE 2 AÑOS O 100.000 KM, UNA DE LAS MÁS COMPETITIVAS DEL SEGMENTO.



con menos emisiones y una reducción de ruidos, vibraciones y asperezas.

El sistema de doble circuito eléctrico está compuesto de dos baterías independientes, mientras que una de las baterías está destinada exclusivamente al arranque del motor, la otra alimenta al resto de las funciones, por lo que el vehículo arranca siempre.

La suspensión delantera es tipo McPherson, con resortes helicoidales y barra estabilizadora, mientras que el eje trasero presenta una suspensión rígida con elásticos parabólicos. En ambos ejes, la nueva Transit cuenta con amortiguadores telescópicos presurizados a gas.



Otro dato importante es el control de torque en curvas (TVC), que actúa a través de los frenos y la distribución de torque en las ruedas delanteras; y asistencia de arranque en pendientes (HLA).

► SEGURIDAD

El nuevo vehículo de Ford cuenta con sistemas de seguridad activa y pasiva únicos en el segmento que brindan la máxima seguridad tanto al conductor como a su carga y/o pasajeros. En términos de seguridad activa está equipada con Control de Estabilidad (ESC), Control de Tracción (TCS), Luces de frenado de emergencia (EBL), Mitigación de riesgo de vuelco (RSC), Control de carga adaptativo (LAC) y control de balanceo (TSM).

Posee Sistema Antibloqueo de Frenos (ABS) con Distribución Electrónica de Frenado (EBD) y Asistencia al frenado de Emergencia (EBA) que juntos aumentan la eficacia de los discos ventilados delanteros y los discos sólidos traseros.

Es el único vehículo de su segmento que cuenta con airbags frontales para el conductor y los dos acompañantes de serie en todas las versiones. Además está dotada de cinturones de seguridad en las plazas delanteras con ajuste en altura y pretensor. Todas las plazas cuentan con cinturones de tres puntos y en la versión Minibús se incluyen además anclajes ISOFIX en la segunda fila de asientos. ◀

SERIE F

► RAZA FUERTE

LA SERIE F VUELVE A PRODUCIRSE EN BRASIL Y YA ESTÁ A LA VENTA EN NUESTRO MERCADO

Ford presentó el F-4000, uno de los íconos de la Raza Fuerte. Con más de 20 años en el mercado, la línea F está pensada para abastecer un segmento en crecimiento, con dos versiones: 4x2 y 4x4. La versatilidad del F-4000 4x2, convier-



te a este camión en una herramienta ideal para el uso urbano y rural. Para los que necesitan transitar en lugares de difícil acceso, la mejor opción es la versión 4x4 que está equipada con un tren de fuerza de alta resistencia y durabilidad.

El F-4000 está dotado con un nuevo motor Cummins Euro V 2.8L y 4 cilindros de gerenciamiento electrónico que se destaca por erogar 150 CV a 3200 rpm y poseer un torque máximo de 360 Nm a 1800 rpm que se mantiene hasta las 3000 rpm brindando una elasticidad única en el segmento. La caja de transmisión manual Eaton posee 5 velocidades totalmente sincronizadas y con relaciones que se complementan perfectamente con el nuevo torque del motor y con la relación del eje trasero.

La marcada robustez del F-4000 viene dado por su peso bruto total de 6.800 Kg, su distancia entre ejes de 4.181 mm, su largo total de 6.318 mm y su ancho total de 2.210 mm. La versión 4x2 posee una altura de 2.031 mm y la versión 4x4 2.055 mm.

Por último el camión de Ford está equipado con un tanque de combustible de 135 litros y un tanque adicional de urea de 20,5 litros.

Durabilidad, eficiencia en el consumo de combustible y bajo costo operacional son los atributos que destacan al F-4000, que volvió para quedarse. ◀

SCANIA ARGENTINA

PENSAR EN GRANDE

INVITADOS POR SCANIA ARGENTINA, VISITAMOS LA PLANTA DE TRANSMISIONES DE LA MARCA UBICADA EN LA LOCALIDAD DE COLOMBRES, DEPARTAMENTO DE CRUZ ALTA, TUCUMÁN

■ Por Liliana Orciani

En ocasiones hay situaciones que nos sorprenden gratamente, ocurren hechos que nos pueden cambiar la cotidianidad; ésto me pasó la semana en la que, invitados por la gente de Scania, partí rumbo a Tucumán a conocer la planta que este año cumplió 38 años

y que tiene un sueño: convertirse en la mejor planta mecanizada del mundo dentro de dos años cuando se cumplan los 40 años de trabajo en Argentina.

Y digo que me sorprendió gratamente porque no fue una visita más, allí me encontré con profesionales que realizan su trabajo con eficiencia y dedicación, con gran disposición para acompañarnos y

responder a todas nuestras preguntas y una planta industrial que sería el orgullo de mi madre por lo limpia y ordenada y de mi padre por lo tecnificada y eficiente.

Les propongo seguir en este segmento para conocer un poco más sobre las actividades que se realizan en la planta de Colombres y aprovecho para agradecer a los representantes



ENTREVISTA



Fabio Barretto,
gerente de Scania
Argentina. Página 26



de la marca el buen trato recibido.

La planta de Tucumán es, junto con la de Suecia, una de las dos fábricas donde se elaboran componentes de cajas de cambios Scania en el mundo.

Los valores fundamentales de Scania impregnan toda su cultura corporativa, poniendo al CLIENTE en 1° lugar, teniendo el máximo RESPETO POR EL INDIVIDUO y trabajando con esmero para lograr la mejor CALIDAD.

Con la introducción de la gama de cajas de cambios GZ y de los diferenciales con nuevo tratamiento que le da mayor resistencia, la planta Tucumana está 100% integrada en el Sistema de Producción global de Scania SPS, que garantiza la calidad de los productos dentro y fuera del país.

El sistema modular de SCANIA permi-



■ **CON LA CALIDEZ Y EL COMPROMISO DE SIEMPRE.** Destacamos la excelente labor realizada por el equipo formado por Alejandro Pazos, María Belén Villani y Gustavo Schon, quienes nos acompañaron durante la visita a la fábrica que Scania tiene en Tucumán. Nuestro agradecimiento por la calidez y la buena onda con que nos han agasajado.

LA RECORRIDA

▶ CALIDAD Y CONTROL EN TODO EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

La fábrica tiene una capacidad de producción de 100.000 palieres y 20.000 diferenciales y cajas, habiendo producido hasta la fecha más de 260.000 cajas de velocidades y 137.000 diferenciales, que se encuentran distribuidos en más de 100 mercados, exportando más de 180 millones de dólares al año.

El severo control de calidad asegura que las piezas se fabriquen con la calidad requerida en cada punto del proceso, es por eso que en el salón de mediciones de ambiente se pueden realizar mediciones del orden de micrones y la información obtenida se intercambia con la casa matriz de Suecia.

Una de las últimas inversiones realizadas es el proceso de Shot peening, que permite aumentar la resistencia a la fatiga entre un 30 y 40%. El proceso se realiza impactando con bolillas las piezas generando un estado tensional, permitiendo prolongar la vida de las piezas.

En la planta hay dos hornos para el tratamiento de las piezas, de donde se extraen a 930°C, luego de estar en él 24 horas, para luego ser enfriadas en aceite hasta los 60°C. El 70% de las piezas son forjadas fundidas, de origen nacional. También se importa material sintetizado de Alemania. ◀



▶ LA FÁBRICA DE TUCUMÁN

Empleados: **526**. Área comercial: empleados **500**. Puntos de servicio: **24**.
Sup: **230.000 m²**. Exportación: **180 M USD/año**. Producción.
La planta de Tucumán está 100% integrada al sistema de producción global de Scania y produce componentes de transmisión que son exportados a Brasil y Europa. Plan de inversiones 2011-2014: **USD 43 millones**.

te que la mayoría de los componentes pueden usarse en muchas combinaciones diferentes lo que permite ilimitadas posibilidades de personalizar los vehículos para tareas específicas.

Con el objetivo de convertirse en la mejor planta mecanizada del mundo en el

2016, la empresa ha venido realizando importantes inversiones que le permitirá incorporar nueva tecnología en los procesos productivos, e incrementar la producción en un 50%, aumentando las exportaciones, reforzando los procesos de compra e incrementar su base de proveedores locales. ◀

MEJOR CONDUCTOR

CON RÉCORD DE INSCRIPTOS

CON 6.622 INSCRIPTOS, SCANIA LOGRÓ UN NUEVO RECORD, SUPERANDO LA CIFRA DE 5.000 PARTICIPANTES DE LA EDICIÓN 2012

Terminada la primer fase, ya comenzó la segunda etapa en donde los conductores demostrarán sus habilidades de conducción en la pista y sus conocimientos de primeros auxilios y conducción eficiente en materia de consumo de combustible. Los ganadores de cada regional participarán en octubre de

la Final Nacional en Buenos Aires.

Durante regionales los invitados tendrán la posibilidad de realizar un test drive de camiones Scania V8 con Bitren Vulcano incorporado, que permitirá a clientes y representantes de la prensa local tomar contacto con este nuevo desarrollo. ➤

La ENTREVISTA

COMPONENTE EXTRATÉGICO

ENTREVISTA A FABIO BARRETTO, GERENTE DE PRODUCCIÓN DE CAJAS DE SCANIA ARGENTINA.



Nuestra planta de producción de Tucumán es un componente estratégico de Scania, y forma parte del sistema global de producción. En el 2011 se tomó la decisión de invertir en la planta para aumentar la capacidad de producción y brindar componentes con mayor calidad, y con patrones internacionales.

Actualmente en la planta se producen elementos de transmisión, cajas de cambio y diferenciales. Nuestra producción está totalmente destinada a

la exportación, el 27% hacia Brasil y el 3% Suecia. Nuestro objetivo para el 2016 es llegar a ser la mejor planta de mecanizado del mundo, y para eso es que estamos trabajando fuertemente en el proceso de capacitación del personal y desarrollando nuevos procesos y nuevos métodos de trabajo.

Un buen ejemplo es la línea de cajas de cambio en donde a través de la inversión se logró automatizarla, con lo que logró una mayor calidad para engranajes y ejes que son ensamblados en nuestras cajas, brindando un menor costo de mantenimiento y una mayor resistencia.

Dentro del sistema de producción, el cuidado del medio ambiente representa una de las prioridades, es por eso que dentro del plan de inversión iniciado en el 2011 contamos con nuevas plantas de tratamiento de emulsiones, separación de residuos, en donde tratamos cada residuo que generamos, para disminuir el impacto ambiental". ➤



www.expresotv.com/integra2/barretto28.mov

ETAPAS

Las pruebas prácticas se llevan a cabo en 8 instancias regionales, en distintas ciudades del país: Rosario, Concordia, Tucumán, Mendoza, Córdoba, Comodoro Rivadavia, Olavarría y Buenos Aires. La tercera instancia será la Final Nacional los días 9 y 10 de octubre, de la cual surgirá el Mejor Conductor de Camiones de Argentina y que recibirá como premio un auto 0 Km y la empresa para la cual trabaja, una orden de compra por 10.000 dólares, que podrán ser utilizados para la compra de repuestos o como anticipo en la compra de una nueva unidad.



Ganador regional Rosario: Jorge Avendaño.



Ganador regional Concordia: Luis Carlos Velasque.



Ganador regional NOA: Carlos Gabriel Serrano.



Ganador regional Cuyo: Pablo Esteban Melnicovs (der).



www.i2weblive.tv

la nueva **televisión**
eventos
EN VIVO

la señal del
transporte
y del **turismo**

OTRA REALIZACIÓN DE INTEGRA2 PRODUCCIONES



IVECO

LOS IVECO TECTOR

SE HACEN CARGO DE LOS RESIDUOS EN ROSARIO

LA EMPRESA LIME, ENCARGADA DE LA RECOLECCIÓN DE RESIDUOS URBANOS EN EL SUR DE LA CIUDAD, CUENTA CON UNA FLOTA DE 40 CAMIONES PARA LLEVAR ADELANTE SU TRABAJO

Con el objetivo de mejorar el servicio de recolección de residuos en la ciudad de Rosario, la firma Lime, unidad de negocios ambientales de la empresa Impsa, realizó la presentación del lanzamiento del nuevo contrato de Higiene Urbana, por el que brindará ese

servicio con una flota compuesta por más de 40 camiones Iveco.

Con la presencia de la intendente de la ciudad, Mónica Fein, y funcionarios locales, así como ejecutivos de Lime y del grupo Impsa, y los trabajadores del sindicato de camioneros que se encargan de la recolección de residuos, se presentó la flota de camiones Iveco que se ocupará de procesar los residuos de la zona de sur de la ciudad.

para adquirir camiones equipados con tecnología de avanzada y los beneficios que esto traerá para los ciudadanos.

En consonancia con la jefa comunal, Clara García, secretaria de Servicios Públicos y Medio Ambiente de Rosario, manifestó que "Cuando una ciudad pone a disposición de la población esta maravillosa inversión y equipamiento está enviando un mensaje a la ciudadanía que dice que vale la pena trabajar juntos por una Rosario más limpia."

Durante el evento, la intendente destacó la inversión de \$47 millones realizada

En ese sentido, Juan Mare, Gte. General

LANZAMIENTO



Nuevo Daily en Hannover.

Página 31



“La ciudad dio un salto de calidad en lo referido a mantener una política de Estado vinculada a la higiene urbana, ya que se sigue una línea de continuidad enfocada en mejorar el servicio desde un punto de vista técnico en beneficio de los vecinos”, manifestó Clara García.

Ejecutivo de Lime, manifestó que “empezar una nueva etapa en el contrato de recolección de residuos en Rosario es un hito muy importante para nosotros. Desde 2001 que trabajamos con la ciudad y ahora tenemos por delante otro periodo de 8 años en el que nos seguiremos desempeñando con el mismo profesionalismo de siempre”.



“Tenemos 500 empleados rosarinos que hacen muy bien su trabajo, la sociedad nos ayuda mucho y gozamos de una excelente relación con las autoridades. Hace 35

años que estamos en el mercado y esto demuestra que vamos por el camino correcto”, agregó Mare.

Por su parte, Martín Sadler, gerente

General de Lime, destacó la buena relación que mantienen con Iveco: “Nos sentimos muy cómodos con los camiones ya que, además de las ventajas técnicas y operativas con las que cuentan, al ser nacionales está el gran beneficio de la amplia disponibilidad de repuestos y de una red de asistencia que funciona muy bien. Por otro lado, nuestros técnicos están familiarizados con los camiones y están conformes con el resultado así como con el apoyo que nos brinda el concesionario Aurelia”.

Los dichos de Sadler cobran especial relevancia porque la recolección de residuos es una actividad que exige mucho a los camiones. Esto es así porque los camiones, al estar constantemente arrancando y fre-



nando cada pocos metros con el objetivo de que los recolectores depositen las bolsas dentro de las compactadoras, el camión es exigido durante todo el recorrido. Al respecto, Gabriel Ortiz, gerente de Operaciones de Lime, señaló: “Uno de los motivos por los que nos inclinamos por Iveco es por las prestaciones que tienen los camiones y cómo se adaptan a las necesidades de nuestro sector, donde no cualquier vehículo puede desempeñarse bien.”

Actualmente, Lime tiene una flota de



EL NUEVO CONTRATO DE HIGIENE URBANA BRINDARÁ ESE SERVICIO CON **UNA FLOTA COMPUESTA POR MÁS DE 40 CAMIONES IVECO**

40 camiones Iveco Tector 17e22 y un Tector 260e25 de doble diferencial que será utilizado en zonas marginales y de terreno irregular. "En este tipo de caminos es donde el camión más se resiente, sobre todo si está cargado. Por eso decidimos incorporar un vehículo más robusto que nos permita cumplir con nuestro trabajo normalmente. Este es el primer camión de estas características en el sector y estamos seguros que va a conseguir excelentes resultados", indicó Ortiz.


mejores para esta industria." Y añadió: "actualmente somos el principal proveedor de vehículos para la recolección de residuos urbanos del mercado y como tales trabajamos para brindar innovaciones que se adelanten a las necesidades que el sector necesite", concluyó Macías.

Axel Bonamico, del departamento de Ventas de Aurelia, se mostró orgulloso por la entrega de estos equipos. "Hace muchos años que trabajamos con Impsa,

Sebastian Rodríguez Macías, gerente Comercial de Iveco Argentina, destacó la sinergia entre ambas firmas, afirmando que Impsa es un importante referente del sector que le permite a Iveco demostrar que sus productos son los mejores para esta industria.



Sebastian Rodríguez Macías, gerente Comercial de Iveco Argentina, destacó la sinergia entre ambas firmas: "Con Impsa nos une una relación de muchos años en la que hemos desarrollado una importante sinergia que beneficia a las dos partes. Por un lado ellos encuentran en nosotros el mejor producto del mercado, tanto es así que casi la totalidad de su flota está compuesta por camiones Iveco. Por otro lado, nosotros vemos en Impsa un importante referente del sector en el que demostramos que nuestros productos son los


tanto en el área de recolección de residuos como en sus otras unidades de negocios. Estamos al tanto de su compromiso para hacer bien su trabajo y nos pone muy contentos que sigan confiando en nosotros, no sólo para la venta de equipos, sino también para brindarles el mantenimiento. Sabemos que estos camiones deben funcionar constantemente, por lo que ante cualquier desperfecto que pueda ocurrir, rápidamente nuestros especialistas están a disposición para solucionarlo y poner al camión nuevamente en la calle." 

LANZAMIENTO

▶ **NUEVO DAILY EN HANNOVER**



Iveco presenta sus últimas novedades en la 65ª edición del Salón Internacional de Vehículos Industriales (IAA), la feria internacional más importante de este sector, que se celebrará del 25 septiembre al 2 de octubre en la localidad alemana de Hannover. En un stand de más de 2.500 metros cuadrados, Iveco muestra a los visitantes del Salón toda su gama de vehículos, de los ligeros a los pesados, on y off road, autobuses y vehículos para la construcción y la minería.

El protagonista será el Nuevo Daily, la tercera generación del vehículo comercial ligero totalmente renovado que mejora su eficiencia en el volumen de carga. Aunque el 80% de sus componentes han sido rediseñados, el Nuevo Daily conserva intacta su clásica estructura de bastidor, que es su ADN y le garantiza fuerza, versatilidad y duración en el tiempo, además de una mayor facilidad de carrozado en las versiones chasis cabina. 



Muy pronto sabremos quién es

EL MEJOR CONDUCTOR DE CAMIONES DE ARGENTINA

Y volveremos a comprobar que los mejores conductores eligen Fate.

Fate se une a Scania en la edición 2014 del concurso Mejor Conductor de Camiones. La empresa argentina líder en fabricación y exportación de neumáticos demuestra así su compromiso con los mismos valores promovidos por Scania: manejo responsable, seguridad vial, eficiencia en el transporte y cuidado del medio ambiente.



MERCEDES-BENZ

SPRINTER NÚMERO 250.000

LA SPRINTER FABRICADA EN EL CENTRO INDUSTRIAL VIRREY DEL PINO ES UN PRODUCTO ÚNICO EN SU TIPO QUE OFRECE LA MAYOR CANTIDAD DE VERSIONES ENTRE COMBI, CHASIS Y FURGÓN



50 DESTINOS EN LOS 5 CONTINENTES

El utilitario Sprinter de Mercedes-Benz en todas sus versiones, es exportada a más de 50 destinos en los cinco continentes: Europa, Asia, América y Oceanía.

El logro de producir un cuarto de millón de unidades de Sprinter en el país, ha sido un gran motivo de celebración para Mercedes-Benz. El flamante Furgón 3665 blanco con techo elevado y aire acondicionado, le fue entregada al cliente Daniel Rodríguez titular de las empresas BAI Logística

S.A. y Conurbano S.A. y su comercialización corrió por cuenta del concesionario Cigliutti Guerini S.A.

Participaron de los festejos Joaquim Maier, presidente de Mercedes-Benz Argentina y Manuel Mantilla, Managing Director Vans, y otros miembros del directorio. ◀

RECONOCIMIENTO

▣ BUSCANDO OPORTUNIDADES PARA CRECER

ENTREVISTA A FEDERICO AMDEN, GERENTE DE VENTAS CAMIONES MERCEDES BENZ Y NICOLÁS MUÑOZ, GERENTE DE VENTAS VANS MERCEDES-BENZ

Tuvimos un año 2013 récord en materia de ventas y un 2014 que sufrió una baja en el mercado que es lógica después de un año tan fuerte, ¿cómo vive la marca este 2014?

FA: Como bien decís venimos de un año récord, un año donde se patentaron más de 22 mil camiones y claramente hubo una reducción, una baja del orden del 30%, estamos esperando para este año un volumen de patentamiento de 15 mil unidades y este nuevo escenario nosotros lo vivimos como una gran oportunidad para crecer, para ganar participación en el mercado y en línea con este objetivo hemos encarado el año con algunas acciones, acciones de precio para amortiguar el impacto, de la devaluación, acciones de financiación con algunas alternativas para los transportista y por último con acciones de productos que incluye novedades en cuanto al equipamientos y nuevos modelos.

Eso es en referencia a la parte de camiones, en lo que hace al segmento de Vans ¿Cómo fue el año para ustedes?

NM: También venimos de un año récord que lo fue para toda la industria y también para los utilitarios, los primeros meses fueron turbulentos para todos, una vez que el mercado cayó luego subió a niveles más lógicos así que esperamos una caída en el año de alrededor del 25%. Estamos con 11.500 unidades patentadas en el año contra 15000 del año pasado, la idea es mantener el li-

NUEVA VAN



La Vito se comenzará a producir en el país en 2015. P. 34



■ Federico Amden (a izquierda) junto a Nicolás Muñoz (derecha) en el piso de El Expreso Tv.

nado, airbag de acompañante. En la segunda edición limitada del año estamos hablando de 90 unidades. Pero estamos pensando en ampliar esta oferta y siempre estar un paso adelante.

La Sprinter número 250000 me gustaría remarcarlo

NM: La estamos produciendo completamente en nuestra planta de Virrey del Pino, estamos exportando para Brasil y todo Latinoamérica, estamos cerca de una producción de 15000 unidades por año.

¿Y en materia de camiones?

FA: Seguimos presentes en los 4 segmentos de camiones, livianos, medianos, pesado y semi pesados y como dije había novedades de producto porque hemos unificado todas las cabinas de la línea Atego, es decir tanto la cabina simple como la cabina dormitorio van a contar con el mismo equipamiento y aún más completo al que tenía y al que estaban acostumbrados nuestros clientes. Hoy todos los Ategos cuentan con cierre centralizado, vidrios y espejos eléctricos, climatizador y faros antiniebla, y por el lado de los pesados la novedad viene con el Axor Eco 2035, a diferencia del Axor que todos conocemos, éste presenta un cambio en la mecánica, ya viene con caja automatizada, una caja similar a la que cuenta nuestra línea Ac-

“Esperamos para este año un volumen de patentamiento de 15 mil unidades y este nuevo escenario nosotros lo vivimos como una gran oportunidad para crecer, para ganar participación en el mercado”, afirmó Federico Amden.

derazgo como el año pasado, que lo estamos manteniendo. También hicimos acciones en precios, financiación, decidimos manejar todas las herramientas que tuvimos a disposición en cuanto a productos, sacamos ediciones limitadas que ayudaron a ampliar la gama de productos que ofrecemos con la Sprinter.

En caso de llegar a patentar 15.000 camiones y 12.000 vans y pese a que hubo una baja respecto del año pasado ¿se puede decir que es un mal año? ¿cómo lo juzgan ustedes?

FA: De por sí cuando se habla de baja suena como algo negativo, pero a decir verdad, si hacemos un poco de historia 15000 unidades en un año no es un mal año para Mercedes Benz, 15000 unidades de camiones sigue siendo un mercado atractivo que está entre los diez mercados más importantes de camiones y como dije al principio es un mercado donde tuvimos la posibilidad de trabajar muy fuerte y pudimos recuperar el liderazgo que habíamos perdido allá por noviembre y diciembre del año 2012, por lo tanto sin lugar a dudas es un año muy positivo y con muchas oportunidades.

¿Cuáles son los principales productos que están comercializando en cada uno de los segmentos?

NM: Tenemos los tres segmentos tradicionales con Furgones, Chasis y Combis, con Sprinter tenemos la gama más completa de modelos del segmento y este año lanzamos dos ediciones limitadas en marzo y abril, una Silver Edition y ahora en septiembre estamos lanzando la Sprinter Fest que es para conmemorar nuestra unidad número 250.000 que en agosto salió de la planta. Se trata de un furgón mixto, gris metalizado con llantas de aleación, cámara de retroceso, control de velocidad crucero, aire acondicio-



tros que es nuestro tope de gama y esta nueva configuración del Axor, tiene aparejados varios beneficios, por un lado mayor confort para el chofer y por el lado del empresario va a generar un ahorro en lo que hace al consumo, sabemos que el combustible representa el 33% de los costos del empresario y con este camión podemos confirmar que la reducción en cuanto al modelo anterior está en el orden del 5 o 6%, con lo cual en cuanto a producto es un año de muchos cambios.

Por un tiempo Mercedes-Benz dejó de fabricar camiones en Argentina en la planta de Virrey del Pino ¿Qué unidades están fabricando actualmente?

FA: Como bien decís hace algunos años

Al hacer referencia a la Sprinter, Nicolás Muñoz afirmó: "La estamos produciendo completamente en nuestra planta de Virrey del Pino, exportando para Brasil y todo Latinoamérica,"

que estamos con producción local, la iniciamos con el Atron 1720 en el segmento de los semi pesados en sus dos versiones corto y largo y desde marzo del año pasado comenzamos la producción de los camiones con trompa estamos hablando de Atron 1624 y 1634 que son los tradicionales de la marca y muy requeridos por nuestros clientes y que hoy representa más del 40 y 45% de las ventas.

Además el año que viene está previsto el lanzamiento de la nueva Vito.

NM: Está previsto el lanzamiento para el año que viene y cuya producción se inició la segunda parte del año, al igual que la Sprinter va a ser para comercializar en Argentina, Brasil y Uruguay. En la segunda mitad del año llegará este producto que está en el mercado europeo y ahora viene al mercado argentino para ampliar la gama de productos que ofrece Mercedes Benz en nuestro país.

¿Con qué financiación cuentan los clientes que quieran acceder a los camiones y vans Mercedes-Benz ?



NUEVA VAN

SE VIENE LA VITO

EL PRÓXIMO AÑO 2015 SE COMENZARÁ A PRODUCIR LA VITO EN ARGENTINA, LA NUEVA VAN MEDIANA, QUE YA FUE PRESENTADA EN ALEMANIA

El modelo se producirá en la planta argentina de Virrey del Pino a partir de 2015 y estrenará el nuevo diseño de la marca para el segmento de las vans, siendo el objetivo de Mercedes-Benz que la Vito se convierta en líder mundial del segmento, con niveles de terminación y equipamiento de confort superiores a la Sprinter.

La Vito se comercializará en todo el mundo con tres tipos de carrocería: furgón de carga, furgón mixto (carga + pasajeros) y pasajeros (Tourer). Las motorizaciones serán dos: OM 622 turbo diesel de 1.6 litros y OM 651 turbo diesel de 2.1 litros (la misma de la actual Sprinter). Mientras el 1.6 tendrá 114 caballos de potencia, el 2.1 tendrá tres configuraciones diferentes: 136, 163 y 190 cv. Las versiones para la Argentina aún no fueron confirmadas.

Se estima que en el contexto actual de nuestro mercado, la nueva Vito ganará especial atractivo por ser un vehículo comercial exento de impuestos internos.

FA: En los dos segmentos contamos con varias alternativas de financiación, por el lado de camiones ya hace un mes que hicimos una acuerdo con el Banco Galicia mediante el cual ofrecemos una financiación de hasta el 50% de la unidad a 36 meses y con una tasa del 13,5% y para los clientes que no son Pyme, tenemos una financiación propia donde también financiamos hasta el 50% del valor del producto a 36 meses y con una tasa del 24% y común para los dos, Círculo Mercedes-

Benz sigue ofreciendo plan de ahorro que es una herramienta muy utilizada.

NM: En Sprinter, con nuestra financiera tenemos tasa del 9,9% desde 150.000 pesos lo cual se va ampliando en pesos y en plazo y desde julio lanzamos un plan de financiación sólo para al 19 y medio a 36 meses por el 50% de la unidad es un plan exclusivo para flotas que son nuestros mayores clientes en combis, que está funcionando muy bien.

www.expresotv.com/integra2/m-b28.mov

Trabajar junto a un líder es siempre un buen negocio.

Camión L710 de Mercedes-Benz.



Mercedes-Benz

Fangio Concesionarios S.A.

Panamericana: Ruta Panamericana km 27,5. Tel.: 5030-0415.

Barracas: Av. Montes de Oca 1470. Tel.: 5030-0490.

Mar del Plata: Av. Luro 5550. Tel.: (0223) 472-3081/5.

La Plata: Av. 44 N° 2719 (e/149 y 150). Tel.: (0221) 479-7900.

CONCESIONARIAS GRUPO VOLVO

RUTA SUR TRUCKS EN COMODORO RIVADAVIA INVERSIÓN CLAVE

EL CONCESIONARIO OFICIAL DEL GRUPO VOLVO RUTA SUR TRUCKS, INAUGURÓ SUS NUEVAS INSTALACIONES MULTIMARCA EN COMODORO RIVADAVIA, CHUBUT

En el marco de la expansión de sus operaciones en Argentina, el Grupo Volvo anunció la inauguración de las nuevas instalaciones multimarca de su concesionario Ruta Sur Trucks, que atenderá las marcas Volvo Trucks, Volvo Buses y Renault Trucks, para la región patagónica del país.

La obra, situada en Hipólito Yrigoyen 1085 (Ruta Nacional 3) en la Ciudad de Comodoro Rivadavia, representó una inversión de US\$ 300.000, y fue edificada sobre un terreno de 2000 m² de superficie, reuniendo todos los requisitos necesarios para la correcta atención comercial de las tres marcas, en productos y repuestos, capacitación técnica, y la prestación de los servicios de mantenimiento y reparación.

Durante el evento, el Director General del concesionario, Germán Decker destacó el notable salto en materia de ampliación de sus operaciones en la región, y el entusiasmo con que encara el nuevo desafío en el sur argentino, fuertemente apoyado por su equipo de colaboradores y su familia. Además destacó que este es un primer paso para afirmar las marcas y anticipar inversiones mayores. ➤

ENTREVISTA



Federico Ríos,
pres. de concesio-
naria Sueca. P sig.



✓ CARACTERÍSTICAS DEL NUEVO PREDIO

Terreno	2000 m ²
Superficie cubierta	1500 m ²
Post Venta (Taller y depósito)	850 m ²
Inversión	USD 300.000

“Con esta inversión demostramos nuestro continuo acompañamiento a los planes de desarrollo y crecimiento del Grupo Volvo a nivel nacional. Ahora tendremos el gran desafío de comenzar a trabajar con las tres marcas del Grupo, no sólo en el Sur sino también en Buenos Aires, y estamos convencidos de que podremos ofrecer una atención de excelencia a todos nuestros clientes”, expresó Germán Decker, Director General de Ruta Sur Trucks.



Giovanni Bruno, Director General del Grupo Volvo Argentina comentó: “Nos complace

felicitar a Ruta Sur Trucks, por la inauguración de estas nuevas instalaciones, que lo posicionan como un ejemplo de la región y confirman su firme compromiso con el Grupo Volvo y con nuestros clientes de la región. Es un orgullo seguir trabajando con la familia Decker”.



■ La inauguración de la nueva concesionaria en Comodoro Rivadavia, con la presencia de Giovanni Bruno.

ENTREVISTA

EXPERIENCIA BIMARCA PARA SUECA VEHÍCULOS PESADOS

ENTREVISTA A FEDERICO RÍOS PRESIDENTE DE SUECA VEHÍCULOS PESADOS DEL GRUPO VOLVO



www.expresotv.com/integra2/rios28.mov

Desde 2007 Sueca Vehículos Pesados se encuentra trabajando con el Grupo Volvo con camiones y ahora con toda la reestructuración del Grupo a nivel Mundial. Tomamos la bimarca Renault y Volvo y construimos una nueva concesionaria que nos permite cubrir todo lo que es venta y post venta de Volvo, Renault y Volvo Buses. En la actualidad tenemos dos sucursales, una en la localidad de Moreno sobre el acceso Oeste y otra en Capital Federal en Mataderos en la calle Larrazábal. El concesionario que está en Moreno tiene 18 áreas, allí trabajamos con camiones, tenemos un gran almacén de repuestos, sala de motores, sala de choferes, todo previsto para darle un buen servicio al transporte.”



■ El presidente de Sueca Vehículos Pesados del Grupo Volvo, Federico Ríos, entrevistado por Roberto Lago.

¿Cómo trabajan el servicio post venta ahora que son una empresa bimarca?

En ese sentido seguimos los lineamientos del Grupo, tanto de Renault como de Volvo, en cuanto a la prioridad que es para el grupo dar un buen servicio de post venta en todo el país; por ejemplo en el caso de Volvo ya tenemos los planes de mantenimiento vigentes a partir de este mes, se trata de cubrir todo lo que el cliente necesita para que su camión esté bien atendido.

El grupo Volvo tiene 94% de disponibilidad de piezas en un almacén propio y cada concesionario tiene un almacén propio que cubre las necesidades de corto plazo.

ENTREVISTA

¿Cómo es trabajar con otra marca?

Es una experiencia nueva, nosotros empezamos con la bimarca hace dos meses, cada marca tiene su nivel de clientes, trabajamos con equipos comerciales independientes, es decir vendedores para cada marca y la verdad es que estamos teniendo muy buenos resultados. Es un tema en el que uno va aprendiendo cada día, sobre todo en cuanto a la comercialización de una marca que en algunos casos suelen ser competencia por el tipo de producto, por la potencia, o por la calidad de los camiones.

Después de un año récord como lo fue el 2013 ¿cómo vienen este año?

Venimos de un año récord en los segmentos que manejan las marcas Volvo y Renault algo así como 18 mil camiones, este año el mercado está cayendo entre 30 y 40%, pero ante esta situación lo que buscamos es tener una herramienta financiera flexible y cierta creatividad para facilitar negocio.

**¿Cuáles son los tres planes de financiación que lanzaron?**

Volvo lanzó para la marca Volvo, el plan azul, el plan plata y el plan oro. El azul es el plan más básico que cubre un mantenimiento un poco más simple, y los otros dos planes son más completos, el plan Oro que cubre la totalidad de lo que el cliente necesite, cada transportista de acuerdo a su necesidad puede elegir el plan que más le conviene.

Funciona de la misma manera que un seguro.

Claro, se paga una suma fija por kilómetro en función del trabajo que hace, la zona que trabaja, y eso cubre todo el mantenimiento del vehículo.

Permite asegurarse el mantenimiento del vehículo sin tener sobresaltos. ¿La están eligiendo los transportistas?

En general, los transportista de flotas grandes sí, porque la tendencia es que el mantenimiento de la unidad lo haga el concesionario y no ellos.

¿Cuáles son las proyecciones de negocios que ustedes tienen en adelante?

Lo que hay vigente es una línea de inversión productiva que alcanza a todos los camiones y tiene una tasa del 19% que ante una inflación del 30 y el 33% sigue siendo una tasa muy atractiva y es lo que nos hace movilizar el mercado. Los transportistas lo que hacen es tomar esa línea de crédito para poder renovar su flota.

¿Cómo ven el mercado?

Sigue habiendo interés por renovar la flota, pero creo que el sector está segmentado y hay actividades que andan bien y están más proclives a renovar o incorporar y hay otros que están más retraídos, esperamos que el año que viene con alguna política del gobierno mejore.

Tenemos previsto abrir otra sucursal en la zona sur de Buenos Aires y en cuanto a los planes tenemos financiación prendaria, leasing, planes de ahorro, financiación propia del Grupo Volvo, toda una serie de opciones que se adaptan a lo que el cliente necesita.

HANNOVER

RENAULT TRUCKS EN EL SALÓN IAA 2014

Renault Trucks presentará la gama de vehículos más completa y moderna del mercado en el salón IAA 2014, que se celebrará en Hannover del 25 de septiembre al 2 de octubre. Desde el nuevo Renault Master (2,8 toneladas) al Renault Trucks K (120 toneladas), vehículos cuyas señas de identidad son la eficacia, la rentabilidad y la robustez. Estos vehículos se expondrán en el pabellón 17, stand A05.

Renault Trucks pondrá de relieve en el stand sus soluciones para la reducción del consumo de combustible y el aumento de la rentabilidad de los vehículos: diseño de los vehículos, solución de gestión de flota Optifleet, programas de formación sobre conducción eficiente o, incluso, el sistema OptiTrack, que permite que un vehículo de obras públicas adquiera motricidad complementaria de modo provisional.



NO HAY FRONTERAS
ENTRE TU NEUMÁTICO
Y TU TRABAJO.

PIRELLI.COM.AR

P **01**
SERIES
EVOLUTION



UNA GAMA COMPLETA DE NEUMÁTICOS Y SOLUCIONES DE ALTO RENDIMIENTO
DISEÑADA PARA MEJORAR LA EFICIENCIA DE CUALQUIER FLOTA. PIRELLI ES EL
SOCIO QUE APOYA TU TRABAJO. EMPEZANDO CON LA SERIE 01.



LA POTENCIA SIN CONTROL NO SIRVE DE NADA*

VOLKSWAGEN

ROSARIO: NUEVO PUNTO DE VENTA

CON UNA INVERSIÓN DE 4 MILLONES DE DÓLARES SÓLO PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO, VOLKSWAGEN ARGENTINA INAUGURÓ EN LA CIUDAD DE ROSARIO LAS INSTALACIONES DE SU CONCESIONARIO DEVOL, UNA EXITOSA SOCIEDAD ENTRE CARLOS MILICIC Y REMO BORTOLUTTI



Con participación del Gerente General de la División Camiones y Buses, Sergio Pugliese, y el Gerente de Ventas, Federico Ojanguren, Volkswagen exhibió con orgullo su nuevo punto de venta de 4.800m² cubiertos sobre un terreno de 52.500 m cubiertos, que ya se reconoce como la más moderna en toda Sudamérica, con un fuerte foco en la atención al cliente y en la postventa de la región.



Alineado con la nueva imagen corporativa del Grupo Volkswagen a nivel mundial, y emplazado sobre la colectora de la Circunvalación Rosario, Devol inauguró su nueva sucursal mientras celebra sus 15 años de vida en el país, al igual que la marca alemana de pesados.

El concesionario Devol ofrece una infraestructura de la más alta calidad en atención al cliente. Cuenta con 4.800m² cubiertos, que incluyen una planta alta con las oficinas de presidencia, gerencias, salas de reuniones y capacitación, comedor y administración, entre otras oficinas y un salón central de exposición

En los 15 años de trayectoria en la Argentina, Devol ha comercializado más de 4500 camiones en las provincias de Santa Fe y Entre Ríos, y en 2013 alcanzó la cifra de 320 unidades

POSTVENTA



Capacitación para los equipos de postventa. Pág. 42

de unidades bajo una cúpula vidriada, rodeados de los escritorios de recepción, oficinas de venta y posventa, y acceso a un depósito de repuestos de 650m² con 30 mil ítems disponibles. Junto al hall central, se encuentra el imponente área de servicios de 2.000 m² con 14 boxes para camiones, dos fosas, una sala de motores y otra de electricidad. ↙

EL TRANSPORTE
SIEMPRE JUNTO A
NUEVA IMAGEN
ESTILO RENOVADO

VOS



CONDUCCIÓN | CO-CONDUCCIÓN
ROBERTO LAGO | ROMINA NAVARRO

MÁS DE **600 PROGRAMAS**
EN EL AIRE

ENTREVISTAS EN PISO - NOTAS EN EXTERIORES - COBERTURA DE EVENTOS
LANZAMIENTOS - LAS ÚLTIMAS NOTICIAS - OPINIÓN ESPECIALIZADA

DOMINGOS A LAS 10 hs.

CN23

ELEXPRESO TV



POSTVENTA

UNA RED CAPACITADA

Volkswagen Camiones y Buses de Argentina desarrolla diferentes cursos de posventa para su red de concesionarios. Hasta el momento, un total de 130 integrantes de las áreas de postventa entre técnicos, mecánicos y administrativos, han estudiado temas referentes a la especialización sobre cada uno de los productos de la marca, lo que les permitirá ofrecer un mejor asesoramiento y una atención profesional a clientes. Durante 50 días, mecánicos, electri-



cistas, jefes de taller, gerentes de postventa, reclamistas de Garantías, asesores de servicio, jefes y asesores de repuestos estarán reforzando sus conocimientos, para responder a las necesidades de los usuarios de las diferentes líneas de camiones y ómnibus. Con cursos técnicos sobre productos y componentes mecánicos como cajas de transmisiones Eaton, Ejes Meritor, Motores electrónicos Cummins ISB-ISC y MWM, Diagnóstico y catálogo de piezas, transmisiones ZF y electricidad, la División Volkswagen Camiones y Buses está profundizando en la capacitación del personal de su red de concesionarios.

El objetivo para la segunda etapa del semestre será continuar con el Plan de Capacitación Integral para los equipos de postventa de todos los concesionarios oficiales, compuesto por 10 cursos más con distintas temáticas. ◀

UNIENDO PASIONES

LA MÚSICA A TODAS PARTES

SERGIO ORTEGA ES UN INCANSABLE TRABAJADOR QUE DE LUNES A SÁBADOS LO PASA MANEJANDO LO QUE ÉL LLAMA SU SEGUNDO HOGAR, SU WORKER 17.220 Y QUE EN SUS TIEMPOS LIBRES DESPUNTA OTRO DE SU HOBBIES: SU PASIÓN POR LA MÚSICA

Desde el año 2008, Sergio pasa varias horas al día manejando su Volkswagen Worker 17.220, pero además y como para amenizar los tiempos libres que se le presentan en la tarea cotidiana, toca el saxo alto, un instrumento apasionado que le sirve como terapia del día a día.



Alentado por un tío transportista, Sergio comenzó esta pasión a los 17 años y después de desandar durante dos décadas las rutas argentinas y brasileras, asegura que "No podría hacer otra cosa", ser camionero es su modo de vida.

Para Sergio, el Volkswagen Worker 17.220 tiene todo lo necesario. "Lo elegí después de probarlo un tiempo. Me di cuenta de sus bondades cuando me bajé de él, durante un mes. Volví a subirme al Worker por su posición de manejo, una suspensión más blanda y confortable, una buena potencia para lo que hago (transporte de autopartes). Además, es un camión noble que te permite arreglártelas desde la mecánica. La caja que tiene lo hace ágil de abajo, es más ligero respecto a otros camiones, tiene un buen régimen por lo que consume menos y no hace falta forzarlo. Lo anduve con 28 y hasta 29 mil kilos en semis 2+1 y logré un promedio 30 litros cada 100 km. Lo "caminé" por muchos lados y siempre me trajo satisfacciones".

"Estoy entre el volante y el asiento desde hace 20 años. Sólo una vez me quise bajar y tuve que volver. Me encanta estar en la calle, en la ruta, con la gente", destaca el propietario del Worker 17.220.

camión hasta la puerta. Ni loco lo dejo a tres o cuatro cuadras. Tiene que estar ahí, a mi vista, siempre cerca. Incluso, en mi casa, en Avellaneda, lo estaciono debajo de la ventana de mi habitación. Una obsesión que a veces trae algún problema".

Hoy Sergio toca para sus compañeros, quienes se animan también a sacar la guitarra o la trompeta. "Somos todos camioneros, nos juntamos y así pasamos el rato", dice.

Agradecido por el apoyo de su familia, la que formó en uno de esos tantos viajes a Brasil, confiesa: "cuando les dije del saxo se rieron, pero ahora les gusta. Porque tomé clases y progresé. Para mí es una forma de inculcarles la música también a ellos", dice el orgulloso padre de cinco hijos. Ya sin más tiempo, Sergio debe volver al camión, pero hay tiempo para una pieza más... ◀

GAÑE AÚN MÁS PRODUCTIVIDAD PARA SU TRANSPORTE.

25%

DE DESCUENTO*

en el **RECAPADO MICHELIN**,
con la compra de
1 NEUMÁTICO NUEVO
de camión + 200 pesos.



www.recapadomichelin.com.ar



*Promoción válida para Rep. Argentina, en Brevetados Adheridos, desde el 09/07/2014 hasta el 30/11/2014 inclusive, yo hasta agotar stock de 25.000 Bonos de Recapado MICHELIN. Con la compra de al menos un neumático de camión de la marca MICHELIN más la suma de \$200, un Bono de Recapado MICHELIN válido por un descuento del 25% por servicio de RECAPADO MICHELIN, solicitado en mismo local del Revendedor Adherido donde se efectuó la compra, en las plantas recapadoras adheridas. El descuento se aplica sobre el precio final por el servicio de recapado solicitado. El bono de Recapado es válido por un año desde la fecha de su emisión, una vez efectuada la compra. Consulte sin obligación de compra, bases y condiciones, revendedores adheridos en www.recapadomichelin.com.ar o de lunes a viernes horario 8.30 a 17.30hs, al 0800 466-4343, línea telefónica gratuita. MICHELIN ARGENTINA S.A.I.C. y f., CUIT 30-52551488-5, Lucano 513036, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

MICHELIN

REPARADOR DE EMERGENCIA INFLA Y SELLA

EL NUEVO REPARADOR DE EMERGENCIAS TEMPORARIO DE MICHELIN ES DE SENCILLA Y RÁPIDA APLICACIÓN Y OFRECE UNA REPARACIÓN TEMPORARIA Y EFECTIVA DE 400 KILÓMETROS, QUE PERMITE LLEGAR AL CENTRO DE SERVICIO MÁS CERCANO



El Infla y Sella Michelin es un reparador de emergencias temporario rápido, seguro y fácil de usar que repara e infla en el acto y permite continuar rodando y conducir hasta 400 kilómetros a una velocidad máxima de 80KM/h hacia el centro de servicios más cercano, luego de haber sufrido una pinchadura. Este producto repara y simultáneamente infla el neumático en el acto, y puede utilizarse en todo tipo de cubiertas de vehículos livianos de un rodado no superior a 245/55 R17. Por otro lado no afecta la alineación y el balanceo de las cubiertas.

El Infla y Sella Michelin, contribuye a reducir situaciones de riesgo, minimizando el peligro que implica el cambio de una pinchadura en vías de circulación rápidas como autopistas, rutas y avenidas.

El producto viene acompañado de un kit compuesto por un manual de instrucción, guantes y una alfombra que permite sobrellevar el disgusto de pinchar un neumático de forma práctica e higiénica.

Este nuevo producto Michelin forma parte de la línea Car Care, una serie de productos para el cuidado del automóvil, fabricados en el país por el reconocido fabricante Bardahl bajo licencia de Michelin.

RECONOCIMIENTO

ALGUNAS RECOMENDACIONES EN RELACIÓN A SU USO

- Mover el vehículo hasta que el pico del neumático se posicione por sobre el diámetro horizontal del mismo.
- Utilizar el manual, los guantes y la alfombra Infla y Sella Michelin
- Si hay un objeto punzante en la cubierta, no removerlo.
- No aplicarlo en caso de grandes tajos, reventones o fugas de válvulas por fallas en las mismas. El aire puede escapar debido al espacio que crea en si mismo.
- Agitar antes de usar.
- Maneje hasta un centro de servicios para que un experto pueda repararlo de forma definitiva o realizar el reemplazo del neumático. 🚗



**Cuando
manejes
*no atiendas
el celular***

**Atendé las
señales**

El uso del celular provoca distracciones y quita la atención al tránsito generando innumerables siniestros viales.

La atención puesta en las variables del tránsito, es la mejor decisión.

Campaña de Conciencia Vial

Decisiones



EL EXPRESORADIO
LA HORA DEL CAMIONERO



FE.T.R.A.
EN TODO EL PAÍS

BRIDGESTONE

PROGRAMA DE PRESIÓN DE INFLADO EN LATINOAMÉRICA

Los datos obtenidos en las revisiones de seguridad de 116 automóviles en 7 países de la región: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Uruguay y Venezuela y se revisaron un total de 60.464 neumáticos en estacionamientos de shoppings, estaciones de servicio y puntos de venta Bridgestone, cuyos resultados reflejan que:

- Uno de cada 4 conductores (25%), conduce con al menos un neumático inflado a menor presión de la debida en sus vehículos, con por lo menos 7 psi (libras por pulgada cuadrada) por debajo de la presión recomendada por el fabricante.

- Uno de cada 6 conductores (18%), pone su seguridad en riesgo al utilizar su vehículo con al menos un neumático severamente desinflado, con por lo menos 9 psi por debajo de la presión recomendada por el fabricante.

La presión de inflado tiene una gran influencia en la resistencia al rodamiento de un neumático y este es un factor determinante en el consumo de combustible de un vehículo.

Dependiendo del tipo de camino y del estilo de manejo, la resistencia al rodamiento representa entre un 18% y un 26% de la energía consumida por un vehículo. La baja presión de inflado incrementa la resistencia al rodamiento, esto tiene un efecto directo en el consumo de combustible y en la emisión de gases contaminantes.

Por otro lado, el 32% de los neumáticos evaluados, no utilizan la tapa de la válvula


COMO PARTE DE SU COMPROMISO POR PROMOVER LA SEGURIDAD DE LOS AUTOMOVILISTAS, BRIDGESTONE LATIN AMERICA TIRE DIVISION (BATO LA), PRESENTA LOS RESULTADOS DEL 5to. PROGRAMA DE PRESIÓN DE INFLADO



vula que sirve para mantener la humedad y el polvo lejos del núcleo y, además, prevenir la pérdida de aire. El 8,7% de los neumáticos evaluados mostraron una profundidad de la banda de rodamiento igual o menor a 2 mm y el 3,5% de los neumáticos tenían 1,6 mm o menos de la banda de rodamiento (profundidad mínima legalmente autorizada).

A raíz de estos resultados, se recomienda revisar periódicamente la presión de los neumáticos y mantenerlos a la presión adecuada, lo cual se traduci-

rá en menor consumo de combustible, y por ende, menor generación de contaminación, además de evitar posibles accidentes automovilísticos.

Este tipo de estudios permiten a Bridgestone medir la cantidad de usuarios y sus prácticas en relación a la presión de inflado de los neumáticos; de esta manera, las empresas en la región planean, desarrollan y evalúan acciones para reducir el impacto ambiental, fomentando el uso racional y eficiente de los recursos naturales. 

Nueva Fecha!
AGÉNDELA!



EXPO TRANSPORTE

9na EDICION | CAMIONES - BUSES - UTILITARIOS

15 al 18
Octubre 2014

La Rural

Predio Ferial de Buenos Aires
Argentina

» El encuentro con el transportista

Patrocina



Auspician



Sponsor



Organiza



Seguinos en:



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



PRÓXIMA INAUGURACIÓN

▮ CENTRO DE **FORMACIÓN DEL TRANSPORTE**

EL DIRECTOR EJECUTIVO DE LA AGENCIA NACIONAL DE SEGURIDAD VIAL, FELIPE RODRÍGUEZ LAGUENS VISITÓ LA FUTURA UNIVERSIDAD DEL TRANSPORTE, QUE SERÁ INAUGURADA EL 18 DE SEPTIEMBRE

El director ejecutivo de la ANSV, Felipe Rodríguez Laguens, recorrió junto a Daniel Indart, titular de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC), y su par de la Fundación Profesional para el Transporte (FPT), Oscar Iraola, el Centro de Capacitación emplazado en Escobar. En la ocasión declaró que la capacitación, concientización y educación aplicada a los conductores profesionales, es un factor determinante que luego se va a ver reflejado en las rutas con el descenso de la siniestralidad.

El centro de formación del transporte es un modelo para Argentina y Latinoamérica, está emplazada en un predio de 27 hectáreas, en el km 54.5 de Escobar, y cuenta con un área de maniobras de 3.000m², una pista de manejo de 1.600m de largo y seis simuladores de manejo.

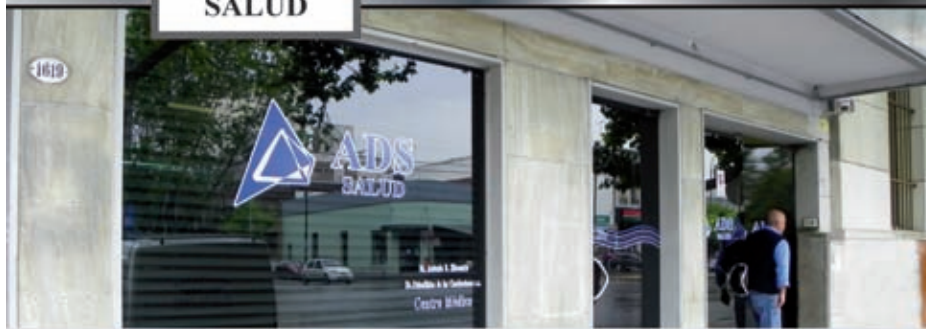
Laguens dijo, en relación con el compromiso del sector empresario

con la problemática de la siniestralidad, que "muchas veces la relación de los camiones con los accidentes está vinculada con factores determinantes como el peso-potencia, por eso, extremando las medidas de seguridad, aplicando limitadores de velocidad -como se viene haciendo-, favoreciendo el descanso de los choferes y, fundamentalmente, tendiendo al cambio cultural, motivando la conducción responsable, va a repercutir directamente en la baja de la accidentología vial". Y remarcó el compromiso de los empresarios nucleados en FADEEAC: "Es un largo camino, que no podemos cambiar de un día para otro en materia de seguridad vial y vemos que FADEEAC ha comprendido que la apuesta es sobre la educación".



ADS Salud Una solución integral para las empresas

A la vanguardia del servicio de Medicina de Trabajo para Empresas, una vasta red de clientes ha depositado su confianza en nuestra metodología y honestidad, ubicándonos como servicio líder del sector.



SERVICIOS

- Servicio de Medicina de Trabajo
- Servicio de Asistencia Privada
- Servicio de Auditoría Médica
- Servicio de Prevención Médica
- Programa S.I.C.O.L.
- Exámenes Psicofísicos para la obtención de la Licencia Nacional Habilitante
- Resultados de exámenes Psicofísicos
- Análisis de Siniestralidad
- Controles Serológicos

CASA CENTRAL:

Av. Montes de Oca 1615/19 C.A.B.A.
Tel. [+5411] 4303-2068/70
4302-8917/6521 4301-5575/3437
Sitio web www.adssalud.com.ar



NUEVO
DAILY 12.3 CUBIK

Un
FURGÓN
CON ALMA
de Camión



12.3 m³.
Rueda dual.
Chasis más robusto.
Motor más potente del mercado.

IVECO
EL CAMIÓN PREFERIDO

WWW.IVECO.COM.AR  /IVECO  @IVECOARGENTINA

Resultados, eficiencia y respaldo.

También los vas a encontrar en nuestro concesionario.



Mercedes-Benz

Foto no contractual

Colcar Merbus.

Acceso Oeste km. 35, Moreno, Buenos Aires. (0237) 4684444.
info@colcarmerbus.com.ar. www.colcarmerbus.com.ar.