



EL EXPRESO

# DEL TRANSPORTE magazine

AÑO 5 • FEBRERO/MARZO 2014 • #25

"MARKET SHARE"

## UNO DE CADA TRES CAMIONES ES IVECO

La marca aumentó su participación en el mercado nacional durante el año 2013 y transita con buenas proyecciones el 2014.



NUEVA PLANTA DE  
RECAPADO

MICHELIN EN SANTA FE



PEAJES MÁS ALTOS  
EN HORAS PICO

ÁREA METROPOLITANA



AXOR 2035 ECO Y  
"SILVER EDITION"

MERCEDES-BENZ





Obtené tu camión, con la mejor financiación  
a tasa fija en pesos a través del  
**Programa Nacional de Ampliación y  
Renovación de Flotas.**



Financiamos el **70%** | **60** cuotas fijas en pesos | TNA **9,5%**

**IVECAM** 

SAN MARTÍN: (011) 4724-5400

LA PLATA: (0221) 414-0100

CAPITAL: (011) 4302-9555

E.ECHEVERRÍA: (011) 4693-4888

camiones@ivecam.com.ar | www.ivecam.com.ar

**IVECO**

www.iveco.com.ar





# LOS EXTRAÑOS NUMEROS DE ADEFA

Las grandes terminales automotrices difundieron durante todo enero (amplificadas por los grandes medios masivos), cifras alarmantes sobre la caída abrupta en las ventas de automotores. Todo daba a entender que algo así como un apocalipsis iba a desencadenarse sobre un sector fabril que fue puntal de la economía en 2013, a punto tal que el año pasado se convirtió en el record de producción, ventas y exportación de la economía nacional con más de 900.000 unidades.

Costaba creer el horizonte de desastre que desde algunas terminales se dibujaba. La pregunta surgía sencilla. ¿Cómo podía ser que pasáramos de un año record en 2013 a un desastre (suspensiones y despidos, cancelación de publicidades, etc) de 2014?

Los números oficiales que difundió ADEFA eran de 36.156 unidades producidas en enero de 2014, cifra sensiblemente inferior a los 44.061 de enero 2013. Claro que no se hizo mucho hincapié en que esta última producción fue justamente la de un año record. Sin mencionar que enero, entre vacaciones y otras yerbas, no es generalmente un mes bueno.

La expectativa estaba puesta en los números de febrero para saber si se confirmaban las predicciones de catástrofe o se diluían. Los números se demoraron un poco y llegaron al público recién el 7 de marzo. Y no eran malos en absoluto.

La producción de febrero registró un incremento de 0,1% con relación a igual mes del 2013 y una suba del 46,4% respecto de enero, al sumar un total de 54.793 unidades.

Las exportaciones, por su parte, tuvieron un aumento del 5,5% con relación a igual mes del año anterior y una suba del 32,8% frente a enero.

Por su parte, las ventas a concesionarios resultaron 19,1% inferiores a igual mes del año pasado y un 17,2% superior respecto a las concretadas en enero.

Todo esto sin contar que febrero tuvo 20 días hábiles, de los cuales 17 correspondieron a días efectivos de producción debido al receso estival y paradas de mantenimiento programadas en las instalaciones fabriles.

Si pasamos al rubro cargas los números son aún más elocuentes. En enero de 2014 se produjeron 576 unidades, un 71,9% más que los 335 de 2013 (año record, hay que insistir en esto).

En febrero se produjeron 1981 unidades de cargas lo que hace que para el bimes-

tre enero-febrero de el actual año la suma total da 2.557 vehículos, un 32% más que los 1.937 del mismo bimestre de 2013.

Hay que mencionar además, que en los autos de alta gama alcanzados por un nuevo y fuerte impuesto, la caída de ventas fue del 16%, cuando todos pensábamos que el desplome iba a ser total.

Da la sensación de que a la hora de revelar cifras positivas se tiene mucha prudencia, demasiada quizás, y cuando las cifras bajan se corre con excesiva ligereza a lanzar voces de alarma. Habrá que ver cómo evoluciona el año en materia automotriz. Habrá que sopesar cuánto disminuye la demanda de Brasil, nuestro principal cliente a la hora de exportar. Pero sobre todo habrá que ver con qué prudencia se

manejan los números, que hasta hace semanas nomás eran de triunfalismo y hoy, tal vez buscando algún subsidio, parecen de frustración. ◀

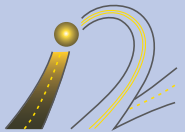


■ Por Roberto Lago



## STAFF

PRODUCCIÓN INTEGRAL



**INTEGRA2**  
Producciones del Transporte S.A.

www.elexpresotv.com  
integra2@elexpresotv.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.



10

## IMPACTO EN LAS TARIFAS

■ Consultamos con Martín Borbea, presidente de PAETAC, sobre la incidencia en los costos del transporte de las nuevas tarifas de peajes.



22

## FETRA

■ Entrevista Claudio Enri, Secretario Gremial de la FeTr.A.

■ Presentes en 9 provincias.



14

46



#### ANIVERSARIO DE CATAAC

- La entidad que convoca a los transportadores de todo el país cumplió en enero 60 años.
- Entrevista a Ramón Jatip.

10



#### AUMENTO DE PEAJES EN HORAS PICO

- Nuevas tarifas de peajes para el ingreso de camiones al área metropolitana en horas pico.
- CEDOL y FADEEAC rechazaron la medida. P.5-6.
- Al cierre de edición una cautelar frenó el aumento. P.48.

4

#### PRODUCTOS I

- En Argentina, “Uno de cada tres camiones es Iveco”.  
Entrevista a Natale Rigano, presidente de la marca.
- Volvo consolida sus operaciones en el país. P.28.
- Ford “Sponsor oficial” de ExpoAgro 2014. P.32.



40

#### PRODUCTOS II

- Camión Mack GU813-E, pensado para aplicaciones severas.  
Entrevista a Eduardo Tarazaga, pres de Thermodyne Vial. P.34.
- Nuevo Director de Ventas de Scania en Argentina. P.38.
- Lanzamientos de Mercedes-Benz en ExpoAgro. P.40.

#### PRODUCTOS III

- Cajas automáticas para camiones Allison. P.42.
- Firestone, el único fabricante de neumáticos radiales del país, presente en ExpoAgro. P.44.
- Nueva planta de recapado de Michelin. P.46.



# # 25



EL CANON DE LA DISCORDIA

# AUMENTO DE PEAJES PARA LOS CAMIONES EN HORAS PICO

EL ENDIABLADO TRÁNSITO DE VEHÍCULOS DEL ÁREA METROPOLITANA HACE QUE A ALGUNOS FUNCIONARIOS LAS IDEAS SE LES APAREZCAN BORROSAS. Y A FALTA DE NUEVAS AUTOPISTAS O MEJORES ACCESOS SURGEN PROPUESTAS COMO LAS DE PONER UN PEAJE ESPECIAL PARA QUE LOS CAMIONES NO INGRESEN A LA CAPITAL FEDERAL EN LAS HORAS PICO EN LAS QUE LLEGA LA MAYOR PARTE DE LOS AUTOMOVILISTAS

## COMUNICADO



**Rechazo de CEDOL.**

Página siguiente

## PREOCUPACIÓN



**FADEEAC también en contra.**

Página 6

A partir del 1 de febrero se iniciará un plan para desalentar el ingreso y egreso de camiones de gran porte a la ciudad de Buenos Aires en horarios pico y los días domingo: se les cobrará una tasa adicional en los peajes de 185 pesos que se suma a las onerosas ci-

fras que ya abonaba cada unidad.

El anuncio lo realizó el ministro del Interior y Transporte, Florencio Randazzo, quien señaló que estas medidas, enmarcadas en el plan "Hora Pico sin Camiones", se toman "a partir del crecimiento económico virtuoso de la eco-



Según Randazzo "El Plan Hora Pico sin camiones tiene como objetivo desestimular el ingreso y egreso de camiones de gran porte, categoría 5, 6 y 7 de los peajes, y fomentar la circulación en horas no pico".

nomía argentina, lo cual ha significado que se hayan incorporado casi un millón de vehículos y también de camiones".

Desde el ámbito empresarial del sector se rechazó la medida de plano. Tanto la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC), como la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL), se expresaron en contra y advirtieron que el encarecimiento en los peajes se puede transformar en un aumento de tarifas y, por ende, de precios de los productos.

Randazzo, en su conferencia de prensa, argumentó con números. "Por día ingresan y egresan a la Capital Federal 627.011 vehículos y 27.136 camiones".

Es decir que el "flujo vehicular en los últimos 10 años se ha incrementado un 97 % en la Capital Federal y en horas pico se producen embotellamientos y se incrementa el riesgo de siniestros viales".

El titular de la cartera de Interior y Transporte precisó que "el plan "Hora Pico Sin Camiones" tiene como objetivo "desestimular el ingreso y egreso de camiones de gran porte, categoría 5, 6 y 7 de los peajes, y fomentar la circulación en horas no pico".

De esa forma, explicó que durante la semana "los camiones que ingresen entre las 7 y las 10 de la mañana, o que salgan de la ciudad entre las 17 y las 20 horas como así también los que ingresen a la ciudad los domingos entre 17 y 20 horas deberán abonar 185 pesos más, adicionales por puesto de peaje al valor normal".

Randazzo ejemplificó que si "uno ingresa entre las 7 a 10 de la mañana por el

## COMUNICADO

# RECHAZO DE CEDOL

LA CEDOL, UNA DE LAS MÁS PERJUDICADAS CON LAS MEDIDAS YA QUE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS VEN SERIAMENTE COMPLICADA SU CIRCULACIÓN, EMITIÓ UN COMUNICADO RECHAZANDO EL AUMENTO DE LOS PEAJES Y ADVIRTIÓ QUE ESTO AUMENTARÁ LAS TARIFAS Y DEJARÁ UN FUERTE IMPACTO EN LA DE POR SÍ CUESTIONADA INFLACIÓN.



"La Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL) rechaza los incrementos de los costos de peaje en la zona urbana de Buenos Aires anunciados por Florencio Randazzo, ministro de Interior y Transporte el pasado 6 de enero", expresó el comunicado empresarial.

La CEDOL enfatizó que "de aplicarse, esta medida generará un aumento directo en los costos del transporte y abastecimiento en el área urbana de la ciudad de Buenos Aires y sus zonas aledañas de entre el 22 y el 28 por ciento sobre los valores existentes, según los análisis efectuados".

Además, consideró que su adopción producirá mayores congestiones de tránsito y demoras en los ingresos y egresos a la ciudad de Buenos Aires, en particular en el área portuaria".

La Cámara fundada en 1998 para asumir la representación de las empresas que tienen como principal actividad la prestación de servicios logísticos, solicitó "de manera urgente una audiencia con el ministro Randazzo para expresar su preocupación".



Acceso Oeste, en Ituzaingó, en vez de los actuales 15 pesos deberá pagar 15 más 185 pesos, y si entra en hora no pico pagaría 13 pesos únicamente”.

Detalló que los accesos alcanzados son “Acceso Norte, ramal Campana, Tigre y Pilar, Acceso Oeste, y autopista Ricchieri”.

Randazzo apuntó que se comunicó con gobernador de la provincia de Buenos Aires, Daniel Scioli, quien “se adherirá” para la autopista La Plata-Buenos Aires, y también hizo lo propio con el jefe de la Ciudad de Buenos Aires, Mauricio Macri, quien le manifestó “su beneplácito por la medida y su adhesión a la red

de autopistas de la Capital: 25 de Mayo, Illia y Dellepiane”.

En un intento de contentar al sector empresario, se anunció además que la Administración General de Puertos (AGP) va a atender a los camiones las 24 horas del día y se pondrá en marcha una bonificación para los horarios no pico para los camiones que arriben o partan entre las 11 y las 16 horas.

Entre las 23 y las 6 AM los camiones van a tener bonificación de 200 pesos en las tasas que deben pagar cuando ingresan al puerto de Buenos Aires. También se amplía el estacionamien-

to, recuperando siete hectáreas que estaban en la AGP.

“Hemos establecido un sistema de estacionamiento con turnos que se otorgan a través de la página web de despachantes de Aduana”, anunció Randazzo.

Randazzo consideró que la medida beneficiará “a los automovilistas y al transporte de cargas” y sostuvo que se comunicó con el gremio de Hugo Moyano y con las cámaras respectivas y no presentaron reparos al plan. Sin embargo, los reparos llegaron en pocas horas desde varios frentes. ◀

## PREOCUPACIÓN



## FADEEAC TAMBIÉN EN CONTRA

LA MESA EJECUTIVA DE LA FADEEAC, QUE AGRUPA 45 CÁMARAS DE BASE DE TODO EL PAÍS, CONSIDERÓ COMO “BRUTAL” EL ENCARECIMIENTO DEL PEAJE PARA LOS CAMIONES



“La inconsulta medida anunciada, cuyo fundamento normativo desconocemos, ha merecido el total rechazo de todas las entidades nucleadas en esta Federación, dado que la adopción de la misma no mejorará la circulación de vehículos ni la seguridad vial en general, produciendo mayores congestiones de tránsito, y demoras en los ingresos y egresos a la Ciudad de Buenos Aires, en particular en el área portuaria”, explicó el comunicado empresario.

Por otra parte, señalaron que “de aplicarse, esta medida generará un aumento directo en los costos del transporte y

abastecimiento en el área urbana, y resulta un contrasentido en relación a la posición del Gobierno Nacional de reducir los mismos, poniendo como simple ejemplo, según los análisis efectuados desde la entidad, que la distribución en la Capital Federal y zonas aledañas sufriría un incremento de entre el 22 y 28 por ciento sobre los valores existentes a la fecha”.

Por esa razón, la Federación hizo pública su preocupación y “la necesidad de mantener de manera urgente una audiencia con el ministro del área”. ◀





[www.i2web.tv](http://www.i2web.tv)

la nueva **televisión**

la señal del  
**transporte**  
y del **turismo**

OTRA REALIZACIÓN DE INTEGRAR2 PRODUCCIONES

PEAJES

# IMPACTO EN LAS TARIFAS

A PARTIR DEL 1º DE FEBRERO TODOS LOS CAMIONES QUE INGRESEN AL ÁREA METROPOLITANA EN HORA PICO DEBERÁN PAGAR ADEMÁS DE LOS \$5 DEL PEAJE, UN RECARGO DE \$ 185, AFECTANDO A LAS TARIFAS



**A**nte esta medida, consultamos al presidente de PAETAC, Martín Borbea, quien nos decía:

La realidad es que para nosotros es una gran preocupación debido a la situación actual del transporte, que como todos sabemos no está pasando por un muy buen momento. Esta es una medida que el transporte no puede asumir. Más allá de eso la operación o la actividad del

transporte no justifica absorber una medida como la que se pretende realizar.

**Por un lado tenemos el alto impacto de los costos y por otro la posibilidad de que esto mejore la circulación en el área metropolitana.**

**La penalización está claro que va a impactar y muy mal para el transportista. ¿Con esta nueva medida se va a obtener algún resultado?**

“Evaluaremos como se dan las cosas y qué solución trae esta medida. Nos da la sensación que no se va a cumplir con el objetivo previsto, la mayor parte de los camiones pasan por capital para abastecer a la ciudad.”

Esta medida no va a impactar sobre la actividad en sí, sino sobre la economía porque lamentablemente esto termina impactando muy fuertemente sobre los costos y se van a trasladar a las tarifas y por ende sobre la economía de las cargas que transportamos que son más del 80 % de las cargas del país.

Más allá de lo económico, creemos que la medida es contraproducente porque no existen lugares físicos en donde albergar o guardar toda esa cantidad de camiones durante esas tres horas a la mañana y esas tres horas a la tarde, sobre todo durante la tarde, porque en la capital no hay donde dejar esos camiones. Y más allá de eso, las colas que se armarían en los peajes serían interminables.

Son vehículos que no son fáciles de mover por lo que considero que va a entorpecer más el tránsito.

**Hay miles de camiones que salen en ese horario sobre todo los que van al puerto, por eso la consulta con ustedes que manejan muchísimo la operación del puerto, que vienen desde muy lejos y se van a quedar en una banquina para poder esperar a que pase la hora pico o van a tener que afrontarla, en definitiva se van a crear nuevos bolsones de congestión en banquetas, en lugares de accesos a la capital, en lugares de egreso porque también están los que salen ¿cómo se va a operar con esto?**

habrá que esperar a ver los resultados, aún es algo incierto porque eso va a depender de cada transportista, en que realidad esté, que necesidad tenga y de la capacidad de absorción de



su cliente. La realidad es que éste no es un problema del puerto solamente sino del transporte en general, porque mucho del tráfico de camiones confluye en la Capital. Cerca del 70% de los camiones que ingresan en la capital son pasantes, porque no hay vías alternativas más que pasar por la Capital. Nosotros sabemos (y nadie puede negar que el camión es un vehículo muy voluminoso que le quita espacio al resto del tráfico) que las cargas y el abastecimiento de la Capital y de la Ciudad se hace con camiones, es molesto pero lamentablemente es el vehículo que tenemos para abastecer la ciudad y no tenemos alternativas ni vías alternas para poder circular. Los horarios son los que se manejan y lamentablemente muchos coinciden con el flujo vehicular, por lo que me parece que la medida va orientada a solucionar ese tema. Evaluaremos como se dan las cosas y qué solución trae esta medida. Nos da la sensación que no se va a cumplir con el objetivo previsto por lo que dije anteriormente la mayor parte de los camiones pasan por capital para abastecer a la ciudad.

**Pasando a la parte económica, hubo dos comunicados muy fuertes uno por parte de FADEEAC, la entidad que nuclea a 45 cámaras de base y un comunicado muy fuerte de la cámara de operadores logísticos, otra de las cámaras que pertenece a FADEEAC. Allí se habló que esto puede traer un incremento en los costos de las tarifas que cobran las empresas de transporte a los dadores de cargas de un 22 a un 28% ¿Esto es así?**

Sí, sobre todo para los tráficos locales el monto del adicional por las entradas en hora pico impacta muy fuerte en las tarifas.

Hoy estamos en una época donde las tarifas están haciendo muy difícil la actualización a tiempo real o que por lo menos sigan la sinergia del aumento de los costos, por ende se hace muy difícil la rentabilidad de la actividad que está cayendo hace dos años. Por lo que esto va a impactar fuertemente sobre las tarifas porque tiene un costo que el transporte no lo va a poder asumir y se hará indispensable trasladarlo a las tarifas o a las horas de paradas del vehículo pero el

## ACERCA DE PAETAC

**E**n el mes de Octubre del pasado año PAETAC cumplió 120 años, cuya actividad principal es velar por los intereses del transporte, y de sus socios. Durante este año se realizará la inauguración de una nueva sede enteramente dedicada a la capacitación.

La sede tiene 1800 metros cuadrados tendrá 9 aulas, un auditorio, exclusivamente para la capacitación. ◀

costo en definitiva es el mismo.

**En definitiva aunque el camión esté parado al chofer hay que pagarle el sueldo igual, es un vehículo que está con un lucro importante y el costo es el mismo.**

Aparte hay costos adicionales, los camiones que por ejemplo transportan mercadería con temperatura, tienen gastos de combustibles y depende del tráfico y del tipo de actividad pueden tener gastos adicionales que pueden aumentar los costos y esto pasa a ser contra productivo.

**dieron alguna reunión con las autoridades?**

Las cámaras de bases nos juntamos y cada uno expone libremente sus posiciones sobre los temas, respecto a este en particular es una decisión unánime de todas las cámaras. Se han solicitado reuniones y se han hecho presentaciones formales antes los organismos que llevan a cabo esta medida y que tienen jurisdicción. La realidad es que no hemos tenido respuesta alguna por lo que seguimos esperando. ▶

**A través de FADEEAC o de PAETAC ¿pi-**



[www.expresotv.com/integra2/borbea3101.mp3](http://www.expresotv.com/integra2/borbea3101.mp3)



CATAAC

# AGRUPARSE DA BUENOS RESULTADOS

LA CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGA HA CUMPLIDO EN ENERO 60 AÑOS, POR LO QUE QUEREMOS SABER CÓMO LOS ENCUENTRA ESTE NUEVO ANIVERSARIO. ENTREVISTAMOS A RAMÓN JATIP, SU PRESIDENTE

**C**ómo bien decís, CATAAC cumple 60 años de vida y estamos muy contentos por ello y nos encuentra en un momento muy importante de la Confederación y por lo que va a ser un año lleno de festejos.

**¿Como está el transporte de cargas en este comienzo del 2014? Hace muy**

**poco hubo otro aumento del combustible que es una de las variables que más influye en los costos del transporte de cargas junto con los salarios de los choferes.**

Estamos atravesando un momento muy complicado, hay conflictos debido a la poca carga, a la baja rentabilidad y tenemos que ver que en los últimos dos meses del año el gasoil subió entre el 17% y el 19%. Que aumente dos veces en meses, con poca rentabilidad hace que a futuro tengamos algunos inconvenientes.

**Cuáles son los meses bajos para ustedes y cuándo vuelve a subir la actividad?**

Agosto, septiembre y octubre son meses complicados. Enero y febrero vuelven a ser complicados porque hay muy poca carga y a eso hay que sumarle que los dadores de carga tienen importantes compromisos firmados con el ferrocarril y a ellos le cumplen los compromisos y cuando baja la cantidad de oferta de carga, el que deja de viajar y no viaja porque tiene algo firmado es el transporte de carga por carretera.

En Bahía Blanca hace aproximadamente 4 o 5 meses que están sin viajar y esto es imposible de aguantar, porque los camiones aun estando parados tienen un 50% de gastos, y será eminente un paro con el puerto, el polo petroquímico y demás productores de toda la zona.

**¿Cuántas cámaras de base son aproxi-**

**madamente? ¿A cuántas cámaras tienen agrupadas dentro de la Confederación?**

Durante el año pasado llegamos a tener más de 70 cámaras de base todas constituidas. En las últimas dos asambleas del 2013 sumamos trece cámaras de base más, con lo cual estamos diseminados prácticamente por todo el país, pero el 80% de nuestras cámaras son cerealeras, antes los cereales se sacaban en una cierta época y se necesitaba muchas bodegas, actualmente es algo que está estandarizado todo el año, va despacio y el transporte cerealero tiene bodegas sobrantes durante todo el año.

**Catac cerró el 2013 con la presentación de las tarifas para el puerto. Algo que les llevó mucho trabajo y esfuerzo. ¿Cómo lo podes describir?**

Hace muchos años que la intención de la Confederación es poder hablar de la Tarifa del Puerto. No había un parámetro general que rigiera que un viaje a 30 km debía salir x plata, es decir se pagaba a lo que fuera o a lo que le querían pagar a los transportistas. Era algo pendiente y la pudimos presentar en el mes de diciembre, con una muy buena recepción por parte de los transportistas, de las empresas y eso va a ser algo que lo vamos a seguir haciendo como lo hacemos todos los años, y hace más de veinte años, la tarifa del transporte cerealero es la que orienta y decide a la



■ Ramón Jatip, Presidente de C.A.T.A.C., Confederación Argentina del Transporte Automotor de Cargas





hora de cobrar los fletes de cereales de todo el país y que todos los años se consensua en la Provincia de Buenos Aires.

**¿Cuáles son los principales proyectos que tiene CATAC para este 2014?**

Dentro de nuestros planes continuamos con la unión del transporte, en lo posible queremos un año donde no haya tantos conflictos, que podamos seguir sumando entidades. Muchos de nosotros somos del interior del país y entendemos que si los transportistas logran nuclearse, logran juntarse y agruparse en una asociación, en una cooperativa, en un centro de transportistas, es más fácil lograr mejores tarifas, mejores condiciones en las compras de insumos y también mayor cantidad de fletes.

De pronto un centro de transportistas que tiene 50 camiones es una empresa de transporte con 520 camiones.

Cuando nos presentamos con un solo camión somos prácticamente nada, a la hora de poder decidir tarifas o cantidad de volumen de carga.

También tenemos un proyecto muy importante que queremos poder concretar, que es construir un piso en nuestra

sede de Montes de Oca. En los primeros días de Marzo estaremos encarando la construcción para una obra muy importante para la Confederación, que va a ser en primer término un piso y luego hay un proyecto de hacer dos pisos más. A nivel Nacional proyectamos seguir trabajando, seguir acompañando al transporte a lo largo de todo el país. Tenemos concretada una playa de estacionamiento en Güemes que vamos a hacerlo este año. En Salta tenemos un centro distribuidor de cargas, donde para ir sumando voluntarios y transportistas.

**¿Por qué es conveniente sumarse a una cámara de base?**

Yo les digo que sumarse e involucrarse da resultados. Si uno tiene un solo camión, cuando carga está cargando sobre la decisión de otras personas que lograron hacer esa tarifa, que lograron concretar esos viajes, aparte hay una cosa que viene pasando hace mucho tiempo y es que las empresas más grandes, las multinacionales deciden a la hora de contratar fletes, o empresas de transportistas y rara vez toman camiones individualmente, es decir que las pequeñas empresas no son teni-

LA CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGA HA CUMPLIDO EN ENERO 60 AÑOS, Y SE ESPERA UN AÑO LLENO DE FESTEJOS



[www.expresotv.com/integra2/jatip1001.mp3](http://www.expresotv.com/integra2/jatip1001.mp3)

das en cuenta a la hora de la distribución. Aparte creemos que a la hora de comprar combustibles, a la hora de comprar gomas, a la hora de comprar aceites y demás insumos es importante las cantidades que se compran y el transporte tiene algo que tenemos que ir entendiendo todos los transportistas, debemos economizar, debemos bajar la línea de costo, no por que cada cosa que sube nosotros tenemos que subir las tarifas. Muchas veces nosotros peleamos por conseguir que suban las tarifas, peleamos en el mejor sentido de la palabra, tenemos un estudio de costo, esperamos que se cumpla y después en la realidad no ocurre.

El estudio de costo nos dice que para transportar 1 km el costo es \$10 pero después cobramos \$8 porque el mercado no está regulado y nos dice que debe ser así. Nos encontramos que para poder transportar debemos tener nuestras propias economías, yo digo que más que nada el transporte de cereales es muy atípico, es muy temporal y es ahí donde los transportistas debemos hacer más que nunca los deberes porque también hay que atender las unidades y hacer muchas cosas que sólo resultaría muy difícil hacerlo.

Durante la cosecha trabajamos todos, el tema es poder trabajar después de las cosechas, cuando una empresa puso 100 camiones a trabajar en un acopio seguramente le van a dar más carga a esos 100 camiones que a alguien que fue con un camión a hacer un viaje, por eso le decimos que la unión, la participación, en la Confederación ha sido siempre lo que ha dado resultado, nosotros tenemos camioneros que tienen 75-80 años de vida y les va bien, nosotros como Confederación velamos por cada una de nuestras entidades pero no lo podemos hacer con aquellas pequeñas pymes quienes no sabemos quiénes son o a qué se dedican.

Ahí es donde nosotros decimos que es bueno agruparse. ☛

www.i2web.tv

# DONDE QUIERAS...

# CUANDO QUIERAS

FALTA MUY POCO PARA QUE DESDE ARGENTINA Y PARA TODO EL MUNDO, DEMOS A CONOCER LA I2 WEB.TV. LA SEÑAL TELEVISIVA DEL TRANSPORTE Y DEL TURISMO POR INTERNET, DESARROLLADA POR INTEGRA2 PRODUCCIONES, LA PRODUCTORA ESPECIALIZADA QUE MÁS SABE DE TRANSPORTE.

**L**a nueva señal i2 Web tv permitirá ver tus programas favoritos desde tu celular, notebook o tablet, con alta calidad, donde quieras, y cuando quieras.

Pensada para los apasionados del transporte y del turismo, esta señal permitirá ver en vivo tus programas favoritos, conferencias, cursos de capacitación, eventos, con solo tener una conexión de internet a la que podrás acceder a través de una aplicación en los celulares, tablet o notebook.

Además es una oportunidad única de llegar a los clientes en forma directa y con propuestas especialmente desarrolladas.

I2 Web.tv es un medio más que Integra2 Producciones suma a sus realizaciones gráficas: EL Expreso Magazine, A la Larga & a la Corta, CATAC, Fe.Tr.A., Balut y 20 de Junio; radiales: La Hora del Camionero y televisivas: El Expreso tv y EL Viajero.

Para más información escribinos a [elexpreso@elexpresotv.com.ar](mailto:elexpreso@elexpresotv.com.ar)



## La señal del transporte y del turismo. Una nueva propuesta que nos adelanta el futuro

Ahora en Argentina y para el mundo, la señal televisiva por internet realizada por la productora especializada que más sabe de transporte y turismo en Argentina: Integra2 Producciones.



# Nuevos Camiones Scania para distribución.

La distancia entre usted y su nuevo Scania es cada vez menor.



Scania. Destinado a llegar.



**Cabina Scania.**  
Mayor confort, seguridad y visibilidad, en la mejor cabina de su segmento.



**Motores Scania. Mayor Torque.**  
Nuevos motores de 9 litros con potencia desde los 250 hasta los 310 HP. Mayor torque y mayor economía de combustible y durabilidad a toda prueba.



**Opticruise.**  
Realiza cambios de marcha en forma automatizada o manual. Contribuye para alcanzar la mayor economía de combustible y la reducción del desgaste de los componentes del sistema de transmisión.



**Sistema de Gestión de Flota Scania.**  
Un conjunto de servicios que conecta los vehículos con la oficina, permitiendo al transportista ver información sobre sus unidades, tareas y desempeño en la conducción.



**SCANIA**  
www.scania.com.ar



FETRA

# JUNTO A LOS TRANSPORTISTAS

DISEMINADOS POR LAS NUEVE PROVINCIAS CEREALERAS, CON MÁS DE 312 CENTROS DE CAMIONEROS, LA FEDERACIÓN DE TRANSPORTADORES ARGENTINOS, ES UNA ASOCIACIÓN GREMIAL QUE NUCLEA A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS TRANSPORTISTAS



La Federación de Transportadores Argentinos data del año 1945, año en que se creó la primera agrupación, la de los transportistas de carros y carretas. Desde ahí hemos emprendido la lucha, cambiamos de nombre, pero siempre fuimos transportadores rurales desde su inicio hasta ahora. Somos una base netamente gremial donde nos dedicamos a cuidar y asesorar sobre todo el derecho del pequeño y el mediano transportista que tiene de uno a cinco camiones. Nosotros no vamos a buscar socios, donde nos llama un centro de camioneros vamos a defenderlos, a ver cuál es su situación para empezara a trabajar y lograr la condición para un mejor trabajo. ◀

## La ENTREVISTA

CLAUDIO ENRI

## FE.TR.A JUNTO A LOS TRANSPORTISTAS

EN ESTA OPORTUNIDAD ENTREVISTAMOS AL SECRETARIO GREMIAL DE LA FEDERACIÓN DE TRANSPORTADORES ARGENTINOS, CLAUDIO ENRI

■ Claudio Enri,  
Secretario  
Gremial  
de Fe.Tr.A.



### ¿Cuántos centros de camioneros agrupan actualmente?

Estamos diseminados por las nueve provincias cerealeras, tenemos alrededor de 312 centros de camioneros que van aumentando diaria-

mente. El lugar donde menos teníamos era en Entre Ríos y ahora se están afiliando masivamente ahí.

**Como dice el dicho, Dios está en todas partes pero atiende en Buenos Aires.**





Somos de Santa Fe, tenemos oficinas en Buenos Aires y tenemos varios centros de camioneros en la Provincia de Buenos Aires, principalmente en el Sur, hace poco hicimos un recorrido y afiliamos mucha gente en el Sur de Buenos Aires, como en Puan, Pigué, Pringles, Azul, Olavarría, etc.

Hemos visitado muchos lugares y a los lugares a donde no hemos llegado, nos llaman para afiliarse, porque la provincia de Buenos Aires ha tenido una falencia gremial en todo su territorio que es avasallante. La gente pide representación gremial, porque nuestros compañeros están a la deriva.

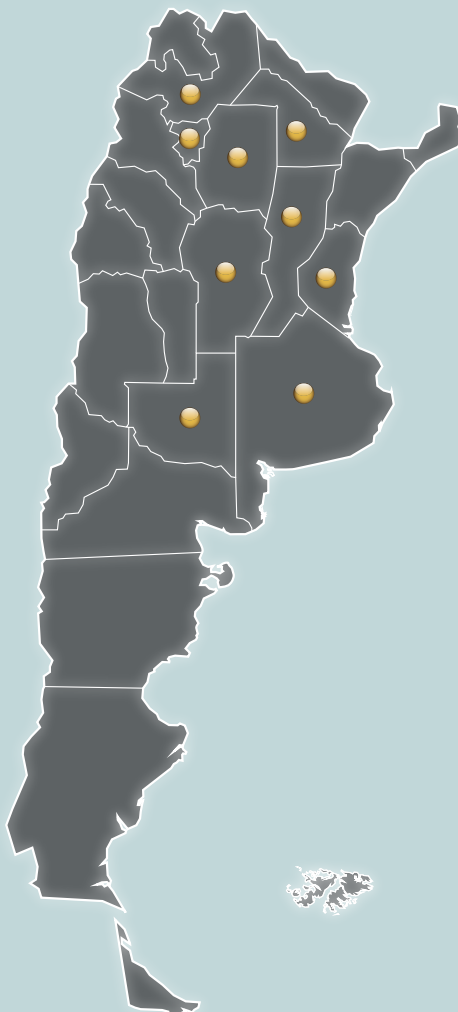
**Los problemas en las provincias son similares o hay reglamentaciones provinciales que dificultan o alivian el trabajo?**

Nosotros, por ser una Provincia pionera tenemos bastante reglamentado lo que es el tema transporte. Hemos ganado con uñas y dientes en Santa Fe, el decreto 0643, que reglamenta la ley 5013 en el cual dice: Prioridad de trabajo al camión local. Es un decreto tan bien hecho que lo estamos llevando a las 9 provincias y en todos lados tenemos éxitos, porque no exigimos el monopolio de las cargas, sólo pedimos un porcentaje de carga para el camión local.

**Igualmente hay problemas que los abarcan a todos, hay problemas nacionales. ¿Hoy por hoy cual sería el em-**

# Fe.Tr.A

## Sedes en el país:



**blema de lucha a nivel nacional?**

Hay varios emblemas de lucha a nivel nacional, y nunca terminan porque desde el año 1992 donde Carlos Saúl Menem desreguló el transporte, hemos estado a la buena de Dios. Primero pensamos que nos íbamos a salvar cada uno trabajando con sus unidades en distintos acopios, distintas agrupaciones, y nos dimos cuenta que no sirvió. Después nos tuvimos que juntar en el espanto. No teníamos nada de nada, empezamos a luchar, hemos conseguido esta serie de decretos, cambiar el medio de vida en los puertos (sobre todo en los de Santa Fe.). Toda la vida nos han tomado como silos rodantes, llegábamos a los puertos y nos tenían tres o diez días para descargar. Todo eso se está terminando con una serie de cupos numerados, además hemos logrado que se arregle la condición de playa para los camiones, con comedores, quinchos, baños. Sabemos que falta muchísimo pero estamos mejorando de a poco, lo principal es que hemos conseguido prohibir el enfosfinado del cereal que transportamos arriba de nuestros camiones para no contaminar a nuestro medio ambiente y mucho menos al chofer que lo va a llevar. El fosforo de aluminio es letal. ◀



[www.expresotv.com/integra2/enr1402.mp3](http://www.expresotv.com/integra2/enr1402.mp3)

EDUARDO BERTOTTI, DIRECTOR DE ISEV

# CONCIENTIZAR PARA LA SEGURIDAD VIAL

HACE 29 AÑOS, UN 18 DE MARZO DE 1985, CINCO FUNCIONARIOS DE DISTINTAS ÁREAS DEL GOBIERNO NACIONAL, DE LA MUNICIPALIDAD DE BUENOS AIRES, CON LA COMISIÓN NACIONAL DE TRÁNSITO Y LA SEGURIDAD VIAL COMO ORIGEN COMÚN, COMENZARÓN A PLANTEARSE LA CREACIÓN DE UN ORGANISMO PRIVADO QUE DESARROLLE TODAS LAS ACTIVIDADES VINCULADAS A LA SEGURIDAD VIAL, A LA EDUCACIÓN VIAL, AL TRÁNSITO Y AL TRANSPORTE



**¿Cuáles son las cifras con las que se cerró el 2013 respecto a siniestros viales y mortalidad?**

Desde el año 2006 el ISEV dejó de publicar las cifras de mortalidad y siniestralidad vial porque siempre terminábamos discutiendo y peleando con el Gobierno de turno respecto a la veracidad o no veracidad de los datos, sin ha-

cer nada por solucionar el número.

Es por eso que a partir del año 2006 dejamos de hacer esas cifras públicas. Lo que nosotros hacemos es a tasa relativa, vamos informando como es la evolución, en este caso para responder a esta pregunta, en nuestro informe salió que de los tres índices tradicionales y genéricos que son siniestralidad, mor-

talidad y morbilidad (lesionados graves) el único que disminuyó en el año 2013 comparado con el año 2012 fue el índice de mortalidad. Y tuvo un pequeño descenso, estamos hablando de un 2,7%.

El índice de siniestralidad aumentó más del 10% y el de heridos graves aumentó casi un 8%. No son cifras alarmantes pero cuando uno hace un comparativo en la evolución desde el año 2009 a la fecha, observa que la gran efectividad obtenida en el año 2010 por la Sociedad Argentina, en el 2011, con tasas muy grandes de descenso en estos tres índices poco a poco se ha ido lentificando. De seguir este camino no sería extraño que el índice de mortalidad en el 2014 aumentara luego de muchos años de venir disminuyendo.

**Teniendo en cuenta que el único índice que disminuyó fue el de mortalidad ¿Cuál son las principales causas por las que cada vez se producen más siniestros viales?**

Es muy difícil poder simplificar las causas, quizás muchas veces es el error que se tiene tanto del sector público como del sector privado cuando se habla de la siniestralidad vial como un hecho simple y en realidad es consecuencia de un hecho muy complejo como es el comportamiento de la sociedad.

**Se lo puede considerar como una falta de concientización**

Sí pero principalmente referida a la falta de conciencia de riesgo, noso-



tros tomamos actitudes o tomamos conductas que por ejemplo en culturas europeas se consideran conductas temerarias y en muchos casos están sancionadas.

El tema de ascenso y descenso de transporte público en movimiento, el simple hecho de cruzar la calle de espaldas al tránsito escuchando música, hay innumerable cantidad de ejemplos que demuestran que nuestra sociedad es una sociedad que no percibe el riesgo al que se expone en materia vial.

Creo que esta es una causa fundamental, lo que ocurre es que es una causa muy compleja que requiere intervención de políticas activas en materia de seguridad vial, tanto a lo que estamos habituados que es el tema control como algo que necesitamos de incentivar con mayor fuerza como es el tema de educación vial.

**Desde el ISEV ¿Qué campañas proponen para la concientización?**

Fundamentalmente nosotros trabajamos con programas de capacitación en Educación Vial para todo lo que es el arco docente y esto lo hacemos tanto en la capacitación propiamente dicha como en la vía sistémica que es a través de la difusión de acciones o campañas integradas dentro de un programa que le sirvan de instrumento al docente para bajar el contenido al aula, digamos que es un trabajo bastante profundo que venimos desarrollando ya hace muchos años con el portal Educar, el Ministerio de Educación de la Nación, los Ministerios de Educación Provinciales y muchas veces apoyados financiera y económicamente por el sector privado en programas de responsabilidad social empresaria.

**¿Cuál es la respuesta que obtienen de los spots que ustedes realizan para la concientización de los niños?**

la respuesta por parte de ellos siempre ha sido fabulosa.

Poco antes de finalizar el año 2013 pudimos entregar en un encuentro de municipios que se llevó a cabo en Tecnópolis, un DVD con las 16 producciones audiovisuales que se han desarrollado en los últimos tres años y algunas de ellas ya pertenecían al acervo de varios de los municipios y de varios de los Ministerios Provinciales y todos nos transmiten que son instrumentos importantes, pero lo que realmente nos preocupa o el objetivo que nosotros tenemos con esos instrumentos es la posibilidad de darle una herramienta al docente para bajar los contenidos de educación vial, esto tiene que quedar muy claro y se ve en todos los spots.

La Educación Vial no es enseñar las señales viales, la educación vial es formar en valores a una sociedad que no percibe los riesgos en la vía pública.



[www.expresotv.com/integra2/bertotti2201.mp3](http://www.expresotv.com/integra2/bertotti2201.mp3)



# 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](http://www.adssalud.com.ar)

FETRA E INTEGRA2

70.000

# NUEVOS OYENTES



■ Daniel Orciani, presidente de Integra2 Producciones, (izq.) y los dirigentes de Fetra (de izq. a der.) Ariel Mascanfroni, Ovidio Rodríguez y Pablo Agolanti -Secretario, Presidente y Vicepresidente respectivamente- firmaron el convenio de participación conjunta en "La Hora del camionero".

SE FIRMÓ UN ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE LA HORA DEL CAMIONERO -PRODUCCIÓN DE INTEGRA2- CON LA FEDERACIÓN DE TRANSPORTADORES ARGENTINOS (FETRA)

**N**os complace en informarles que nuestra productora ha firmado un acuerdo de colaboración con la Federación de Transportadores Argentinos (FETRA), mediante el cual los programas de radio de LA HORA DEL CAMIONERO, de los miércoles de 21:30hs a 22hs contarán con la activa participación de dirigentes de esa Federación y representantes de Centros de Camioneros de distintas partes del país y afiliados a esa Insti-



tución, que comunicarán en exclusiva y mediante entrevistas y comunicados, los problemas, logros y novedades del sector de transporte de cargas por carretera.

Asimismo en dicho convenio, se es-

tablece que realizaremos en conjunto una campaña de seguridad vial con paneles y banners que colocaremos en los distintos Centros de Camioneros, con referencias a conductas, comportamientos y normas que contribuyan a la seguridad en nuestras rutas.

Los links de los programas se difundirán en las redes sociales de la Federación y de Integra2 y en sus páginas web, buscando potenciar la escucha y seguimiento de los programas. ➡





FORD CAMIONES  
100% EXTRAVIDA

**CADA VEZ QUE VOS Y TU CAMIÓN MUEVEN UNA INDUSTRIA, GENERAN OTRAS.**



**NUEVA LÍNEA CARGO**  
**PODÉS CON TODO**

Nacidos con el compromiso de ser los camiones más confiables y robustos del mercado, la Nueva Línea Cargo fue creada con identidad propia y un moderno diseño. Están equipados con mayor confort en su interior, haciendo mucho más placentero el trabajo de todos los días. Si querés conocer más acerca de la Nueva Línea Cargo, ingresá a [ford.com.ar/camiones](http://ford.com.ar/camiones)



Llegá más lejos





# EXPOAGRO 2014

ABRIÓ LAS PUERTAS DEL GRAN ENCUENTRO DEL SISTEMA PRODUCTIVO ARGENTINO EN RAMALLO, PROVINCIA DE BUENOS AIRES, DONDE DIVERSOS SECTORES COMPARTIERON LAS NOVEDADES QUE PRESENTARON EXPOSITORES DE TODO EL PAÍS Y DEL EXTRANJERO

**E**n esta nueva edición de la feria, fueron varios los puntos salientes que se destacaron, entre los que figuran el renovado diseño integrador, las demostraciones dinámicas, el respaldo de los gobernadores, la presencia de dirigentes de diversos partidos políticos y las variadas visitas internacionales.


Este año, los visitantes se encontraron con una mejor integración de los stands con el sector de las demostraciones dinámicas de maquinarias, que permitió el acceso al campo en menor tiempo y distancia. A las clásicas actividades de siembra directa, pulverización, cosecha, cargado de mixers, embolsado

y extracción de grano, riego, labranza, fertilización, henificación y uso de la tolva, se sumaron actividades e información específica sobre pasturas y manejo del maíz. Las competencias de oficios bien camperos, como el de alambradores, el de aplicadores de fitosanitarios y el de escultores con motosierras, dieron el toque lúdico a la feria.

Una de las novedades salientes fue Agroboxes, en donde se vivenció la pasión fierrera del automovilismo, y se pudo apreciar desde coches de Rally hasta contenidos técnicos de mecánica agropecuaria.

Desde el arranque, los gobernadores de

las tres provincias agroindustriales más importantes pusieron la firma, para dar una señal de apoyo al desarrollo del campo. Daniel Scioli, Antonio Bonfatti y José Manuel de la Sota firmaron un compromiso de cooperación para la innovación y el agregado de valor, en donde prometen implementar, coordinar y complementar acciones conjuntas con el fin de potenciar las capacidades productivas, de comercialización y de industrialización de la producción primaria.

Todos estos aportes, apuntaron a reavivar la mística de Expoagro, que sigue ofreciendo un escenario a la altura de las innovaciones que el campo propicia cada año. 



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**





IVECO

# UNO DE CADA TRES CAMIONES ES IVECO

LA PARTICIPACIÓN DE IVECO EN EL 2013 LE PERMITIÓ AUMENTAR SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO CON UN 33% DE LA PARTICIPACIÓN DE MARKET SHARE. ENTREVISTAMOS A NATALE RIGANO, PRESIDENTE DE LA FIRMA



[www.expresotv.com/integra2/rigano25.mov](http://www.expresotv.com/integra2/rigano25.mov)





**¿Cómo fue la performance y la participación en el mercado de Iveco durante el año 2013? Dado que en Argentina se patentaron cerca de 18.000 unidades.**

18.000 vehículos patentados representa para Argentina un record histórico, fue un año en el que se superó las 90.000 unidades. La participación de Iveco en todo esto fue excelente, aumentamos nuestra participación en el mercado, prácticamente nos quedamos con un 33% de la participación de Market Share, que representa que cada tres camiones vendidos en Argentina, uno es Iveco.

Como acción comercial es un gran motivo de satisfacción y además debo destacar que la performance productiva en un año de grandes presiones, de grandes demandas, ha sido excelente; la planta de Córdoba reaccionó inmediatamente de manera positiva produciendo mucho más en cuanto a las expectativas de ese año.

**Haciendo referencia a la planta que Iveco tiene en Ferreyra, Provincia de Córdoba y considerando que Iveco supo posicionarse como fabricante nacional ¿Cuántas unidades llevan producidas?**

En el año 2013 nosotros celebramos la unidad número 90.000, lograda a lo largo de 44 años. Este año celebraremos el 45 aniversario de la inauguración de la planta de Iveco en Ferreyra.

**¿En qué pilares tienen participación actualmente?**

En el año 2011 lanzamos una estrategia basada sobre tres pilares que son productos, servicios y redes. A medi-

da que pasa el tiempo hemos tratado de darle consistencia y continuidad a nuestros pilares.

El producto siempre fue la base, y un común denominador en toda América Latina. Lo que hicimos aquí en Argentina es adaptar una nueva gama a nivel tecnológico, (la misma que Iveco distribuye en todo el mundo) a exigencias típicas del mercado argentino. Cuando digo exigencias típicas del mercado argentino me refiero a La Pampa Húmeda, al sector agrícola, a una utilización típica del campo por el chacarero. Y otra del gran transporte del Sur, Ushuaia, Buenos Aires con una tipología de las carreteras con muchísimo viento, donde nuestro producto se adapta a esas características, en especial nuestro camión Stralis de alta gama. Desarrollamos también una versión particular del Euro Cargo después el

**AL PODIO**



**Destacada actuación en el Dakar 2014. Pág. 24**

**LANZAMIENTO**



**Nuevo Holding: CNH Industrial. Página 26**

Tector, que es un Attack, un vehículo que tuvo mucho éxito en el campo.

Otro vehículo que tuvo una muy buena performance durante el 2013 fue el Cursor en algunas versiones de transporte de larga distancia y también en transporte de petróleo, gasolina, nafta.

**¿Cuál es la proyección que tiene Iveco para el 2014?**

El 2014 lo proyectamos antes de esta devaluación del peso, de esta fase en

“Aumentamos nuestra participación en el mercado, prácticamente nos quedamos con un 33% de la participación de Market Share, que representa que cada tres camiones vendidos en Argentina, uno es Iveco”, Dijo Rigano.





## PREVISIÓN 2014

# - 15%

Frente a las variables económicas, "si el mercado continúa estable, creemos que puede caer en el orden de un 15% o un 20%".

continua evolución en estos días en donde estamos frente a un cambio muy fuerte de las variables económicas. La tasa de intereses de la banca central aumentó. Habíamos hecho una previsión del mercado 2014 estable con una caída del 10% respecto al año 2013. Pensamos que la variable, es la herramienta financiera existente en el mercado para la compra de bienes de capital producida en Argentina. Y si el mercado continúa estable, creemos que puede caer en el orden de un 15% o un 20%. Pero si a esta caída la consideramos en el marco de un año tan bueno y tan exitoso como fue el 2013, el 2014 será un año muy bueno. Recordando que el año 2013 fue un año récord. ↩



## AL PODIO

# DESTACADA ACTUACIÓN EN EL DAKAR

IVECO TUVO UNA MUY BUENA PARTICIPACIÓN EN LA EDICIÓN 2014 DEL RALLY DAKAR



Con el Powerstar de Gerard De Rooy en el podio final a tan solo 3m 11s de la punta, después de una polémica definición con el Kamaz de Andrey Karginov.

Hans Stacey y Pep Vila Roca entraron dentro del Top 10 final, con tres de los cuatro camiones Iveco en las mejores posiciones.

Gerard De Rooy, una de las estrellas del Dakar 2014, lideró la competencia desde la Etapa 2 a la 11 inclusive y sacó diferencias con su Iveco Powerstar, que le brindó más de 900 caballos de fuerza del motor de 12.9 litros para los terrenos más complicados del continente americano.

Ganó tres etapas a lo largo del Dakar 2014 y estuvo dentro de los cuatro primeros en 12 de las 13 especiales. Esto resalta la actuación realizada por el holandés, que sufrió un único contratiempo en la antepenúltima etapa cuando tuvo que cambiar un neumático pinchado por el terreno rocoso. Quizás esos minutos fueron los que le terminaron costando la victoria, que quería repetir después de la edición 2012 Hans Stacey fue el segundo mejor Iveco en la clasificación general. Con su Iveco Trakker Evolución III, el holandés tuvo como mejor actuación las Etapas 2 y 13, en las que culminó en el cuarto lugar. Algunos retrasos por complicación en los terrenos le impidieron luchar por el Top 5, del cual se alejó comenzando la segunda semana. Pero a partir de allí había sacado una buena diferencia con respecto a sus perseguidores y pudo mantener tranquilamente la séptima colocación.

El catalán Pep Vila Roca, con mucha experiencia en el Dakar, pudo ubicarse dentro del Top 10 en la clasificación general. Su mejor papel en este Dakar 2014 fue en el comienzo, con un quinto y sexto lugar en las Etapas 3 y 1 respectivamente. Después de la segunda semana, se puso como principal objetivo ingresar a su Iveco Trakker Evolución II al Top 10 y lo logró sin inconvenientes. ↩





## EN UNA PALABRA, FATECARGO

La línea de neumáticos para transporte que te ofrece la calidad, la tecnología y el máximo rendimiento en toda tu flota.

**FATECARGO**

Debajo de tu carga hay una marca que responde.

**fate** 

## LANZAMIENTO



[www.expresotv.com/integra2/riganocnh25.mov](http://www.expresotv.com/integra2/riganocnh25.mov)

millones de dólares en la construcción de la planta de tractores, cosechadoras, motores que sumadas a las que ya tenemos de camiones, nos ha convertido en los mayores fabricantes de bienes de capital del país, con ventas por casi mil millones de dólares en Argentina.

Este logro resulta más gratificante porque, como nos gusta decir, producimos equipos que en manos de nuestros clientes son herramientas, que generan una gran actividad económica que contribuyen a maximizar el potencial agroindustrial del país.

Por eso para nosotros es un gran orgullo regresar a expoagro por la puerta grande, dado que por primera vez lo hacemos en calidad de fabricante nacional. Producimos camiones hace 45 años, producimos cosechadoras y motores para los camiones y para las cosechadoras y los tractores. Producimos un motor Cursor 13, de 6 cilindros, que es el motor más grande producido en Argentina que equipa el camión Stralis. Muy pronto se cumplirá el 1° aniversario de la inauguración de nuestra planta de maquinaria agrícola, el trabajo realizado se puede ver en todos estos equipos que nos rodean en el stand.

En este momento tan particular de la economía del campo argentino, no podíamos dejar de estar en esta gran exposición que nos permite estrechar contacto con los sectores nacionales del agro y del transporte.”

## NUEVO HOLDING CNH INDUSTRIAL

EN EL MARCO DE EXPOAGRO, NATALE RIGANO INAUGURÓ  
LA REFERENCIA INTERNACIONAL EN TRACTORES Y COSECHADORAS

Bienvenidos a esta inauguración oficial que pretende ser inauguración oficial del CNH Industrial en Expoagro 2014, se trata de un nuevo holding, que al mismo tiempo es un gigante totalmente consolidado. CNH Industrial es la referencia internacional en tractores, cosechadoras, maquinarias forrajera,

camiones, motores y generadores.

Para que se den una idea del tamaño del grupo, podemos decir que a nivel mundial cerró el 2013 con una facturación de más de 25 millones de dólares. En la Argentina también somos protagonistas, hemos invertido más de 130





# RECAPADO MICHELIN



*¡Triplicá la vida  
de tu neumático  
MICHELIN!*



[www.recapadomichelin.com.ar](http://www.recapadomichelin.com.ar)



GRUPO VOLVO

# DECIDIDOS A CRECER



EN EL 2013 EL GRUPO VOLVO LOGRÓ EXPANDIRSE INTERNA Y EXTERNAMENTE Y CONSOLIDAR SUS OPERACIONES EN ARGENTINA. ENTREVISTA A GUSTAVO CEJAS, DIRECTOR DE MARKETING Y RELACIONES INSTITUCIONALES DE VOLVO ARGENTINA

### ¿Cómo cerraron el año 2013?

Yo diría que nos fue muy bien. El grupo consolidó sus operaciones en Argentina, mantuvimos nuestros objetivos siempre dentro de lo que nos habíamos planteado, al mismo tiempo creo que fue muy importante para la consolidación de las operaciones junto con las tres marcas que operan aquí en Argentina que son Renault Trucks, Volvo Trucks y Volvo Buses, con lo cual para nosotros fue un año de expansión tanto interna como ex-

terna, además nuestra red de concesionarios aceleró sus inversiones.

En el 2013 tuvimos inauguraciones muy fuertes, primero fue en Mendoza donde inauguramos el nuevo concesionario Renault Trucks, después tuvo lugar la inauguración de Galindo Automotores en Tucumán, luego tuvimos nuestra reinauguración en Grand Bourg con la presencia del CEO a nivel mundial del Grupo Volvo que vino por primera vez a Argentina y prometió que no será la última.

Finalmente LP automotores en Córdoba inauguró una casa muy linda en la Ruta 19. Son éstas inversiones las que consolidan realmente nuestras operaciones y que tienen el firme objetivo de mostrarles a nuestros clientes que estamos aquí para crecer y para atenderlos cada día

mejor porque el objetivo final de todas estas operaciones es justamente eso.

**Seguramente que todas estas aperturas y todas estas operaciones suman para que el servicio de Post venta durante todo el año y en cualquier parte del país esté garantizado para los clientes.**

Así es, en el área de repuestos hemos hecho avances, como nunca se habían dado en Argentina. A partir del año 2012 cuando comenzamos a sentir la necesidad de atender mejor y de acompañar el crecimiento de la flota que comenzó a ser importante en todo el país, nos pusimos el firme objetivo de alcanzar los mejores niveles de disponibilidad de repuestos y hoy estamos con más del 95%, lo que significa en otras palabras una gran in-

### DYNAMIC STEERING



**Menos lesiones para el conductor.**

Página 30





■ El nuevo modelo Volvo VM, que fue lanzado en Brasil durante el 2013, se adapta a las condiciones regionales.

“El Grupo Volvo nunca interrumpió su plan de desarrollo a pesar de las crisis y en Argentina no va a ser diferente, este año será un año de muchas novedades”, aseguró Gustavo Cejas.



■ Con la presencia del Presidente y CEO del Grupo, y junto a Giovanni Bruno, la reinauguración en Grand Bourg.

versión en repuestos y en stock y además hemos mejorado muchísimo la dinámica y la logística de entrega, la agilidad. Que más allá de tener repuestos como siempre digo, que nuestros concesionarios los tengan cuando un cliente lo demande. Estamos en el top de lo que se puede esperar en materia de mantenimiento de camiones en todo el país.

### ¿Tienen previsto algún lanzamiento para este año?

El Grupo Volvo nunca interrumpió su plan de desarrollo a pesar de las crisis y en Argentina no va a ser diferente, este año será un año de muchas novedades.

### Hemos estado en un lanzamiento muy reciente en Brasil en el que presentaron una nueva línea de livianos. ¿Cómo funcionó ese lanzamiento tanto en Brasil como en Argentina?

estás haciendo referencia al nuevo modelo VM; este nuevo modelo nacido en Brasil, es un modelo que está muy bien adaptado a las condiciones regionales y que ahora presenta niveles de confort y de diseño interno de primer nivel. Estamos muy felices con este modelo y esperamos que la Euro 5 sea una realidad cuanto antes en Argentina, porque no es sólo el tema del nivel de polución, sino que también junto con Euro 5 vienen mejoras de productos muy importantes relacionadas con el proyecto, y es una pena que no se puedan realizar en nuestro país.

## MARKETING



### VOLVO EPIC SPIC

EL FILM REPRESENTA UN CAMBIO IMPORTANTE EN LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN DEL GRUPO

**R**odada en España, y protagonizada por Jean-Claude Van Damme, esta prueba fue creada para demostrar la precisión y la estabilidad de la dirección Volvo dinámica, la nueva tecnología que hace que el nuevo Volvo FM sea más fácil de conducir. ↩

Teniendo en cuenta que Europa ya lanzó Euro 6, nos estamos quedando bastante atrás.

Yo entiendo las dificultades que tenemos con el combustible pero hace mucho a la competitividad del transporte argentino dentro del negocio que es el país.

**Siendo director de marketing no puedo dejar de preguntarte sobre la publicidad que lanzaron en la que participa Jean Claude Van Damme.**

Esos videos casualmente, forman parte de la estrategia global del Grupo Volvo y han demostrado un cambio de actitud y un cambio de estrategia de comunicación. Con este video tuvimos 65 millones de accesos que representa un cambio realmente importante y que lo van a seguir viendo porque el grupo está invirtiendo mucho en eso.

**¿Cómo fue la fusión con Renault?**

Fue una experiencia donde ambas marcas aprendimos mucho y ya estamos en un nivel de alta integración quizás también nos falte un poco en el área de concesionarios pero estamos trabajando firmemente y ya tenemos concesionarios de ambas marcas trabajando en conjunto. El primero fue el nuestro, en Grand Bourg y seguramente tendremos más novedades, pero todo esto lleva al fortalecimiento de las operaciones de ambas marcas que es una de las estrategias del grupo a nivel mundial para poder crecer y desarrollarse.



**Para cerrar esta entrevista me gustaría preguntarte ¿cómo ven este 2014?**

Francamente con mucha ansiedad y con mucho entusiasmo, nosotros sentimos que cada vez más el grupo crece a nivel mundial, ustedes ya van a escuchar de grandes fusiones con grandes empresas a nivel mundial, nosotros tenemos nuestros planes y estamos muy contentos con lo que hemos conseguido y sentimos que en 2014 realmente vamos a afirmarnos como uno de los grandes jugadores. ◀



[www.expresotv.com/integra2/cejas25.mov](http://www.expresotv.com/integra2/cejas25.mov)

## NUEVO SISTEMA

# DYNAMIC STEERING

# MENOS LESIONES

PENSANDO EN LA SALUD DE LOS CONDUCTORES, VOLVO DESARROLLÓ EL DYNAMIC STEERING, UN SISTEMA QUE HACE POSIBLE EL CONTROL DEL CAMIÓN CON UN MÍNIMO ESFUERZO, DISMINUYENDO EL RIESGO DE LESIONES PARA EL CONDUCTOR.



Un estudio realizado por Volvo Trucks, en el que participaron 160 conductores de camiones de Europa, dió a conocer que más de la mitad sufría problemas de dolor en la espalda, el hombro y el cuello y que la mayoría eran hombres que realizaban operaciones de transporte de larga distancia.

El investigador del Transport Research

Institute, que investiga sobre transporte y logística, Peter Bark, nos explica que "La tensión de los músculos de los brazos y el cuello, en conjunto con los movimientos repetitivos, ejercen una gran presión sobre ciertos grupos musculares. Apretar el volante con fuerza cuando se conduce conlleva una mayor tensión y los músculos más grandes, como los bíceps, no son tan sensibles, pero





cuando se tensa el antebrazo y ciertos músculos que están conectados con los dedos y las manos, se corre el riesgo de sentirse fatigado. La tensión en los hombros también provoca

fatiga, la que luego se puede expandir hacia la parte posterior del cuello”.

El nuevo sistema Volvo Dynamic Steering facilita la conducción y además disminuye el impacto sobre los músculos y las articulaciones a largo plazo.

Con Volvo Dynamic Steering se disminuye el esfuerzo necesario para girar el volante, a velocidades bajas en caminos normales aproximadamente en un 75 %. Al conducir en caminos accidentados, reduce casi por completo las vibraciones, de un 95 a un 100%. En combinación con la caja de cambios I-Shift automática, esto se traduce en una disminución masiva de la presión sobre el conductor.

Jonas Nordqvist es Product Feature and Profitability Manager en Volvo Trucks y explica: “Hay que tener en cuenta todo lo que le puede ocurrir al conductor dentro del camión, el movimiento repetitivo por causa de la desigualdad del camino, además de la conducción y los cambios (lo que se conoce como “vibración de cuerpo completo”), es la mayor causa de lesiones ocupacionales. El camino nunca es completamente suave, el cuerpo se sacude debido al movimiento. Esto crea lo que en ergonomía se conoce como lesión por esfuerzo repetitivo (RSI, por sus siglas en inglés), que en definitiva es un desgaste del músculo”.

Esto es exactamente lo que sucede cuando los conductores de camiones sienten un dolor en la espalda o el cuello: están sentados y quietos mientras el cuerpo se mueve hacia arriba y hacia abajo. Se controla el volante con una cierta carga y mientras mayor es la carga, mayor es el riesgo de lesión. ◀

## UN CONDUCTOR RELAJADO

Henrik Gustafsson, de 27 años, es uno de los que padecen dolores en la parte superior de la espalda por pasar largas jornadas tras el volante. Hace cinco años, mientras realizaba un transporte de larga distancia hacia Noruega, desarrolló un problema en un músculo de su hombro izquierdo, motivo por el cual debió abandonar el transporte de larga distancia y comenzar a transportar madera en el bosque, junto a su padre. Sin embargo, y luego de conducir el Volvo FH, Henrik comentó: “La diferencia es que ahora no necesito estar alerta y conducir de manera defensiva. Gracias a Volvo Dynamic Steering el camión es estable. Antes me tensaba y conducía el camión por caminos pequeños y sinuosos. Con Volvo Dynamic Steering el volante se queda quieto, incluso cuando conduzco por caminos con baches o cuando una fuerza impacta el costado de una manera que normalmente haría temblar el volante. El sistema compensa esto, por lo que me puedo sentar y sentirme más relajado como conductor. Actualmente, mi postura al conducir es muy diferente”. ◀

## DISEÑO DE PRODUCTO

### PREMIO INTERNACIONAL

EL NUEVO VOLVO FH DE VOLVO TRUCKS IMPRESIONÓ A UN PANEL DE EXPERTOS EN DISEÑO, Y SE QUEDÓ CON UNO DE LOS PREMIOS IF AL DISEÑO DE PRODUCTO



Los criterios de evaluación de los premios if al diseño de producto, incluyeron la calidad del diseño, el grado de innovación, el impacto ambiental, la funcionalidad y la seguridad.

El director de diseño de Volvo Trucks, Rikard Orell, enfatizó que este premio representa varios años de esfuerzo y es un tributo a la creatividad y el espíritu innovador existente en Volvo Trucks.

El nuevo Volvo FH, con tecnología de ahorro de combustible, eficiente ergonomía, manejo superior y funciones de seguridad pasivas y activas, se ha construido conforme a los nuevos parámetros de la industria de camiones y al mismo tiempo encarna la herencia de Volvo.

“Cuando se creó el nuevo Volvo FH, se puso mucho énfasis en el diseño y el aspecto emocional del camión, algo a lo que no suele dársele mucha prioridad en el diseño de vehículos comerciales”, continuó Rikard. “Eso generó un camión que, tanto desde el punto de vista emocional como desde el práctico, es un vehículo satisfactorio para trabajar y descansar”. ◀



FORD CAMIONES

# PRESENTACIÓN EN EXPO-AGRO 2014

POR OCTAVO AÑO CONSECUTIVO, FORD FUE EL "SPONSOR OFICIAL" DE EXPOAGRO, UNA DE LAS FERIAS AGROINDUSTRIALES MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS, QUE SE REALIZÓ EN EL ESTABLECIMIENTO EL UMBRAL, EN RUTA LA NACIONAL Nº 9 KM 214 DE LA CIUDAD DE RAMALLO, PROV. DE BUENOS AIRES

**E**n un espacio de 2.400m<sup>2</sup> Ford armó una pista 4x4 de 1500m<sup>2</sup>, donde la Nueva Ranger fue la protagonista.

El gran torque, la robustez del nuevo chasis, el control de tracción, el control de descenso en pendiente y el bloqueo del diferencial trasero son algunos de los atributos que se pusieron a prueba a través de distintos obstáculos.

Además del área dedicado a los autos, los visitantes a ExpoAgro pudieron recorrer el espacio de Ford Camiones, donde la Línea Cargo fue exhibida en



un stand propio de 1.200m<sup>2</sup>.

Así mismo, en un tráiler especialmente acondicionado, los clientes solicitaron asesoramiento sobre las características de los camiones Ford. Finalmente, Ford Posventa contó con un espacio exclusivo donde se pudo conocer la amplia gama de accesorios disponibles para vehículos de la marca, e informarse acerca de los programas y beneficios para clientes. 📍

---

LA LÍNEA CARGO FUE EXHIBIDA EN UN STAND PROPIO DE 1.200m<sup>2</sup>

---





# 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  
6,90%**

**FINANCIÁ HASTA EL 50%  
DE TU NUEVO FORD CARGO  
EN 48 CUOTAS EN PESOS<sup>(1)</sup>**



**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

GRUPO SIMONE

[www.simonecamiones.com.ar](http://www.simonecamiones.com.ar) / [ventascamiones@simone.com.ar](mailto:ventascamiones@simone.com.ar)





THERMODYNE VIAL S.A.

# PENSADO PARA APLICACIONES SEVERAS **MACK GU813-E**

ENTREVISTA A EDUARDO TARAZAGA, PRESIDENTE DE THERMODYNE VIAL S.A.







CAMIÓN MACK GU813-E, CON MOTOR DE 400 HP DE LA NUEVA GENERACIÓN DE MACK CON UNA CAPACIDAD DE ARRASTRE DE 127.000 KILOS, PENSADO PARA ACCIONES DE MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN FUE CONCEBIDO PARA ENFRENTARSE A LOS TRABAJOS MÁS HOSTILES

## LA ENTREVISTA

**E**stamos presentando el nuevo GU813-E de aplicación minera, que cuenta con un motor de 400 HP y doble chasis. Posee una capacidad de arrastre de 127.000 kilos, caja automática Allison con tablero digital, un freno motor power lease de 365 caballos y un retardador en transmisión por convertidor de 600 HP.

Con este camión, apuntamos a incursionar en el área de la minería y en el

área de la construcción, tanto en la parte civil como vial.”

### En lo que hace al motor ¿qué características específicas podría mencionar?

El motor es de la nueva generación de Mack, denominado MP8, con árbol de levas a la cabeza, diagrama de distribución trasero donde tiene su par motor a las 1050 vueltas, con una marcha gobernada, que permite que tenga una alta performance, con torque a bajas







vueltas y un desempeño en la aplicación severa que realmente lo destaca en el mercado.

**Una vez que el cliente adquiere su Mack ¿Cómo es el servicio de garantía que ofrecen?**

La garantía que tiene Mack en Argentina es la misma que está plasmada a nivel internacional. Es una garantía de dos años en todo lo que es fuera de su tren de potencia y tres años en lo que hace a motor, caja y diferenciales. Tiene servicio asistido en locación de cada unidad que se entrega, además de la ubicación central en la zona de Barracas.

**Como sabemos, en nuestro país actualmente rige la norma Euro 3 ¿este camión está preparado para Euro 3 y eventualmente para Euro 5?**

Este motor vigente es Euro 3 Y como todos sabemos durante este año vamos a convivir con esta norma y nuestro motor MP 8 ya está preparado para poder entrar al mercado en clasificación Euro 5. No vamos a comercializar el Euro 4, Y al momento que el Gobierno Nacional dicte que se va a poder utilizar Euro 5, iniciaremos las actividades con ese motor.

**Hablamos de lo que hace al servicio de garantía pero me gustaría hablar de lo que hace al servicio de Post-venta y como viene la ampliación de la red Mack.**

Thermodyne Vial S.A viene del área de la post-venta y cada vez estamos apostando más fuerte a ello, por eso hemos hecho una sucursal espejo en San Juan, que fue inaugurada el 8 de noviembre de 2013 con un equipo de 15





operarios de servicio sanjuaninos, que fueron entrenados en el exterior, en Mack. A su vez hemos firmado contrato dando la concesión de Mack en dos provincias, en Neuquén y en la zona de Chubut en Comodoro Rivadavia. El grupo Tecno Diesel en Neuquén y Justo Otero en Comodoro Rivadavia. En San Juan nuestra empresa representa a Mack a través de la empresa Tute-lkar S.A que se encuentra dentro del grupo Thermodyne Vial S.A.

**Consideramos que una de las partes más importantes del camión son los neumáticos, debido a los kilometrajes que realiza y también debido a las actividades para los que son utilizados. ¿Cada cuánto se realiza el cambio de los mismos? ¿Utilizan el recapado?**

Justamente, debido a la diferencia de estos camiones como segmento voca-



cional, tratándose de un camión para una aplicación específica, los compuestos de las cubiertas se configuran en el camión dependiendo del tipo de suelo en el que se trabaje, según las aplicaciones, o de acuerdo a la capacidad de carga que tengan se determina qué tipo de neumático usar. Por lo general se puede diferenciar el neumático mixto que hace 50% ruta 50% off road, o de lo contrario el neumático granítico que es el que más utilizamos para el segmento de minería.

**Me parece muy importante destacar que estos camiones se hacen a medida.**

Sí, estos camiones se configuran en base a una encuesta que se le realiza al cliente preguntándole básicamente cuál va a ser su aplicación, qué cantidad de horas necesitan de producción, en donde van a operar, en qué condi-

ciones de pendientes van a trabajar, con qué tipo de clima y de acuerdo a eso se hace el camión a medida para que cumpla con la demanda que se espera del producto.

**Para cerrar esta nota me gustaría que le dé un mensaje a nuestros lectores sobre la importancia de elegir un Mack.**

A nivel internacional se dice que nunca se sabe cuánto es la vida útil de un Mack. Hoy podemos decir que nuestro mercado está teniendo camiones Mack con 40 mil horas de uso sin destapar los motores, lo caracteriza su robustez. Mack es sustentable en el tiempo por la política de post venta, tanto por el servicio, como por el departamento de repuestos. ◀



[www.expresotv.com/integra2/tarazaga25.mov](http://www.expresotv.com/integra2/tarazaga25.mov)

## SUSTENTABILIDAD



Entre las más sustentables del mundo.

SCANIA ARGENTINA TIENE NUEVO DIRECTOR DE VENTAS: GUILLERMO GAILLOUR OCUPARÁ EL LUGAR DE SEBASTIÁN FIGUEROA, QUIEN ASUMIÓ EL DESAFÍO DE LA GERENCIA GENERAL EN SCANIA CHILE

**G**uillermo Gaillour, estará a cargo del área Comercial de Camiones y Buses, el departamento de Ingeniería de Ventas y del departamento de Logística de Unidades.

José Antonio Mannucci, Director General de Scania Argentina, afirmó que están muy contentos con la llegada de Guillermo a la gerencia general y que están seguros de que estará a la altura de las circunstancias, y continuó diciendo que "Para Scania es



prioritario ofrecerle a nuestros profesionales oportunidades de crecimiento y desarrollo, por lo que nos enorgullece que tras más de una década, Guillermo continúe confiando en nuestros valores y acepte este nuevo desafío".

Guillermo Gaillour comenta: "sin duda se trata de un gran desafío, pero al mismo tiempo me encuentro respaldado por la trayectoria y el prestigio que posee Scania a nivel mundial. Además, la empresa cuenta con personal sumamente capacitado para brindarle al cliente los mejores productos, servicios y soluciones del mercado. Ambos aspectos no son menores, ya que permiten asumir esta nueva posición con muchas ganas, confianza y deseos de seguir creciendo".

SCANIA

# NUEVO DIRECTOR DE VENTAS PARA ARGENTINA

## CON FOCO EN LA SUSTENTABILIDAD

POR TERCER AÑO CONSECUTIVO, SCANIA SE UBICÓ EN EL PUESTO NÚMERO 38 ENTRE LAS CORPORACIONES MÁS SUSTENTABLES DEL MUNDO, SEGÚN EL RANKING DE LA CONSULTORA CORPORATE KNIGHTS

**D**e acuerdo al ranking global que realiza Corporate Knights cada año que incluye a más de mil copañías de 22 países, Scania se ubicó en el puesto N° 38 entre las 100 corporaciones más sustentables del mundo.

La selección se realiza teniendo en cuenta el cumplimiento de indicadores como el ahorro en el uso de energía, carbono y agua, además de productividad de recursos, innovación y diversidad de liderazgo, entre otros. Muchos de estos objetivos fueron alcanzados ampliamente por Sca-





## SOBRE EL NUEVO DIRECTOR

nia con la implementación del sistema de cambios de marchas automatizado Scania Opticruise, el Scania Retarder, la capacitación a los conductores, el Scania Driver Support, sistema de asistencia al conductor en tiempo real, y el Sistema de Gestión de Flotas Scania.

“El foco en sustentabilidad es sin dudas un factor clave de éxito para Scania y por eso nos enorgullece ser reconocidos por dicho compromiso”, comentó Alejandro Pazos, Gerente de Marketing y Comunicaciones de Scania Argentina. ↗

**G**aillour posee una vasta experiencia en el rubro y un profundo conocimiento de los estándares de calidad de Scania, es Ingeniero Mecánico egresado de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

Comenzó su trabajo en Scania en el año 1998 como mecánico, luego se desempeñó como Responsable de Sucursal en Bahía Blanca por tres años, para más tarde asumir la Gerencia de Servicios y luego ejercer el cargo de Gerente de Ventas en Grandes Camiones, Córdoba. Posteriormente ocupó durante un año la Gerencia de Servicios de la red propia en Buenos Aires, para en 2009 retornar a su ciudad natal como Gerente de Servicios de Automotores del Atlántico, siendo responsable por la casa matriz en Mar del Plata y las sucursales de Trenque Lauquen y Bahía Blanca. ↗



MERCEDES-BENZ

EN EXPOAGRO


NUEVO AXOR 2035

Y "SILVER EDITION"

MERCEDES-BENZ LANZÓ EN EXPOAGRO LA SPRINTER "SILVER EDITION" Y EL NUEVO AXOR 2035 ECO CON "CAJA AUTOMATIZADA"

**E**n su stand de 900 metros cuadrados, Mercedes-Benz Argentina presentó la nueva Sprinter "Silver Edition", un furgón mixto que viene de color plata brillante, a tono con su parrilla cromada y sus llantas de aleación. El sistema de alarma y control de velocidad crucero, junto con el airbag de acompañante y las alfombras de velour, completan esta brillante edición.



Además presentó el nuevo Axor 2035S/36 Eco que cambia su transmisión incorporando la caja de cambios MB G281-12/14,93-1,00 automatizada y el eje trasero MB HL6/20DCS13 rel.  $i=2,846:1$  sin reducción en los cubos de rueda. Esta conjunción aumenta considerablemente el rendimiento mecánico de la transmisión optimizando el consumo de combustible, mejorando la calidad de conducción y la seguridad en el tránsito. 





En el Stand se exhibieron la Sprinter Street con aire acondicionado, la Sprinter 15+1 y la línea de camiones Atron 1624/51 CD, Atego 1725/42CD, Axor 2035 536 TE Eco y el Actros cabina Megaspacer.



## NUEVAS TECNOLOGÍAS

### CHAT ONLINE PARA CLIENTES

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS SON PARTE DE NUESTRAS VIDAS ES POR ESO QUE MERCEDES-BENZ ARGENTINA LANZÓ "CHAT ON LINE", UN EXCLUSIVO SERVICIO AL CLIENTE

**A** la red de concesionarios y talleres autorizados, compuesta por más de 80 puntos de venta y postventa, Mercedes-Benz Argentina suma una gran novedad: se trata de chat online en la web ([www.mercedes-benz.com.ar/chat](http://www.mercedes-benz.com.ar/chat)), una apuesta más a la innovación y la tecnología, que posiciona a la marca como la primera automotriz en Argentina en brindar este tipo de servicio.

Las marcas Mercedes-Benz y smart invitan a clientes y fanáticos a visitar su webs disponible en dispositivos móviles, Tablet y Mobile.  
[www.mercedes-benz.com.ar](http://www.mercedes-benz.com.ar), [facebook.com/MercedesBenz.Argentina](https://facebook.com/MercedesBenz.Argentina)  
[youtube.com/MercedesBenzArg](https://youtube.com/MercedesBenzArg), [twitter.com/MercedesBenzArg](https://twitter.com/MercedesBenzArg),  
[www.smart.com.ar](http://www.smart.com.ar).

El Centro de Servicios al Cliente ofrece asistencia para todas sus unidades de negocios como invitaciones a eventos, encuestas de calidad, atención de consultas, sugerencias, reclamos y cualquier otra inquietud que puedan tener los clientes de la marca. La estrategia general en la atención al cliente está basada en la multicanalidad. El proyecto utiliza cada tecnología respetando las expectativas de cada cliente, para que pueda elegir por qué canal desea ser contactado por la marca.



ALLISON TRANSMISSION

# CAJAS AUTOMÁTICAS EN CAMIONES RECOLECTORES

ALLISON, LÍDER EN TRANSMISIONES AUTOMÁTICAS PARA VEHÍCULOS MEDIANOS, PESADOS Y SISTEMAS DE PROPULSIÓN HÍBRIDOS, TRABAJA EN LOS CAMBIOS QUE NECESITAN LOS CAMIONES RECOLECTORES DE RESIDUOS, PARA LOGRAR UNA TAREA MÁS EFICIENTE



Luis Scorza, Gerente de Producción y Desarrollo, apunta que al realizar la selección de residuos se determina que “no todo” lo que se tira es basura, lo cual hace que “no todo” culmine en una deposición final y eso ayuda enormemente porque hoy ya casi no hay terrenos en los que dejar los residuos...”.

Es en este punto, en donde adquiere importancia la modernización del servicio medioambiental, con vehículos y equipos sofisticados (con mono operador y dispositivos para levantar los contenedores) que hará más eficientes los procesos.

En este contexto, “la cajas de cambios automáticas de Allison facilitan el manejo y por consiguiente colaboran con el cuidado de la unidad, ya que eliminan distracciones que van de la mano de una transmisión manual, como por ejemplo el

Las empresas que se encargan de la recolección de residuos, están intentando trabajar cuidando el medio ambiente, por lo que son muchas las compa-

ñías que han comenzado a preocuparse por la recolección de residuos de manera selectiva, que colaboran ampliamente con la reducción del impacto ambiental.







Allison Transmission es el mayor fabricante mundial de cajas de cambio totalmente automáticas para vehículos comerciales medianos y pesados y sistemas híbridos de propulsión para autobuses urbanos, sus transmisiones se utilizan en todo tipo de aplicaciones incluyendo camiones de distribución, recogida de residuos, construcción, bomberos, defensa y energía

pase de cambios y el uso del embrague para acoplar y desacoplar sistemáticamente la toma de potencia.



Guillermo Lardelli, Gerente de Producción, opina que “los vehículos equipados con transmisiones automáticas trabajan a las revoluciones que deben hacerlo –sin excesos– con lo que se protegen todas las partes del compactador, con un gran ahorro en el reemplazo de piezas y un consecuente aumento en la vida útil del vehículo, además del control de emisiones que se logra por una aceleración controlada, mejorando notablemente el impacto ambiental.”

Adrián Di Nunzio agrega que los vehículos equipados con transmisiones automáticas colaboran con la fluidez del tránsito en las grandes ciudades, lo que también, sin dudas, protege el medioambiente.

Cabe resaltar que en líneas generales, las transmisiones Allison, como por ejemplo la Serie 3000, cuentan con ventajas muy valoradas en los mercados en los que son puestos a prueba, entre las que se destacan la inclusión de un convertidor de torque que protege el tren de potencia, que ayuda a reducir los costos de mantenimiento en las flotas. Este convertidor asegura un rendimiento superior y facilidad en la operación, otorgando una mayor productividad. ◀



## ELEXPRESORADIO LA HORA DEL CAMIONERO

MIÉRCOLES Y VIERNES  
21:30<sup>HS</sup> AM650

 BELGRANO



LA RADIO Y EL TRANSPORTE  
VAN POR  
EL MISMO CAMINO

con  
ROBERTO LAGO y ROMINA NAVARRO





FIRESTONE

# NEUMÁTICO OFICIAL DE EXPOAGRO 2014

FIRESTONE, FABRICANTE LÍDER EN VENTAS DE NEUMÁTICOS PARA LA INDUSTRIA AGRÍCOLA Y ÚNICO FABRICANTE DE NEUMÁTICOS RADIALES GIGANTES DEL PAÍS, ESTUVO PRESENTE EN LA MUESTRA



**F**irestone, la marca especializada en neumáticos del sector agropecuario cumple más de 80 años junto al campo y se presenta nuevamente en la exposición más importante de la industria apostando a la tecnología para satisfacer las necesidades del segmento agrícola. ➤

## EL STAND

### ▾ DIVIDIDO EN TRES SECTORES

**E**l espacio de Firestone en ExpoAgro se presentó en tres sectores, que organizaban los diversos productos de la marca

**Tecnologías Firestone:** Las nuevas tecnologías de la marca contribuyen a que el productor pueda lograr menor consumo de combustible y mayor productividad.

**Neumáticos Radiales y Convencionales Firestone:** Se presenta el nuevo neumático Radial Deep Tread 23° de fabricación nacional en la medida 520/85R42. Especialmente construido para tractores de alta potencia y grandes cosechadoras.

**Fireagro:** Este nuevo concepto de soluciones consta de un servicio de emergencia en campo que responde con rapidez en el momento necesario, cuando la máquina lo requiere. ➤





**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*

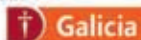
Patrocina



Auspician



Sponsor



Organiza



Seguinos en:



CONTACTO: (54 11) 4779-5300 - [transporte@expotrade.com.ar](mailto:transporte@expotrade.com.ar) - [www.expotransporte.com.ar](http://www.expotransporte.com.ar)



MICHELIN

# NUEVA PLANTA DE RECAPADO

MICHELIN ABRIÓ UNA NUEVA PLANTA DE RECONSTRUCCIÓN DE NEUMÁTICOS EN GRANADERO BAIGORRIA, DENTRO DEL GRAN ROSARIO, CON UNA INVERSIÓN DE 26 MILLONES DE PESOS, SUMÁNDOSE A LAS DOS QUE LA COMPAÑÍA YA TIENE EN EL PAÍS



La nueva planta de recapado que Michelin abrió junto a Debona SRL ofrece al mercado argentino innovación tecnológica de punta.

En el primer año, empleará a 14 personas y recapará aproximadamente 14.000 neumáticos. Eventualmente, la capacidad productiva de esta planta podría completar una plantilla de 48 empleados, incrementando el número de neumáticos reconstruidos a 60.000 por año.

Además de esta reciente inauguración, Michelin cuenta con otras dos plantas de RECAPADO MICHELIN ubicadas en

Morteros (Provincia de Córdoba) y Tandil (Provincia de Buenos Aires). El negocio del recapado representa un 4% del negocio de Michelin Argentina. ➡

## PUNTOS DE VENTA

El recapado Michelin está disponible a través de los 47 puntos de venta y centros de servicios Michelin de camión ubicados en todo el país, que están en condiciones de brindar este servicio a los transportistas haciendo recapar las cubiertas Michelin en alguna de las 4 plantas existentes en el país ➡

## La ENTREVISTA

### PRESENTES EN LOS EJES DEL TRANSPORTE

EL EXPRESO MAGAZINE FUE INVITADO A LA INAUGURACIÓN DE LA TERCERA PLANTA DE RECAPADO QUE MICHELIN ABRE EN ARGENTINA

**¿Cuánto tiempo hace que Michelin está instalada en Argentina?**

100 años. Festejamos el centenario de la empresa el año pasado.

**Ahora han empezado con este plan que tiene que ver con la parte industrial, y no es la primera planta de recapado que están inaugurando. ¿Quisiera saber ¿cuál fue el criterio para empezar con este emprendimiento?**

En el 2011 cuando llegué al país, ya inauguramos la primera planta en Morteros, en la Provincia de Córdoba. El año pasado inauguramos a fin de año otra en Tandil, provincia de Buenos Aires, y esta es la tercera planta que estamos inaugurando acá en Granadero Baigorria en Santa Fe, y dentro de dos semanas estaremos inaugurando una más en Oberá, provincia de Misiones.

**¿Cuál es el criterio en la elección de los lugares y de los representantes?**

Es interesante tu pregunta. Y por qué en lugar de haber abierto una gran





**ANTONIO MELLO, PRESIDENTE** ■



planta de recapado Michelin, estamos abriendo tantas? Nuestro objetivo es tener 12 plantas en el país, porque nos interesa estar presentes en los ejes de transporte importantes, como es el de acá en Granadero Baigorria, lindero a Rosario, un centro vial importante de muchas rutas y autopistas provinciales y nacionales que se cruzan, de transporte de soja, de transporte intenso. Ese es el primer motivo, el segundo motivo es ofrecer al transportista un servicio de calidad, que sea rápido, para el recapado. Si tuviésemos una sola planta, un solo local, tendríamos problemas logísticos. Podemos hacer la recolección de las carcasas en cada punto de venta del país, pero hay que enviarlas luego hasta la planta. Por eso tenemos 4 plantas hoy y el objetivo es tener 12, para lograr tener una buena "capilaridad" en todo el país

**Y un precio uniforme en todo el país**

También. Es una gran ventaja al hacer el recapado, porque el precio de una cubierta recapada Michelin es un tercio del precio de una cubierta nueva, con una misma calidad. Lo que garantizamos en un proyecto como este, es que la carcasa Michelin puede pasar por tres recapados y garantizamos que el proceso permite el mismo desempeño que una cubierta nueva.

**En cuanto al proceso de fabricación y maquinaria, ¿Qué recaudos se toman para ponerle al producto el sello Michelin?**

Cada planta de Michelin que estamos abriendo es en alianza con revendedores nuestros que son pilares de la marca Mi-

"Nuestro objetivo es tener 12 plantas en el país, porque nos interesa estar presentes en los ejes de transporte importantes, como es el de acá en Granadero Baigorria."

chelin en el país. En Córdoba la primera planta la abrimos con Rivarosa, la segunda en Tandil con Arenas, y aquí con Debona que trabaja hace 17 años con Michelin, la próxima que estaremos abriendo en Misiones es con Fontana, y esto es el fruto de la confianza y de un trabajo en conjunto. Hay toda una transferencia de tecnología, la gente está siendo formada por los equipos de Michelin, vinieron ingenieros acá y hay una auditoría constante, por eso podemos garantizar que la cubierta recapada tiene la misma performance que una cubierta nueva Michelin. La primera planta que abrimos tenía el 100% de maquinaria importada; esta que estamos abriendo ahora fue un acuerdo de Michelin con dos fabricantes locales que son Fimaco y Metalúrgica Sarmiento, que fabrican maquinaria específica para las plantas de recapado, de acuerdo con las especificaciones de Michelin.

**Es decir, se obtiene ahora un recapado Michelin a nivel del que se realiza en cualquier otro lugar del mundo, con personal y maquinaria Argentina.**

Exactamente.

**Con respecto a las cubiertas en general, en Argentina y en la región, ¿cómo está viendo el mercado en relación a la fabricación, a los costos y a los proble-**

**mas que pueden ocasionar los distintos regímenes de importación o compensación?**

Michelin tiene 100 años de presencia, es parte del patrimonio del país y contribuye de manera muy fuerte para el desarrollo de la industria local, para la actividad económica, para el consumo, para el ahorro de combustible, y para reducir el costo por km en el transporte. Hay 1200 personas que hoy viven por los más de 100 puntos de venta de Michelin. Tenemos una política de crecimiento, para ganar participación en el mercado. Lo estamos haciendo abriendo nuevos puntos de venta y centros de servicios integrales para camiones. Este año además de los puntos de venta, y 4 centros de servicios de camiones, estamos generando empleo, actividad económica, y consumo.

El año pasado lanzamos una línea para el cuidado del auto, fabricados por una empresa local, Bardal, con productos biodegradables que no existían en el país, y estamos abriendo mercados. Vamos a exportar a Francia, Canadá, Alemania, Brasil y Uruguay, siguiendo nuestra política de expansión. ➡



[www.expresotv.com/integra2/mello25.mov](http://www.expresotv.com/integra2/mello25.mov)



## TOYOTA ARRANCA EN ARGENTINA EN 2015

LOS CAMIONES COMERCIALES HINO DE TOYOTA, PISARÁN SUELO ARGENTINO EN EL 2015, ASÍ LO ANUNCIÓ AL GOBIERNO LA FIRMA MARUBENI, REPRESENTANTE DE LA MARCA EN NUESTRO PAÍS

**P**ara el público argentino, los camiones Hino son conocidos por su participación en el Rally Dakar.

En la última edición terminaron en los puestos 12° y 32° de su categoría.

Durante una reunión con la ministra de Industria, Débora Giorgi, el vicepresidente ejecutivo de Marubeni Argentina, Seibun Komesu, informó que Hino, la firma de vehículos comerciales pesados perteneciente a Toyota, comenzará a vender sus camiones en la Argentina en 2015 y ya se encuentran trabajando en el armado de una red de distribución de sus productos.

Si bien los camiones Hino se fabrican en Japón, la firma también cuenta con plantas de fabricación y ensamblado en todo el Sudeste asiático e Israel. En el continente americano, tiene líneas de montaje en Estados Unidos, Canadá, México y Colombia.

Según anunció Marubeni, "El cronograma está en sus primeras etapas y se pondría en marcha hacia 2015".



## PEAJES

### ¿LEGAL O NO LEGAL? ESA ES LA CUESTIÓN

LA JUSTICIA FRENÓ EL AUMENTO DE \$ 185 EN LOS PEAJES PARA LOS CAMIONES QUE CIRCULEN POR LAS PRINCIPALES AUTOPISTAS, A TRAVÉS DE UN AMPARO, DANDO LUGAR A UNA CAUTELAR QUE PRESENTARA LA FEDERACIÓN ARGENTINA DE ENTIDADES EMPRESARIAS DE AUTOTRANSPORTE DE CARGAS

**R**andazzo calificó a la medida tomada por el juez en lo contencioso administrativo 9, Dr. Pablo Cayssials como "una falta de sentido común" y anunció que no se quedará con los brazos cruzados y apelará la medida cautelar que concedió dicho magistrado.

Además volvió a reivindicar "Hora Pico Sin Camiones", afirmando que cuando se la medida tomó, los vehículos de gran porte representaban el 4,4% del flujo total, pero producían el 16% de los siniestros totales y el 26% de las víctimas fatales en esos choques.

Randazzo mantiene que la medida obedece a reducir a cero la cantidad de víctimas fatales por siniestros que involucran vehículos de gran porte y se preguntó qué pasaría si se produjera un siniestro vial que involucre a un camión, interpretando como falta de sentido común la decisión del juez.

Mientras tanto, los camioneros que no pueden o no quieren pagar los \$185, esperan en las banquinas.

Es "una falta de sentido común", manifestó Randazzo en referencia a la cautelar del Juez.



### CAMIONES PARADOS EN LAS BANQUINAS

**P**ara evitar pagar el adicional por usar las horas de más tránsito, los choferes paran sus camiones en las banquinas de la Panamericana.

Según parece la medida "Hora pico sin camiones", sirvió como disuasivo ya que la circulación de camiones de carga se redujo a más de la mitad en estas horas, pero como era de esperar y como no existe un lugar para que los que deciden no pagar puedan permanecer en sus vehículos, lo hacen en las banquinas ubicadas antes de pasar el peaje, donde a la hora del regreso se forman largas filas de camiones dertenidos.





DAILY 8.3 CUBIK

Un  
**FURGÓN**  
CON ALMA  
*de Camión*



CD / MP3 / USB.  
Pack Eléctrico.  
Iveco FIC, el motor más potente de la categoría.  
Mayor volumen de carga 8,3 m<sup>3</sup>.  
Puerta lateral más ancha del segmento.

**IVECO**  
www.iveco.com.ar

f /IvecoArgentina @ivecoargentina





## División Camiones.



Mercedes-Benz



# COLCAR

Buses / Camiones / Sprinter / Autos

**El secreto del éxito es estar bien acompañado.**

COLCAR MERBUS S.A.

Acceso Oeste • Km 35 • Moreno • Tel / Fax: (0237) 468 4444 / Líneas Rotativas. • [info@colcarmibus.com.ar](mailto:info@colcarmibus.com.ar) • [www.colcarmibus.com.ar](http://www.colcarmibus.com.ar)