



DEL TRANSPORTE magazine

AÑO 6 • ABRIL/MAYO 2014 • #26



CONSTRUCCION Y DISTRIBUCION

“LA HERRAMIENTA PERFECTA”

Renault Trucks Argentina presentó los nuevos camiones C320, D16 y D19 Wide, exclusivos para los segmentos de construcción y distribución.

Una herramienta perfecta, fiable y eficiente, que permite dominar los costos operativos.



GIGANTES EN LAS RUTAS
LUZ VERDE A LOS
BITRENES



RESPALDO A LA INDUSTRIA
BIODIESEL: NUEVO
PROYECTO DE LEY



GENERACIÓN 01 DE PIRELLI
NEUMÁTICOS PARA
CAMIONES Y BUSES

IVECO

EL CAMIÓN PREFERIDO



**CUARTO AÑO CONSECUTIVO
1ERO EN VENTAS DE
CAMIONES >16 TONS.**



IVECO

IVECAM



IVECAM

IVECAM
www.ivecam.com.ar

SAN MARTÍN: (011) 4724-5400
LA PLATA: (0221) 414-0400
CAPITAL: (011) 4302-9555
E.ECHEVERRÍA: (011) 4693-4888

IVECO
www.iveco.com.ar

 /ivecam  @ivecamSA

 /ivecoArgentina  @ivecoargentina



BELGRANO CARGAS

DESVESTIR UN SANTO PARA VESTIR A OTRO

La noticia se conoció primero en Mendoza, donde el ministro del Interior y Transporte, Florencio Randazzo hizo el anuncio acompañado por el gobernador Francisco Pérez durante la Fiesta de la Vendimia. Luego llegó el lógico pedido de los productores bodegueros de San Juan. El acuerdo se puso en marcha pocas semanas después a través de la flamante línea estatal Belgrano Cargas & Logística, que ahora abarca al viejo FC Belgrano, más el San Martín (Ex ALL cuando era privado) y el Urquiza (ex ALL Mesopotámico).

La pregunta surge lógica ¿Es sensato vestir a un santo desvistiendo otro? Parece razonable apuntalar una industria como la del vino y sus posibilidades de exportación llegando a Buenos Aires con precios más bajos. Pero ¿es también

razonable que se subsidie el transporte por tren dándole un disparo en la línea de flotación al transporte automotor de cargas, que se puso al hom-



■ Por Roberto Lago

bro los fletes cuando el Estado en los '90 cerró los ramales ferroviarios?.

En el caso de Mendoza, el gobernador Pérez detalló que el tramo hasta la CABA que por camión rondaba en abril unos 11.000 pesos bajará a 5.000 pesos a través del Belgrano Cargas. Esto incluirá un servicio complementario por camión del propio ferrocarril. En el caso de San Juan el convenio prevé poner operativa la estación Albardón para llevar la producción vitivinícola a Mendoza y allí empalmar hacia Buenos Aires, en este caso con un ahorro del 80%.

Desde el sector empresario camionero se anuncia que se pedirá a la provincia de Mendoza que declare al transporte de cargas en "estado de emergencia", dado que la rentabilidad en Cuyo venía golpeada y con el subsidio al ferrocarril "se le da el golpe de gracia".

La Asociación de Propietarios de Camiones (Aprocam) de Mendoza dijo que los empresarios están "desconcertados" por la medida. Apuntando a Pérez señalan que "sorprenden mucho los dichos del gobernador, especialmente porque en las reuniones que hemos tenido en los últimos tiempos se ha ido planteando la problemática del transporte de cargas, que ya, por distintos temas, está en emergencia económica".

El de Cuyo parece un caso testigo de lo que se viene para el resto del país. Nadie duda de los beneficios para el mercado interno que tiene la reactivación de un sistema barato, no contaminante y con menos siniestralidad como el tren. ¿Pero debe hacerse a costa de liquidar la rentabilidad del autotransporte?.

¿Alguien está pensando en los cientos de miles de puestos de trabajo del transporte de cargas? ¿Se tiene en cuenta a toda la industria colateral de automotrices, neumáticos, combustibles, etc? ¿Hasta dónde son viables los vaivenes de una economía pendular hoy nos premia y mañana nos castiga sin solución de continuidad?

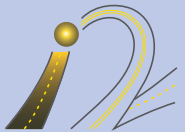
El camión llega hasta donde no llega ningún otro medio de transporte. Trenes y barcos no llegan hasta la puerta del cliente. No pueden entrar al campo a cargar la cosecha. No parece sensato, para sostener algunos sectores industriales, demonizar al camión o a las empresas que se encargaron del transporte cuando el Estado levantó los ramales ferroviarios y huyó.

Es cierto, era otro Estado, otro Gobierno, pero un país con futuro requiere políticas a largo plazo con un sentido claro y una dirección unívoca.



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.



14

DALE GAS

■ Conversiones en buses autos y camiones para motores diesel.

Entrevista a Américo Correa, presidente de "Sistemas diesel gas".



8



42

NEUMÁTICOS

■ Nueva generación de neumáticos para camiones y buses: 01 SERIES.

■ Prototipo SUV de Goodyear.

32



BIOSIESEL EN ARGENTINA

- Un nuevo Proyecto de Ley respalda la industria del biodiesel.
- La OMC avala la posición Argentina ante la Unión Europea. P.5-6.

4



JORNADAS DE CEDOL

- 6to. Encuentro de Intercambio Profesional, organizado por la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos.
- "El desarrollo logístico y las oportunidades de negocio", tema central del encuentro.

18

LUZ VERDE A LOS BITRENES

- Un Decreto del Poder Ejecutivo, dio luz verde a la circulación de bitrenes en los corredores nacionales.
- Los puntos a favor y en contra. P.9-10.
- Las posiciones de las entidades vinculadas. P.12.



PRODUCTOS I

- Renault Trucks presentó una nueva gama para los segmentos de la construcción y distribución.
- Nuevo plan de financiación de 0km de Iveco. P.20.
- Scania: 38 años de crecimiento. P.28.

24

PRODUCTOS II

- Nuevas instalaciones de SUECA, concesionario de Volvo.
- Grupo Simone: 40 años representando a Ford Camiones.
- Mercedes-Benz, la mejor compañía donde trabajar. P.38.
- Programa de capacitación Experto Amarok de VW. P.40.



26

PROYECTO DE LEY

RESPALDO AL BIODIESEL NACIONAL

PROYECTO DE LEY

EL GOBIERNO RATIFICÓ SU VOLUNTAD DE RESPALDAR A LA INDUSTRIA DEL BIODIESEL CON UN PROYECTO DE LEY QUE BUSCA COMPENSAR LAS PÉRDIDAS OCASIONADAS POR LAS RESTRICCIONES EUROPEAS AL COMBUSTIBLE DE ORIGEN ARGENTINO

OMC



Aval de la Organización Mundial de Comercio. Sig.

La disputa se originó tras la expropiación del 51% de las acciones de YPF que estaban en poder de la española Repsol. Ahora se anuncian estímulos y exenciones impositivas para la producción local, especialmente para el segmento destinado a generación eléctrica.

Las 25 empresas que producen biodiesel y que convirtieron a la Argentina en uno de los principales productores del mundo de este combustible renovable, se declararon en estado de alerta desde que en noviembre último la Unión Europea dispuso bloquear el ingreso del fluido proveniente de nuestro país al viejo continente.

La medida parecía enmarcada en el conflicto generado por la expropiación del 51% de acciones que la española Repsol tenía en YPF. El diferendo con la petrolera ibérica se solucionó, incluso

SE PREVÉ EXIMIR DE LA



La medida “antidumping” europea, por la que en diciembre último Argentina planteó un reclamo formal ante la OMC, impone un allísimo derecho de importación de entre 216,6 y 245,6 euros por tonelada, canon que para el país implica el cierre del mercado europeo.



■ Planta en San Nicolas de OilFox.

con una ley del Congreso avalando un acuerdo indemnizatorio, pero las sanciones al biodiesel argentino no se levantaron.

Esta medida fundamentada en presuntas acciones de dumping de la Argentina, implican prácticamente el cierre del principal destino de exportación del biodiesel nacional, ya que el mercado europeo representó en el año 2012 el 89% de nuestras ventas externas. En

FOTO: WWW.MUNDONORTE.COM.AR



■ Nueva planta municipal de Biodiesel en el área industrial de Malvinas Argentinas, Santa Fe.

2012, la Argentina exportó a la Unión Europea 1.385.000 toneladas de biodiesel sobre un total de exportaciones de 1.558.000 toneladas.

Ahora el Poder Ejecutivo envió al Congreso una iniciativa que busca compensar los efectos negativos del cierre del mercado europeo y que además busca eximir al biodiesel que sea destinado a la generación eléctrica de la alícuota del 22% que pesa sobre el producto y

ARGENTINA CONTRA LA UE

AVAL DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

SE DEBATIRÁ Y DIRIMIRÁ LA DISPUTA PLANTEADA POR NUESTRO PAÍS CONTRA LA UNIÓN EUROPEA (UE).

La Organización Mundial de Comercio (OMC) avaló la creación de un panel pedido por la Argentina, en el que se debatirá y dirimirá la disputa planteada por nuestro país contra la Unión Europea (UE), por la imposición de medidas antidumping al biodiesel argentino, decisión que fue celebrada por los productores nacionales. La aplicación de aranceles antidumping a su biodiesel, según los argumentos presentados por la



ALÍCUOTA DEL 19% DEL IMPUESTO A LOS COMBUSTIBLES LÍQUIDOS



FOTO: WWW.PRENSA.ARGENTINA.COM.AR

de la tasa del 19% del impuesto a los combustibles líquidos.

Desde el Poder Ejecutivo se explicó que todas las exenciones impositivas tendrán vigencia hasta tanto la Unión Europea levante las restricciones, para lo cual ya hay pedidos de la Argentina ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El proyecto -que tiene amplio consenso para ser aprobado, incluso los bloques de oposición coinciden en aprobarlo con algunas modificaciones-, contempla una reforma al impuesto adicional al gasoil (Ley 26.028) para que la alícuota del 22% no sea aplicable al biodiesel destinado a la generación eléctrica.

También se prevé eximir de la alícuota del 19% del impuesto a los combustibles líquidos, retro trayendo la situación a noviembre de 2011.

El sentido de ambas exenciones apun-

ARGENTINA CONTRA LA UNIÓN EUROPEA



Argentina, tiene fines proteccionistas y transgrede el Acuerdo Antidumping de la OMC, así como el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Esta fue la segunda vez que la Argentina solicitó la formación del panel, que deben integrar expertos aún por designar, lo que llevó a su aprobación automática, según las reglas de la OMC. La constitución

del panel, en principio una derrota para la UE que se oponía, se aprobó el 15 de abril pasado.

Pero eso no es todo. Un grupo importante de naciones se manifestaron en favor de participar de este panel. Algunas de ellas fueron perjudicadas en el pasado reciente por la Unión Europea (UE), no en el tema específico del biodiesel sino en restricciones análogas. Entre los países que pidieron participar en el debate se encuentran hasta ahora Estados Unidos, China, Rusia, Australia, Malasia, Noruega, Arabia Saudita y Turquía, según precisa un comunicado de la Cancillería argentina.

Esta participación es significativa y evidencia la importancia sistémica del caso en momentos en que se incrementan las disputas comerciales entre los miembros de la organización, y se percibe una actividad crecientemente proteccionista de las potencias como es el caso de la Unión Europea. ◀

cado local de combustibles: 210.000 en el gasoil automotor y 240.000 en las usinas térmicas que se abastecen de este fluido.

La medida "antidumping" europea, por la que en diciembre último Argentina planteó un reclamo formal ante la OMC, impone un altísimo derecho de importación de entre 216,6 y 245,6 euros por tonelada, canon que para el país implica el cierre del mercado europeo.



GENERACIÓN ELÉCTRICA

22%

El proyecto contempla una reforma al impuesto adicional al gasoil (Ley 26.028) para que la alícuota del 22% no sea aplicable al biodiesel destinado a la generación eléctrica.



ta a generar un consumo adicional de casi 500.000 toneladas, de modo de poder absorber las pérdidas en el mercado externo".

Las estimaciones aportadas por el Ministerio de Economía permiten establecer que la medida tiende a favorecer la sustitución de la importación de gasoil, con un ahorro de 50 dólares por tonelada.

El sector hoy en día ocupa a 2.500 personas en el país. Las empresas productoras compran el aceite de soja para transformarlo en biodiesel, una sustancia que actualmente es obligatoria en el combustible que se vende en las estaciones de servicio. Desde diciembre un 10 por ciento debe estar compuesto con gasoil (antes era el 8%).

De acuerdo a datos oficiales, la decisión del gobierno nacional implicará para el próximo año la colocación adicional de 450.000 toneladas de biodiesel en el mer-

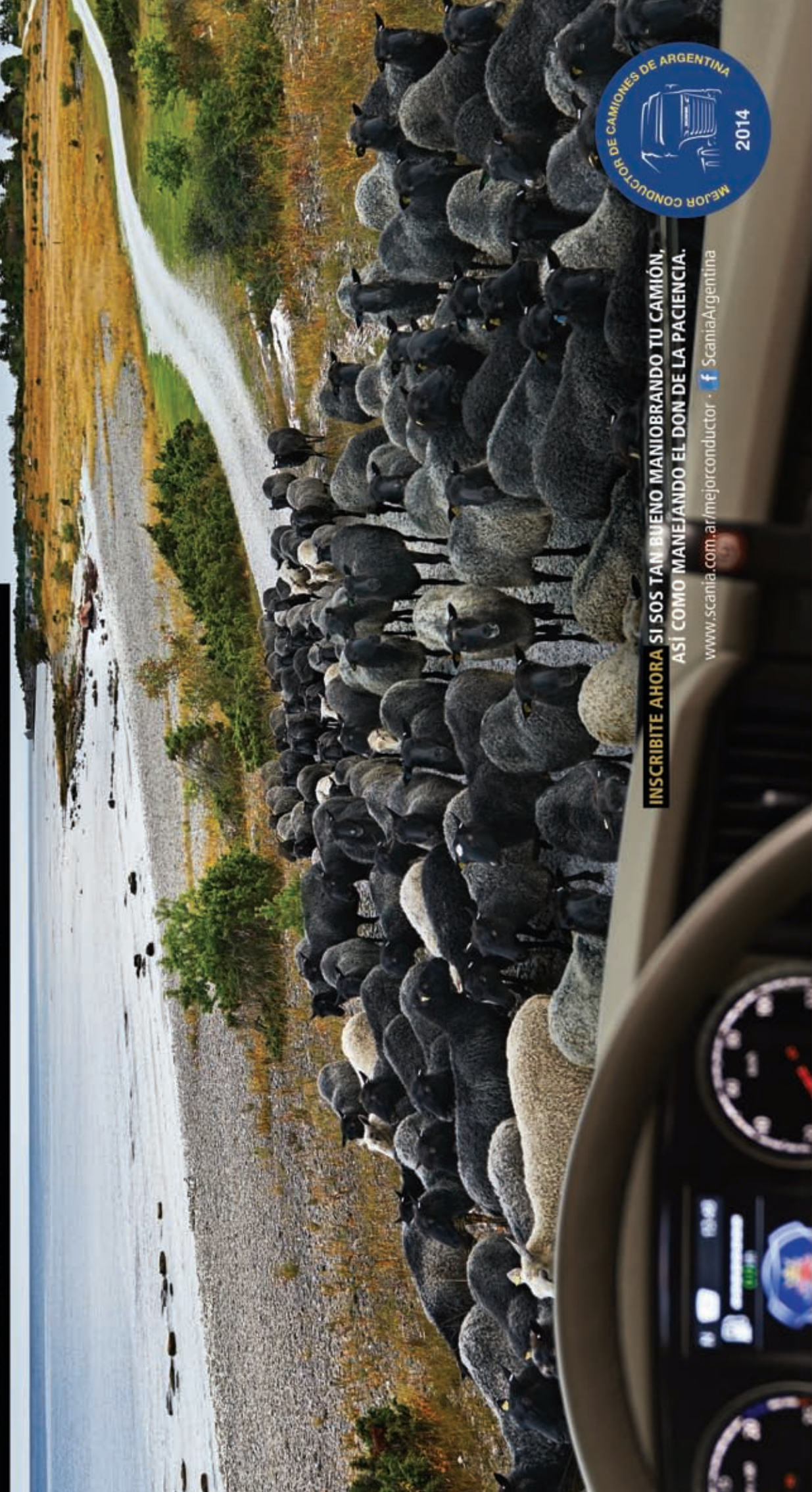
Argentina, uno de los mayores productores y exportadores mundiales de este producto y que tenía a la Unión Europea como su principal comprador, calculó que la medida, que rige desde el 27 de noviembre de 2013 y por un plazo de cinco años, afecta a exportaciones anuales por 1.500 millones de dólares.

Al imponer la tasa, que es en promedio de un 25% sobre el precio del producto importado, Bruselas alegó que el carburante argentino competía de manera desleal con el biodiesel europeo pues los productores argentinos se beneficiaban de una ventaja injusta al tener acceso a materias primas a precios "artificialmente bajos".

El Gobierno, en tanto, sostiene que la industria europea, en contraposición a la argentina, está "sobredimensionada" y carece de la disponibilidad de materia prima. ◀



PODÉS MANEJAR MÁS QUE TU CAMIÓN?



**INSCRIBITE AHORA SI SOS TAN BUENO MANIOBRANDO TU CAMIÓN,
ASÍ COMO MANEJANDO EL DON DE LA PACIENCIA.**
www.scania.com.ar/mejorconductor · [f](#) ScaniaArgentina



DESPUÉS DE AÑOS DE DEBATES ENTRE AUTOMOTRICES, CÁMARAS EMPRESARIAS, SINDICALISTAS Y EXPERTOS EN TRANSPORTE DE CARGAS, LLEGARON LOS BITRENES. Y LA HISTORIA DIRÁ SI LO HARÁN PARA QUEDARSE

GIGANTES EN LAS RUTAS

BI OR NOT

TO BI TRENES



Un decreto del Poder Ejecutivo autorizó la circulación de los camiones con doble remolque en todo el país. Algunos están exultantes de alegría. Otros se oponen de manera terminan-

te. ¿Cómo terminará la historia?... ¿O es que recién empieza?

Luego de años de discusiones entre quienes aseguran que los bitrenes son un pasaporte al paraíso y quienes los consideran el peor de los infiernos, finalmente el Gobierno puso las cartas sobre la mesa y autorizó por decreto (tal vez porque un proyecto en el Congreso no hubiera salido nunca) la circulación de este tipo de camiones.

Desde el Gobierno, y en especial desde el entorno del ministro del Interior y Transporte, Florencio Randazzo, no ocultan su alegría porque la idea surgió desde allí como un duro correctivo hacia Hugo Moyano y el Sindicato de Choferes de Camiones (SICHOCA).

Es que en rigor de verdad, por más que las cámaras empresarias se hayan opuesto a los bitrenes, quien los mantuvo a raya gracias a su cercanía al ex presidente Néstor Kirchner fue Hugo Moyano,

OPOSICIÓN Y CRÍTICAS



Fe.Tr.A y FADEEAC rechazaron la disposición. P.ág 12-13



El Gobierno se asegura que con los denominados bitrenes se podrá incrementar hasta un 80% la carga transportada y ahorrar un 70% de combustible



haciendo eje en una ecuación que dice que si con un bitren se puede llevar hasta el doble de carga de un camión común, en teoría debería haber la mitad de unidades de las que hoy circulan, y por ende la mitad de choferes.

En verdad se trata de una ecuación sesgada que no tiene en cuenta que aún con importantes niveles salariales, los choferes de camión (especialmente en el rubro larga distancia) no sólo no abundan sino que tienden

a escasear. Y no es esto un fenómeno de la Argentina sino del mundo entero. Algunos calculan que la Argentina tiene un déficit de unos 40.000 choferes.

El decreto fue presentado por la presidenta CFK en un acto en la estación ferroviaria Sáenz Peña, del partido bonaerense de Tres de Febrero, con motivo de la presentación de las nuevas formaciones del Ferrocarril San Martín, donde estuvieron presentes la ministra de Industria, Débora Giorgi, y su par de Interior y Transporte, Florencio Randoz (padrino intelectual del bitren).

Desde el Gobierno se asegura que con los denominados bitrenes se podrá incrementar hasta un 80% la carga transportada y ahorrar un 70% de combustible. Claro, si una misma unidad tractora lleva el doble de carga, no se gastará la

mitad del combustible porque se necesita más potencia, pero con apenas un 30% más se circulará normalmente.

Claro que no se especifica ni aclara qué pasará con los bitrenes en su relación con los conglomerados urbanos. ¿Está en condiciones un bitren que va hacia el puerto de Buenos Aires de convivir en calles y avenidas con autos, colectivos y utilitarios sin afectar la seguridad vial?

Porque se trata de camiones que pueden alcanzar hasta 25,25 metros con al menos dos semirremolques unidos entre sí por un sistema de enganche conocido como "quinta rueda", que queda flotante o no dependiendo de la carga que transporte el vehículo. Difícil de maniobrar en ciudades.

Eso sí, los bitrenes pueden transportar entre un 76 y 90% más de carga que las



POR QUÉ SÍ

LOS PUNTOS A FAVOR

QUIENES DEFIENDEN LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BITRENES POR LAS RUTAS NACIONALES, ARGUMENTAN MEJORAS EN AHORRO DE COMBUSTIBLE, MENOR DAÑO A LAS RUTAS Y MAYOR EFICIENCIA SECTORIAL, SEGÚN LOS SIGUIENTES PUNTOS

- Se podrá incrementar hasta un 80% la carga transportada.
- Se ahorrará alrededor de un 70% de combustible en cada unidad.
- Como son motores de alta tecnología disminuyen la emisión de GEI (Gases Efecto Invernadero).
- Se reduce un 19% el peso por eje, lo que reduce el daño a la infraestructura vial en un 56%.
- Al circular menos unidades se reduce la congestión en rutas y la siniestralidad.
- Se unifican criterios con Brasil (que ya tiene bitrenes hace años) de modo de que las empresas de un país puedan ingresar al otro más fácilmente. ◀

formaciones convencionales actuales: el peso neto de carga aumenta de 29 a 54 toneladas, pero con 19% menos de peso por eje, lo que reduce el daño a la infraestructura vial en un 56 %.

Claro que la pregunta surge sola. ¿Si no

OPOSICIÓN Y CRÍTICAS

LA FADEEAC TAMBIÉN EN CONTRA

La Mesa Ejecutiva de la FA-DEEAC, integrada por presidentes de 45 cámaras de base de todo el país, calificó como “inoportuna” la iniciativa de autorizar los bitrenes, y aseguró que esa medida “solo podrá ser motivo de mayores distorsiones” para el transporte de cargas de todo el país.

La entidad que preside Daniel Indart explicó que desde su creación en 1967 “hemos tenido como uno de los objetivos institucionales, la existencia de un plan nacional de fiscalización que permita que se cumpla por todos los operadores la normativa legal vigente, fundamentalmente en materia de pesos transmitidos a la calzada y relación de potencia-peso. Lamentablemente nunca se realizó eficientemente y las consecuencias están a la vista de cualquiera”.

“Ante esta ausencia de control por parte de los estados Nacional y Provinciales, la Federación considera que si hoy circulan por las rutas camiones que, teniendo permitido cargar 45 toneladas brutas, transportan 60 o más, no parece haber nada que impida eventualmente a un bitren, con mucha mayor capacidad física de carga (autorizado a transportar 75 toneladas brutas), a transitar con más de 100 toneladas por las rutas”.

POR QUÉ NO

LOS PUNTOS EN CONTRA

LOS DETRACTORES DEL SISTEMA DE BITRENES EN LAS RUTAS ARGUMENTAN TEMORES RESPECTO DE UNA MAYOR CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS, DISMINUCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO, Y MAYOR SINIESTRALIDAD, ENTRE OTROS PUNTOS

- Se atenta contra la fuente de trabajo porque serán necesarios menos choferes para transportar la misma carga actual.
- Las pymes familiares más pequeñas podrían verse perjudicadas por no tener el capital necesario (\$2.500.000) para adquirir un bitren.
- Las unidades pasan de 18 a 25 metros de largo permitido. Pueden ocasionar accidentes en rutas que no son autovías (dificultad para superar un bitren).
- No hay controles de peso reglamentario por lo que la mayor carga puede ser también mayor exceso de carga.

Según se establece en el decreto 574/2014, los bitrenes deberán tener una licencia particular de configuración de modelo, a emitir por el Ministerio de Industria.

se fiscaliza hoy a camiones con exceso de carga que llevan hasta 70 toneladas (esto surgió de los pocos operativos de control que se hicieron en el pasado), ¿quién puede asegurar que no tendremos bitrenes con 90 toneladas de carga o más? Especialmente en el transporte de “áridos” como piedra de construcción, arena, cereales, etc.

Otro aspecto es el de las rutas. Con el tiempo a medida que haya cada vez más

bitrenes, se vería reducido el congestionamiento de rutas por reducción de cantidad de nuevos camiones que incorporarán tecnología de última generación referida a sistemas de freno y control de estabilidad. Además, se asegura que por su uso eficiente de combustible, disminuyen la emisión de GEI (Gases Efecto Invernadero).

Hoy por hoy el sistema es utilizado con éxito en Alemania, Australia, Brasil, Uruguay, Canadá, Francia, Holanda,



■ En Argentina, la provincia de San Luis, habilitó hace dos años la circulación de bitrenes en ese territorio. El sistema tuvo algún impacto en rutas que conectan con la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) que funciona en esa provincia.



FORD CAMIONES
LÍNEA 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



Llegá más lejos



Noruega, Suecia, Finlandia, Sudáfrica, Zimbabue, Israel, México y Nueva Zelanda, entre otros. Actualmente, la mayoría de los bitrenes construidos en la Argentina se exporta, según datos del Ministerio de Industria.

El decreto que firmó la Presidenta otorga facultades a la Comisión Nacional de Regulación del Transporte (CNRT) para determinar los corredores viales de circulación segura para este tipo de unidades tractoras.

Según se establece en el decreto 574/2014, los bitrenes deberán tener una licencia particular de configuración de modelo, a emitir por el Ministerio de Industria. Todas las unidades tendrán que disponer de frenos ABS y EBS, y un sistema automático que permitirá bajar los ejes automáticamente cuando se alcance un determinado nivel de carga y

un sistema de registro de peso por eje.

Se trata de un producto que hasta ahora se conoce solamente en la provincia de San Luis, que habilitó hace dos años su circulación en ese territorio, y que sólo tiene algún impacto en rutas que conectan con la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) que funciona en esa provincia.

Desde el sector empresario las voces en contra no se hicieron esperar, en especial de aquellos pequeños transportistas que ven en riesgo sus puestos de trabajo y que se encuentran en estado de alerta y movilización. 🗣️

OPOSICIÓN Y CRÍTICAS

✓ FETRA EXPRESÓ RECHAZO A LOS BITRENES

LAS ENTIDADES EMPRESARIAS DEL TRANSPORTE DE CARGAS EXPRESARON SU OPOSICIÓN Y SUS CRÍTICAS A QUE COMIENCEN A CIRCULAR BITRENES EN LAS RUTAS DEL PAÍS, POR MOTIVOS DE INFRAESTRUCTURA VIAL, COSTOS, SEGURIDAD VIAL Y COMPETENCIA DESFAVORABLE PARA LOS SECTORES PYMES.

Desde la FETRA, su vicepresidente Pablo Agolanti, afirmó que “estamos en total desacuerdo” con la medida, porque “desde el punto de vista empresarial no lo vemos como una solución a nada”, y “desde la actividad económica en sí no le vemos razón de ser”.



“Desde el punto de vista técnico creemos que las rutas que hoy tenemos en la Argentina no van a soportar el peso de estos camiones mucho más grandes, y desde

el punto de vista de la seguridad vial, con el parque de vehículos chicos que tenemos, que van a tardar mucho más en sobrepasar un bitren, pensamos que va a hacer más peligrosas las rutas”, dijo Agolanti.

Explicó que “con los puentes y las curvas que tenemos en las rutas de hoy, que la mayoría tiene 50 años de antigüedad o más, se van a complicar

muchísimo sobrepasar a un camión bitren”, y añadió que “hoy tenemos automóviles de 1100 a 1400 centímetros cúbicos de cilindrada, que van a demorar más de 20 segundos en pasar a un bitren, con lo que se aumenta el riesgo de accidentes”.

El dirigente de la FETRA, cuyos asociados mayoritariamente se dedican al transporte de productos del campo, criticó además que los bitrenes no serán de utilidad con las modalidades actuales de transporte de cereales, que los productores buscan llevar de manera directa del campo al puerto.

“Desde la actividad económica en sí no le vemos razón de ser, porque los productores hoy en día buscan un servicio diferencial del campo al puerto, y los bitrenes, por su largo y su peso, no pueden hacer este servicio. Haría falta que se cargue el cereal en las plantas de silos, que hoy están en desuso por la comercialización directa. Y eso genera un costo mayor que lo tendría que pagar el productor, cosa en principio inviable”, dijo Agolanti.

Consultado sobre la argumentación oficial, el Sec. Gremial de Fe.Tr.A Claudio Enri, señaló que va a traer aparejada una reducción en los costos, el dirigente de FETRA sostuvo: “no sé si va ser tanta la reducción de costo, porque no nos olvidemos que es una unidad que tiene 36 neumáticos dando vueltas. Es un tractor que tiene que tener 500 caballos para tirar ese vitre, y lo que estamos viendo ahora es que sobre 28.000 kilos que es lo que nosotros podemos llevar, ellos pueden transporta 50.000 es decir que la diferencia de toneladas no es tanta”.

“Y otra de las principales cosas que tenemos que ver es el perjuicio que esto va a traer si estos camiones circulan de planta a puerto. ¿Nuestros camiones entonces para qué van a quedar? Esto podría dejar una infinidad de choferes y familias en la calle”, puntualizó. 🗣️



Es tu momento para
manejar **MÁS SEGURO**



EN LA COMPRA
DE TUS
NEUMÁTICOS
MICHELIN:

**10%
DE DESC.**

ADemás, TE LLEVÁS LA GUÍA DE LA RUTA 40



Promoción válida en la Rep. Argentina a través de los Revendedores Adheridos, desde el 09/06/14 al 31/08/14 inclusive, por la compra de neumático/s nuevo/s de auto y camioneta marca Michelin, financiable en seis (6) cuotas sin interés con Tarjetas de Crédito VISA emitidas en la República Argentina exceptuando Visa Commercial. Consulte con su banco emisor la eventual aplicación de cargos y/o seguros asociados a la operatoria en cuotas. Además un 10 % de descuento aplicable en el acto sobre el precio de compra abonando con cualquier medio de pago. No acumulable con descuentos Club La Nación, Tarjeta OK o Tarjeta Unicef. Además con la compra de al menos dos neumáticos Michelin, una Guía Michelin Ruta 40 de regalo, promoción válida desde el 09/06/14 al 31/08/14 o hasta agotar stock de 20.000 unidades. Consulte sin obligación de compra, bases y condiciones y Revendedores Adheridos en www.michelin.com.ar o al 0800-666-4243. Michelin Argentina SAICyF, Lascano 5130, CABA, CUIT 30-52551488-5.



PAGÁ TUS
NEUMÁTICOS MICHELIN
CON **VISA** EN
6 CUOTAS
SIN INTERÉS

VISA
Nº1 en el Mundo

Consulte bases y condiciones
en www.michelin.com.ar

Además accedé a descuentos exclusivos con:

ICBC
10% de reintegro
+ hasta 6 cuotas
sin interés

Hipotecario
10% de reintegro
+ hasta 6 cuotas
sin interés

**club
LA NACION**
20% de desc.
No acumulable

BANCO COMAFI
10% de reintegro
+ hasta 9 cuotas
sin interés

Provincred
10% de reintegro
+ hasta 9 cuotas
sin interés



GAS EN MOTORES DIESEL

DALE GAS

EL GAS EN COMBINACIÓN CON EL GASOIL PARA CAMIONES Y BUSES ES UNA NOVEDAD QUE PROMETE GANAR ESPACIOS RÁPIDAMENTE EN EL MERCADO ARGENTINO. LA FIRMA GAS EN MOTORES DIESEL YA ESTÁ TRABAJANDO EN LA CONVERSIÓN DE UNIDADES Y CADA VEZ ES MAYOR EL NÚMERO DE EMPRESAS QUE SE VUELCAN A ESTA MODALIDAD



La firma Gas en motores diesel trajo al mercado local una fuerte innovación tecnológica: la conversión de motores diesel para que trabajen con gas, de manera parecida, aunque diferente en sus aspectos mecánicos, a la que lo hacen ya muchos automóviles, especialmente los taxis, y buena cantidad de vehículos particulares que buscan abaratar costos.

Los nuevos equipos de GNC para camiones reducen el costo del combustible -uno de los pilares en los costos de las empresas- entre un 35 y un 45 por ciento, con lo que la inversión se amortiza con rapidez, y los beneficios no son sólo

para el transportista sino también para el medio ambiente, ya que el gas tiene emisiones mucho menos contaminantes que el gasoil, un 70 % más bajas.

Fue un camino largo desde que Rudolph Diesel a fines del siglo XIX estudiara e uso de combustibles alternativos en motores de combustión interna, entre los que se encontraba el gas; sólo que debido a la dificultad de extracción y almacenamiento en aquellos tiempos no fue viable la implementación del mismo como combustible para el motor diesel.

En 1987 se desarrolló el primer equipo diesel-gas confiable para su uso comer-

cial. De allí en más la evolución lleva a que en 2003 se alcancen las 500 conversiones exitosas en el país, principalmente en el norte de Argentina, y ya en 2010 se consigue un equipo comercial de uso masivo aprobado por el Enargas (Ente Nacional Regulador de Gas) para equipos con 200 bares de presión.

En 2011 se logra un importante avance tecnológico con los sistemas dosificadores y de control electrónico, y en 2012 la firma Gas en motores diesel surge como empresa comprometida con la calidad, la satisfacción del cliente y el cuidado del medioambiente, respetando los estándares internacionales.



Hoy Gas en motores diesel (www.sistemadieselgas.com) avanza en la implementación de gran número de conversiones en buses, autos, camiones, embarcaciones y también en motores estacionarios. El presidente de la firma, Américo Correa, dialogó con El Expreso Magazine y estos son los principales tramos de la entrevista. ☛

LA ENTREVISTA

CONVERSIONES EN BUSES, AUTOS Y CAMIONES

¿Como es la combinación que ustedes le ofrecen al mercado y como les está yendo con esta propuesta?

Lo que ofrecemos es un equipo electrónico que permite que los motores diesel funcionen con gasoil más GNC, mezclados, es decir los dos combustibles al mismo tiempo. Es la misma propuesta que está largando Iveco en Europa y acá llegará en junio.

¿Cómo es el funcionamiento de los dos

Un líder siempre avanza.
Su tecnología también.

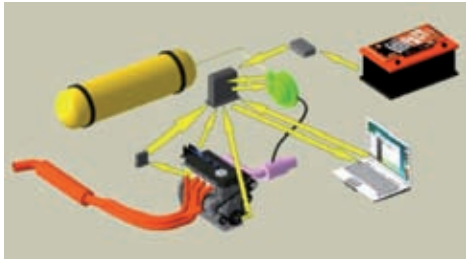


Camión ACTROS de Mercedes-Benz.

Un líder siempre a tu lado.



Mercedes-Benz



■ La conversión se basa en un sistema GNC aspirado, por lo que encontraremos: tubos o botella de GAS, cañerías, reductor de presión, electrónica de control para paso de gas o no. Además, en este se encuentran los elementos de control para el paso dosificado de gas al motor y todo lo que hace a la electrónica de seguridad.

combustibles de manera conjunta?

El diesel necesita presión para encenderse. En cambio los motores nafteros tienen bujías, tienen chispa. En el caso del gas necesita chispa o fuego para prenderse. En los motores diesel hace falta que encienda el gasoil por presión para que pueda encender el Gas. La otra forma sería desnaturalizar el motor y convertirlo únicamente a gas, pero eso significa ponerle bujías, ponerle encendido, cambiar el motor y que nunca más se pueda usar diesel. Y no es la idea. El nuestro es un sistema que si uno no tiene gas puede utilizar el motor como normalmente lo hace, porque nosotros no modificamos bombas ni nada, la instalación es totalmente externa.

La pregunta es ¿Cuál es la respuesta que obtienen ustedes de sus clientes y si esta tecnología es aplicable por igual a camiones, buses y autos?

En buses, en autos, en camiones, en embarcaciones y también en motores estacionarios, a todo motor que funcione con ciclo diesel se le puede incorporar el combustible GNC o el GLP con cualquiera de los tipos de gas.

La respuesta que en este momento

estamos teniendo es muy buena, hay muchas conversiones, la gente en este momento la está pidiendo y se están requiriendo mucha cantidad de tubos. Ayer estuvimos convirtiendo un Scania G 360 con cinco cilindros de gas para una autonomía de circulación de entre 700 y 750 kilómetros.

¿Entre los costos que debe prever el empresario para hacer la conversión de gasoil a gas debe incluirse el tiempo que lleva la operación porque ese es un tiempo de lucro cesante, en el que la unidad no genera ganancias. ¿Cuánto tiempo tiene que estar parado el camión?

Ese es un tema muy puntual porque muchas empresas, obviamente, necesitan tener el camión parado el menor tiempo posible. Nosotros estamos haciendo la instalación en un día y medio. Es decir, el camión se para un día por la mañana y sale al otro día al medio día,



probado, testeado y calibrado.

No hay mucho lucro cesante y, si bien es cierto que la inversión inicial es fuerte, no tanto por la electrónica sino por el costo de los cilindros que se han elevado mucho últimamente, tiene un ahorro de entre un 35 y un 45% en pesos entonces realmente es muy bueno el nivel de ahorro que tiene.

Se amortiza rápidamente entonces...

Se amortiza rápido y además tiene una ventaja, como el gas tiene un octanaje más alto que el gasoil, el camión aumenta aproximadamente entre un 15 y un 20% la potencia, por lo que el chofer se siente mucho más cómodo con su camión porque tiene una mayor respuesta en caso de necesidad.

¿Qué precios se manejan para realizar esta instalación?

Todo depende del nivel de autonomía que necesite el camión, porque la dife-

rencia de precio va a ser directamente proporcional a la cantidad de cilindros (tubos) que necesite el camión para poder moverse. Por ejemplo para un camión con un solo cilindro, que son los camiones que se utilizan en la Ciudad de Córdoba para un recorrido de unos 80 kilómetros, estamos hablando de entre 18 y 20 mil pesos, con todo el equipo instalado y listo para utilizar.



¿También la utilización del gas mejora la prestación del camión en cuanto a la emisión de gases, es más saludable para el medio ambiente o es lo mismo que para el diesel?

No, baja mucho la emisión de partículas metálicas porque el gas es un combustible mucho más limpio que el gasoil y en este caso un camión que utilizaba antes el 100% de gasoil va a estar utilizado un 30% de gasoil entonces digamos que en forma directa y lineal bajamos un 70% las emisiones.

¿Dónde están ubicados?

Estamos ubicado en la Ciudad de Córdoba y somos fábrica de electrónica, digamos que la comercialización se hace por parte de Diesel Gas que es una empresa amiga con la cual estamos preparando todo lo que es la venta y la instalación de nuestro producto.

Nuestra web se llama www.sistema-dieselgas.com y también está la página nuestra que es www.dgmax-sa.com

¿Cuánto hace que salió al mercado el primer sistema de gas para diesel?

El primer equipo salió a la venta en el año 1998 pero con los vaivenes de la economía argentina hay que explicar que este producto conviene en tanto y en cuanto exista una diferencia grande entre el precio del gasoil y del gas. Hubo una época en la que no hubo tanta diferencia y entonces se paró la comercialización. Pero esa etapa ya quedó atrás y desde el año 2010 estamos fuertemente instalados en el mercado argentino. ➡



www.expresotv.com/integra2/correa26.mp3





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
FIJA**

FINANCIA TU NUEVO FORD CARGO EN CUOTAS FIJAS EN PESOS

CARGO C1722
PODÉS CON TODO

PROMOCION VALIDA
PARA TODA LA LINEA CARGO



**TOMAMOS
TU CAMION
USADO**



GRUPO SIMONE

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

Seguinos /SimoneCamiones

1- La promoción aplica para toda la línea Cargo. Ford Cargo 1722. Préstamo prendario de 36 cuotas. Moneda: Pesos. Sistema de amortización Francés. Sujeto a condiciones de contratación por parte de entidad bancaria a designar. Válido hasta 31/12/13. Origen de los productos Brasil. Fotos no contractuales. Guillermo Simone S.A., Domicilio Legal Alberti 888, Brandsen. CUIT: 30-53805539-1.



JORNADA DE CEDOL

FACILITADOR DEL DESARROLLO DEL NEGOCIO



EL OPERADOR LOGÍSTICO EN ALIANZA CON EL CLIENTE ES UN FACILITADOR DEL DESARROLLO DEL NEGOCIO, ASÍ LO AFIRMÓ JORGE LÓPEZ, PRESIDENTE DE LA CÁMARA EMPRESARIA DE OPERADORES LOGÍSTICOS, AL DEJAR INAUGURADO EL “6TO ENCUENTRO DE INTERCAMBIO PROFESIONAL”, CUYO TEMA CENTRAL ESTUVO ENFOCADO EN EL DESARROLLO LOGÍSTICO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS.

La apertura del encuentro estuvo a cargo de Jorge López, y entre los asistentes estuvieron Daniel Indart, presidente de la Federación Argentina de Entidades Em-

presarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC); Marcelo Arce, vicepresidente de la Asociación Latinoamericana de Logística (ALALOG), y Hernán Sánchez, flamante presidente de la Asociación Argentina de 3 Logística (ARLOG).

ting de Andreani. La relación le permitió flexibilizar el modelo de venta directa de Essen a través de Andreani con cobertura nacional que le brindará el soporte adecuado para ganar velocidad en las entregas en cualquier punto del país y de este modo sus emprendedoras independientes pudieran maximizar sus ventas.

2) Como perros y gatos no, como aliados estratégicos sí (Nestlé Purina-Calicó), por Walter Selmi, Supply Chain Manager de Purina, y José Habrán, jefe de Operaciones de Calicó. En este caso se trabajó muchísimo con el personal, se los capacitó en todo sistema: conducción de maquinas, cuidado del material a cargo etc. Esto contribuyó a que Nestlé pudiera mejorar sus resultados, por ejemplo con un crecimiento de ventas del 47% en tres años y elevar la satisfacción del cliente a un 96%.

3) Incrementando las ventas de una tienda online (Brightstar-OCA), por Norberto

Durante la primera parte del encuentro, **Carlos Musante**, director técnico de CEDOL, indicó: “En la publicación que lanzamos hoy al mercado, lo que buscamos es el resultado obtenido mediante experiencias exitosas detectadas en el mercado, en las relaciones entre generador de carga y operadores logísticos”.

El encuentro contó con cuatro paneles en los que se desarrollaron cuatro experiencias exitosas:

1) Potenciando un modelo de venta directa (Essen-Andreani), por Ariel Evangelista, gerente de Operaciones Comerciales de Essen, y Alejandro Iglesias, gerente Comercial, Nuevos Negocios y Marke-



En el Encuentro, Carlos Musante, Dir. Técnico de CEDOL.



Cerasale, ejecutivo de Negocios Online de OCA, y Martín Celaya, de Brightstar. La alianza con OCA logró que Brightstar lograra un cumplimiento del 95 % en sus entregas en los tiempos prometidos. Además se logró un incremento de la satisfacción del cliente al brindarle un mejor servicio logístico, con visibilidad y control en toda la cadena y una disminución de los niveles de siniestralidad.

4) Logística compartida: una dulce solución (Merisant-SAF), por Silvio Vitaloni, gerente de Desarrollo de Negocios y Supply Chain de Merisant, e Ignacio Rey Iraola, presidente de SAF. El objetivo de Merisant fue reubicar su depósito de materia prima y centro de distribución y rediseñar sus procesos productivos y logísticos. A partir del trabajo en conjunto lograron elevar el nivel de servicios al cliente en un 98%.



www.expresotv.com/integra2/cedol26.mp3

DISERTACIÓN

LOGÍSTICA Y COMPETITIVIDAD

Luego llegó el turno de la disertación de Ricardo Ernst, profesor de operaciones y logística global y ex vicedecano de la Universidad de Georgetown, quien abordó cómo la logística puede contribuir a mejorar la competitividad en un contexto de globalización, en la que América latina todavía se encuentra ausente, de acuerdo con sus palabras, tomando en cuenta que apenas representa el 4 por ciento de las exportaciones globales.



La ENTREVISTA



www.expresotv.com/integra2/cedol23.mov

POSITIVO PRIMER TRIMESTRE

EL PRESIDENTE DE CEDOL, JORGE LÓPEZ, QUIEN AL MISMO TIEMPO ES CEO DE ANDREANI, AFIRMÓ QUE PARA EL SECTOR EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO FUE BUENO, Y QUE LOS NIVELES DE CONSUMO POR AHORA NO MUESTRAN SIGNOS DE RETRACCIÓN.



El titular de la cámara logística dijo en diálogo con El Expreso Magazine que la entidad viene creciendo “cualitativa y cuantitativamente”, y se mostró satisfecho con “un primer trimestre que no ha sido malo” para las operaciones del sector, aunque aclaró que en algunos rubros, como los que se enfocan más al sector automotriz, hubo caídas significativas de actividad.

¿Cómo está trabajando Cedol hoy en día?

Estamos trabajando muy bien, con mucho empuje, ya hace 16 años que conformamos la cámara y el crecimiento hoy en día es cuantitativo y cualitativo. Hemos consolidado la relación entre los socios. Estamos trabajando para jerarquizar la actividad, y el resultado es que las mejores prácticas se van contagiando y extendiendo a todos los socios.

¿Cómo están viendo este 2014 que empezó con devaluación y fuertes subas de precios en toda la cadena de valor?

El año está mucho mejor de lo que a veces se muestra, mucho mejor de lo que es la percepción general. Hemos tenido un primer trimestre que no ha sido malo. Entendemos que hay un desfase entre los aumentos de precios de los bienes y el poder adquisitivo, sin embargo esto todavía no se nota en el día a día.

¿Habrá diferencias según el segmento al que se dedica cada operador?

También depende de los rubros. Por ahí tenemos socios que están volcados más a sectores como la industria automotriz y ahí ha habido una caída grande. Pero el consumo, que es lo que más ocupa a la mayoría de nuestros socios, no se ha caído. Por supuesto no podemos hacer futurología con lo que resta del año pero por ahora los niveles de consumo se mantienen.

¿Qué presentaron en esta 6ta. Jornada de Intercambio?

En esta oportunidad, presentamos la práctica logística mediante el desarrollo de casos de gestión, con los cuales pretendemos demostrar la sinergia y las posibilidades de crecimiento que surgen de la alianza estratégica con el operador logístico, donde cada parte aporta lo que mejor sabe hacer. “Si bien todas estas experiencias son exitosas, no reflejan el final de un camino, sino uno de los momentos de un itinerario en el cual vamos construyendo soluciones a medida de las necesidades de los clientes, sosteniendo así nuestra manera de interpretar las mejores prácticas y fomentando la creatividad como un ingrediente necesario en cualquier proceso o forma de producción

¿Cómo puede definir la presencia hoy del operador logístico en el mercado?

Hoy el operador logístico se introduce en la cadena de valor del cliente para aportar soluciones innovadoras y creatividad y para trabajar en conjunto con el cliente para mejorar el negocio.

IVECO

FINANCIACIÓN, LA MANERA DE LLEGAR A UN IVECO

MEDIANTE UN ACUERDO REALIZADO ENTRE IVECO Y EL BANCO SANTANDER RÍO, LOS TRANSPORTISTAS PODRÁN FINANCIAR LA COMPRA DE UNIDADES CERO KILÓMETRO

ENTREVISTA



Sebastián R Macías,
Gte Comercial
Argentina. Página 22

Intentando brindar soluciones a sus clientes, Iveco trabaja en conjunto con el Banco Santander Río, para ofrecer financiación con una tasa de 9,9% a 48 meses, fija en pesos, para todos los modelos que son producidos en su fábrica de Córdoba,

Esta línea está disponible para personas jurídicas y físicas que desarrollen actividades independientes con inscripción en la AFIP, DGI, Autónomos o Monotributistas, y tiene como destino la compra de una unidad 0 km., financiando hasta el 50% del total del valor.



La línea de crédito estará apta para personas jurídicas y físicas sobre unidades fabricadas en la planta de Córdoba.



LINEA DE CRÉDITO. BANCO SANTANDE RÍO

CARACTERÍSTICAS	
DESTINO	Compra de una unidad 0 km
FINANCIACIÓN	50% del total del valor
TASA / PLAZO	9,9% fija en pesos / 48 meses
MODELOS	Todos los modelos producidos en su fábrica de Córdoba
MONTO MÁXIMO	\$750.000 Para personas jurídicas \$450.000 Para personas físicas
APROBACIÓN	72 hs. desde que el banco recibe la documentación requerida
Para personas jurídicas y físicas que desarrollen actividades independientes con inscripción en la AFIP, DGI, Autónomos o Monotributistas	

Sebastián Rodríguez Macías, director de Ventas y Marketing de Iveco, destacó: “La financiación es una herramienta fundamental para los transportistas. Desde Iveco trabajamos continuamente para ofrecer los mejores productos y condiciones para que puedan contar con una flota competitiva que les brinde los mejores índices de productividad.”



COPA RAÚL ALFONSÍN

IVECO: SPONSOR OFICIAL DEL TORNEO DE PRIMERA DIVISIÓN

CON LA PRESENCIA DEL PRESIDENTE DE IVECO MUNDIAL, FRANCO FUSIGNANI Y EL TITULAR DE LA AFA, JULIO GRONDONA, LA COPA Y LAS MEDALLAS QUE SE ENTREGARÁN AL PRÓXIMO CAMPEÓN DEL TORNEO NIETOS RECUPERADOS, FUERON PRESENTADAS EN CASA DE GOBIERNO

En un acto realizado en la Casa Rosada, un jurado académico, artístico e institucional, dio a conocer que el trabajo de Valentina Ottaviano, estudiante de cuarto año de Diseño Industrial en la Universidad Nacional de La Plata, fue el vencedor del concurso, elegido entre más de 50 proyectos de estudiantes de Diseño Industrial, Gráfico y Arte de las universidades de Buenos Aires, Córdoba, Rosario, Misiones, San Juan y Mendoza.

En esta oportunidad la copa lleva el nombre “Copa IVECO Raúl Alfonsín”, en homenaje al ex presidente y como reconocimiento a la trascendencia de su actitud como demócrata y simboliza el característico estrechamiento de manos del ex mandatario, expresando además la reconciliación entre el Estado y el Pueblo.

Natale Rigano, presidente de Iveco Argentina, destacó que “éste concurso es una excelente oportunidad para los estudiantes, ya que pueden ponerse a prueba y desarrollar desde cero un proyecto propio. Ellos tuvieron que respetar un plazo de tiempo y protocolos para poder presentar sus ideas, como si lo hicieran en un trabajo. Desde Iveco vamos a seguir llevando adelante este tipo de iniciativas porque confiamos en que son una herramienta que potencia el entusiasmo y la pasión de los estudiantes y porque es una excelente forma de captar nuevos talentos que se insertarán en el mundo profesional.”

Por su parte el presidente Mundial de Iveco Franco Fusignani consideró que Argentina representa un mercado muy importante para la firma que preside y puntualizó que siente satisfacción de que sean los vehículos y la maquinaria que su empresa produce los que permiten cosechar y transportar la producción record que el país ha logrado.

La ganadora del concurso, Valentina Ottaviano oriunda de Necochea, hace cinco años que reside en La Plata en donde curso el cuarto año de la carrera de diseño industrial. Había sido finalista en una edición anterior del concurso y decidió volver a competir para poder ponerse a prueba nuevamente y ganar el certamen para que el campeón del Torneo Final 2014 levantara la copa que ella diseñó y que construyó el reconocido artista Fernando Poggio.

El premio para ella será la posibilidad de conocer el Centro Stile Fiat en Turin, Italia y una beca para estudios para el Posgrado en Gestión Estratégica de Diseño, dictado en la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la Universidad de Buenos Aires. “Haber ganado este concurso es algo maravilloso. Cuando me enteré que era finalista fue algo increíble y haberlo ganado me pone muy contenta”, manifestó la estudiante y agregó: “Uno de mis sueños es vivir de mi profesión y poder viajar gracias a ella y ahora puedo ir a Italia a estudiar.”





FINANCIACIÓN “MADE IN ARGENTINA”



SEBASTIÁN RODRÍGUEZ MACÍAS,
GERENTE COMERCIAL DE IVECO
ARGENTINA



www.expresotv.com/integra2/macias26.mov

Quisiéramos que nos cuentes sobre el plan de financiación que Iveco lanzó hace muy poco junto al Banco Santander Río.

Lanzamos un plan a nivel nacional en conjunto con el Banco Santander Río con una tasa subsidiada del 9,9% fija en pesos hasta 48 meses de plazo y hasta un 50% del valor de la unidad que creemos que es una muy buena herramienta para continuar con la venta en el transporte automotor.

¿Este plan es sólo para las unidades que son 0km que se fabrican en su planta en Ferreyra, en Córdoba?

Sí, básicamente es para todos los camiones que se producen en Ferreyra de más de 16 toneladas que involucran a lo que es el Tector Attack, Tector, Cursor, Stralis y el Traker.

¿Iveco cuenta con herramientas extras de financiación además de las ya comentadas?

Lo que estamos trabajando en conjunto con nuestra red de concesionarios es buscar la mejor herramienta financiera para que el transportista pueda acceder de la mejor manera posible, si bien hicimos un acuerdo con el Santander a nivel nacional estamos buscando, teniendo en cuenta las conveniencias y necesidades de cada concesionaria de las distintas regiones, realizar distintos acuerdos, similares a estos con los bancos en cada una de las regiones. En el caso de la zona de Rosario y Santa Fe hemos hecho un acuerdo con el concesionario Beta, con el Banco Macro con unas condiciones similares y equivalentes a las que acabamos de mencionar. En cuanto a la parte de la financiación en el caso de la herramienta del Banco Santander tenemos una forma de aprobación rápida, lo que se llama un rapi prenda que va hasta los 250 mil pesos de aprobación, con DNI y algunas aprobaciones de impuestos, después hay un rango

“El plazo es de 48 meses para la financiación de este 50% que es el máximo que financia el banco con una tasa del 9,9% fija en pesos.”

hasta los 450 y otro rango hasta los 750 mil. Los vehículos que estamos financiando son desde 500 mil que es el vehículo de inicio, un Tector Attac y llegamos hasta el millón de pesos en el caso de un Tracker.

La financiación abarca hasta el 50% del valor de la unidad, como dijimos en el caso de un Tector Attack alrededor de unos 500 mil pesos partiendo de base; si llegas a una financiación rápida dentro de las 24 a 48 hs de aprobación, vía sistema web de la página del banco, se tiene que completar con el envío de la documentación requerida en el término de la semana, máximo 15 días y de esta forma sale el aprobado definitivo como para poder facturar la unidad.

Como decía anteriormente el plazo es de 48 meses para la financiación de este 50% que es el máximo que financia el banco con una tasa del 9,9% fija en pesos.

Teniendo en cuenta que el año 2013 fue un año récord para Iveco en cuanto a ventas ¿Qué proyecciones tienen para el 2014?

Obviamente el 2014 va a ser un poco menor de lo que fue el 2013, que fue un año espectacular, algo muy difícil de poder repetir. Consideramos que va a ser un mercado en torno a las 25 mil unidades, que para lo que es el mercado Argentino histórico es más que interesante. ◀



www.i2web.tv

la nueva **televisión**

la señal del
transporte
y del **turismo**

OTRA REALIZACIÓN DE INTEGRAR2 PRODUCCIONES



LANZAMIENTO RENAULT TRUCKS

HERRAMIENTAS AL SERVICIO DE LA PRODUCTIVIDAD

RENAULT TRUCKS ARGENTINA PRESENTÓ LOS NUEVOS C320, D16 Y D19 WIDE, EXCLUSIVO PARA LOS SEGMENTOS DE CONSTRUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN, CON EL CLARO OBJETIVO DE PROPORCIONAR A SUS CLIENTES UNA HERRAMIENTA PERFECTA, FIABLE Y EFICIENTE, QUE LES PERMITA DOMINAR SUS COSTOS

altos ejecutivos del Grupo Volvo y de la casa matriz, encabezados por Giovanni Bruno, Presidente del Grupo en Argentina, quien expresó: "Es un gran paso para la marca en el país poder presentar vehículos siempre más avanzados que, sin duda, se destacarán dentro de sus segmentos. Esta presentación forma parte de un arduo trabajo realizado a nivel internacional y local; y refuerza la apuesta de Renault Trucks en Argentina".

El nuevo diseño, que evoca el símbolo "n", refuerza la impresión de robustez, en coherencia con toda la nueva gama de la firma francesa, que luce también un nuevo acondicionamiento interior que mejora el confort a bordo.

Los nuevos camiones Renault Trucks se inscriben en la continuidad de la renovación completa de la gama presentada por la compañía en el 2013 en Francia, con una oferta clara: vehículos para cubrir la totalidad de las necesidades de los clientes, transformando la identidad visual de la marca, unificada por el emblema internacional.

Con esta nueva gama que ha demandado una inversión de 2.000 millones de euros, Renault Trucks muestra su gran ambición, conquistar nuevos clientes y aumentar su participación de mercado.

C 320 PARA LA CONSTRUCCIÓN

Entre los nuevos modelos presentados se destaca el C320 un vehículo pensado para el segmento de la construcción. Robustez, confort de trabajo, carga útil, motricidad,

ENTREVISTA I



Guido Miniti,
Director Comercial. Página 25

ENTREVISTA II



Gustavo Cejas,
Marketing y Relaciones Institucionales. P. 25

Renault Trucks considera más que nunca al camión como un centro de beneficios que siempre debe prestar servicio al cliente, dar orgullo a los conductores y proteger la actividad del usuario. Con ese espíritu presentó sus nuevos vehículos dedicados a los

segmentos de construcción y distribución: C320 y D16 y D19 Wide.

El exclusivo evento de presentación se llevó a cabo en las nuevas instalaciones del Grupo Volvo en Argentina, en Grand Bourg y contó con la presencia de clientes, amigos, prensa, concesionarios y

bajo consumo de combustible y facilidad de carrozado son alguno de sus atributos.

Presenta una evolución del motor de 7 litros, apto para combustibles con altos niveles de azufre; y transforma la identidad visual de la marca, unificada por el emblema internacional. Con el confort de un D19 Wide y la robustez de un Kerax, el nuevo C320 pensado exclusivamente para construcción ligera y hormigonera, Renault Trucks crea un nuevo referente experimentado en sortear obstáculos.



Representantes del Grupo Volvo en el lanzamiento.

D16 y D19 PARA DISTRIBUCIÓN

Por su parte los nuevos vehículos D16 y D19 WIDE, exclusivos para el segmento de distribución son herederos de la ya consagrada fiabilidad, calidad y ergonomía en diseño de los vehículos de la marca. Con ellos Renault Trucks da un salto de evolución para adaptarse a las necesidades de sus consumidores y brindarles una fuente de rentabilidad.

Los nuevos camiones D-16 y D-19 WIDE



IGNACIO VIDAL, GERENTE

SERVICIO DE POST VENTA STOCK RECORD DE REPUESTOS

RENAULT TRUCKS APUNTA A UN CAMBIO EN LA FORMA DE PENSAR EL NEGOCIO DE CAMIONES Y CUENTA CON UN STOCK DE REPUESTOS QUE ES RECORD HISTÓRICO PARA LA MARCA



El gerente de servicios Post Venta de Renault Trucks Ignacio Vidal, se entusiasma al hablar de cómo la marca apuesta a ampliar y mejorar servicios, y a la presencia que se extiende cada vez más a distintos puntos de la geografía argentina para estar más cerca del cliente.

Entre otros puntos destacables, Vidal cuenta que la firma incluso realizó una fuerte inversión en la ampliación de sus depósitos para poder almacenar el stock record que hoy exhibe como garantía de servicios en tiempo y forma para su clientela que crece día a día. Se busca llevar transparencia y tranquilidad a todos los clientes, con paquetes de servicios, con operaciones tipificadas que el cliente las pueda percibir en toda la red de distribución, ampliando la presencia en lugares y rutas en las que antes no estaban, brindando un verdadero servicio de post venta acorde a la calidad y a la dinámica que tienen nuestros productos.

representan un adelanto parcial de la renovación completa de la gama, presentada por la compañía en junio de 2013 en Francia, con una oferta más clara: vehículos para cubrir la totalidad de las necesidades de los clientes.

ponibles tanto en versión tractor como portador, han sido desarrollados en conjunto con clientes y pensados como herramientas al servicio de la productividad y concebidos como una fuente de rentabilidad.

Los modelos de esta nueva gama D, dis-



www.expresotv.com/integra2/renewalt26.mov

GUIDO MINITI, DIRECTOR COMERCIAL

LA GRAN APUESTA

LOS NUEVOS MODELOS LLEGAN AL PAÍS A ESCASOS MESES DE HABER SIDO PRESENTADOS EN EUROPA A FINES DE 2013. ENTREVISTADO POR EL EXPRESO, MINITI EXPLICA QUE SE TRATA DE UN LANZAMIENTO A NIVEL MUNDIAL Y DESTACA QUE LOS PRIMEROS MODELOS PRESENTADOS SON PARA EL SEGMENTO DE DISTRIBUCIÓN LOS D-16 Y D-19, Y PARA LA CONSTRUCCIÓN EL C-320 6X4



¿Qué modificación tiene la nueva gama de camiones respecto a los modelos anteriores?

Básicamente la nueva motorización. El nuevo equipamiento

que está en los camiones hace de cada uno de ellos un vehículo mucho más completo para lo que es el mercado medio en Argentina. También la cabina tiene nuevo equipamiento, en sintonía con la gama Renault a nivel mundial.

La ENTREVISTA

GUSTAVO CEJAS, GERENTE

RENOVACIÓN TOTAL

ENTREVISTA A GUSTAVO CEJAS RESPONSABLE DE MARKETING Y RELACIONES INSTITUCIONALES DEL GRUPO VOLVO

Para Gustavo Cejas el lanzamiento es un "primer paso" dentro de toda la secuencia de renovación de Renault que a nivel global demandó una inversión de 2.500 millones de euros, ya que en poco tiempo llegarán a la Argentina los modelos de la gama pesada, que se trasladan por las rutas europeas desde junio 2013.

"Este es un lanzamiento que significa el primer paso dentro de la secuencia de acompañamiento de la renovación de la línea Renault Trucks a nivel mundial, porque recordemos que el año pasado en el mes de Junio, en la ciudad de Lion en Francia, se lanzó la nueva gama de Renault resultado de una inversión altísima, cerca de 2.500 millones de Euros que realizó el Grupo Volvo."

¿A qué se apunta desde el grupo con estos nuevos modelos?

Apuntamos a adecuar la línea a lo que es el nuevo panorama del transporte y a lo que es la nueva orientación de la marca dentro de lo que es el grupo. Y aquí en Argentina nosotros decidimos adelantar los modelos D-16 y el D-19 y además la línea C que es la línea para la construcción, que forman una parte de la gama total de la línea Renault mundial. Pronto tendremos

los otros modelos de la gama más alta, la pesada, que llegarán a la Argentina complementando este primer paso dentro de la renovación de la línea de Renault Trucks.

¿A qué segmentos se está apuntando?

Se está apuntando más a la distribución en la corta y media distancia, que son segmentos tradicionalmente fuertes para la marca Renault. Estos equipos tienen características de una verdadera herramienta lucrativas para estos segmentos, donde el nivel de exigencia en materia de economía de consumo, de confort, de disponibilidad constante del producto son fundamentales.

¿Estiman que esto permitirá un crecimiento dentro del mercado en cuanto a la participación de ventas?

Creemos que con esta renovación vamos a poder alcanzar una participación mayor del mercado, y reafirmar los valores de la marca en Argentina. Además, los productos están siendo acompañados por un fuerte apoyo de post venta donde resaltamos el nivel actual de la disponibilidad de repuestos, además de la agilidad que estamos consiguiendo para mantener a toda la red realmente abastecida. ◀

¿Cómo son los nuevos modelos?

Lanzamos tres modelos, uno para la construcción liviana o lo que sería el acercamiento a la obra, moto-hormigonero, para canteras pequeñas, nuestro C-320 6x4 que es para un nicho específico que más o menos representa un 2 o 3 % de mercado total hablando en cifras del año pasado.

¿Es un mercado importante?

Es un mercado muy chico pero que tiene una gran necesidad de camiones, es un segmento que nosotros hemos atendido a lo largo del tiempo.

Además estamos lanzando el D-16 y el D-19, que son productos específicamente para el segmento de distribución tanto regional, local como mediano y corta distancia, como el de 280 o 360 caballos. Ahí apuntamos a un segmento, que es netamente distribución, paquetería, carga general, etc. Y lo que es una carga específica de mediana y corta distancia, como puede ser porta coches, carga general.

También hablamos de combustibles con nuestro D 19 6x2 que vamos a poder comercializar con un eje adicional con muy buen equipamiento y con una tara muy baja, lo cual va a ser muy conveniente para el segmento de transporte de combustible.

¿Cómo les fue hasta ahora atendiendo estos segmentos?

Tenemos aproximadamente 2.000 vehículos de esta índole rodando en el país con lo cual es un mercado que no vamos a desatender y al que vamos a seguir apostando, para poder crecer más. ◀



**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 EXPRESO RADIO
LA HORA DEL CAMIONERO



FE.T.R.A.
EN TODO EL PAÍS

SCANIA

38 AÑOS DE CRECIMIENTO EN ARGENTINA

SON 38 AÑOS DE PRESENCIA ININTERRUMPIDA EN EL PAÍS LOS QUE CUMPLIÓ SCANIA ARGENTINA EL PASADO 26 DE MARZO. EL 1 DE DICIEMBRE DE 1976, SALÍA DE LA PLANTA PRODUCTIVA DE TUCUMÁN EL PRIMER CAMIÓN PESADO FABRICADO EN EL PAÍS

Durante todos estos años la marca ha desempeñado un rol importante dentro de la economía nacional, realizando inversiones que mejoran los procesos de fabricación e introduciendo innovaciones tecnológicas.

“Es un orgullo para nuestra Planta cumplir 38 años de trabajo ininterrumpido” comenta Adolpho Bastos, Director General de la Planta Industrial de Scania Argentina. “Éste, sin dudas, será un año clave para nuestra fábrica ya que alcanzaremos la capacidad instalada de 30.000 productos. Nuestro objetivo es convertirnos en la mejor planta de mecanizado del mundo para el 2016, cuando cumplamos 40 años. Para ello estamos haciendo fuerte hincapié en la seguridad y en la capacitación de nuestros empleados”.

REPUESTOS



Centro de distribución de Scania.

Página 30



Es un dato importante destacar que la inversión realizada permitió alcanzar récords de exportaciones de los componentes de transmisión que se hizo para todo el mundo, y puede afirmarse que la planta de Tucumán está 100% integrada en Sistema de Producción Global, garantizando la calidad de los productos, a nivel mundial.

MEJOR CONDUCTOR

▶ PONÉ QUINTA



Tras las exitosas ediciones en 2005, 2008, 2010 y 2012, la marca sueca convoca nuevamente a conductores con licencia de todo el país, sin importar la marca de camión que conduzcan.

El certamen se dividirá en 3 etapas. Del 28 de marzo al 31 de julio de 2014 los conductores que deseen participar,



El certamen que busca al mejor conductor de camiones de Argentina, premiando las habilidades de los camioneros al conducir, va por la edición número 5

podrán retirar y completar un formulario en todos los concesionarios Scania, los que una vez completados deberán ser depositados en las urnas habilitadas para tal fin en los concesionarios, o bien enviados gratuitamente por correo postal.

José Antonio Mannucci, Director General de Scania Argentina, afirmó: "Seguimos convencidos de que conductores calificados y comprometidos son valiosos tanto para la empresa que los contrata como para la sociedad en su conjunto, contribuyendo al mismo tiempo a

la rentabilidad del negocio y a objetivos medioambientales y de seguridad vial".

Los que saquen los mejores puntajes participarán de la segunda fase en donde deberán pasar las pruebas prácticas que consisten principalmente en evaluaciones de conducción eficiente, habilidad de maniobras y seguridad, entre otros aspectos. Estas pruebas se llevarán a cabo en 8 instancias regionales recorriendo distintas ciudades del país (Rosario, Concordia, Tucumán, Mendoza, Córdoba, Comodoro Rivadavia, Mar del Plata y Buenos Aires).

Se premiará las habilidades de manejo y además, el concurso contempla cuestiones relacionadas a la salud y la seguridad, dos factores de influencia clave para mejorar el desempeño de los conductores.

En tercera y última instancia, se reali-



■ José Antonio Mannucci.
Director General
de Scania Argentina

zará en la Universidad del Transporte de FADEEAC en Escobar y la final nacional los días 9 y 10 de octubre, en la cual surgirá el Mejor Conductor de Camiones de Argentina. ◀



REPUESTOS

INVIRTIENDO PARA EXPANDIRSE

Debido a que en los últimos años el parque rodante de Scania ha crecido de forma notable en el país, la compañía invertirá 1.6 millones en la expansión de su Centro de Distribución de repuestos en el país, lo que implicará más de 500 m2 adicionales, que se suman a los 1800 m2 actuales.

En la actualidad Scania cuenta con un excelente índice de disponibilidad de repuestos, los que se encuentran disponibles en los concesionarios; el carácter estratégico de estas inversiones se centra en el crecimiento sostenido proyectado de la demanda en el corto y mediano plazo.

“Los niveles de ventas de repuestos en Argentina fueron incrementándose en los últimos años, lo que nos impulsó a tomar la decisión de hacer efectiva esta nueva inversión para poder continuar creciendo y contribuyendo al nivel de disponibilidad de los vehículos de nuestros clientes. Este proyecto responde a la filosofía que caracteriza a la empresa, y que ha sido siempre la de tomar determinaciones hoy pensando en el crecimiento futuro del negocio de nuestros clientes”, concluyó Salazar, Director de Servicios de Scania Argentina. ◀

CICLO DE TEST DRIVES ESPECIALIZADOS

PRIMERO LAS DAMAS

ABRIL FUE EL MES ELEGIDO PARA COMENZAR EL PRIMER TEST DRIVE ESPECIALIZADO DEL AÑO, UN CICLO QUE TIENE COMO OBJETIVO CONVOCAR A REDUCIDOS GRUPOS DE PARTICIPANTES QUE TENGAN ALGUNAS CARACTERÍSTICAS EN COMÚN



Para comenzar fueron convocadas un grupo de mujeres periodistas de diversos medios, tanto del sector automotriz como de contenido más general. Alejandro Pazos, Gerente de Marketing y Comunicaciones de Scania comentó que trabajar con grupos reducidos hace posible seleccionar el contenido de los encuentros en función de los intereses de los participantes, intentando brindarles información que les permita conocer un poco más sobre el universo del transporte pesado en general y el mundo Scania en particular. ◀





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.



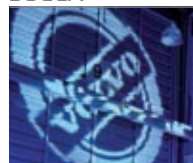
SUECA VEHÍCULOS PESADOS

PRESENTE EN LA REGIÓN

EL 22 DE ABRIL EN LA LOCALIDAD DE MORENO, PROVINCIA DE BUENOS AIRES, SE INAUGURARON LAS NUEVAS INSTALACIONES DE SUECA VEHÍCULOS PESADOS, QUE ATENDERÁ LAS MARCAS VOLVO TRUCKS, VOLVO BUSES Y RENAULT TRUCKS, PARA LA REGIÓN CENTRO-ESTE DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.



SUECA



Una inversión clave para el Grupo Volvo.

ENTREVISTAS



Giovanni Bruno,
Dir General Volvo
Argentina. Pág. 34

Con una inversión de US\$3.500.000 la obra fue edificada sobre un terreno de 15.000 m² de superficie y reúne todos los requisitos necesarios para la correcta atención comercial de las tres marcas, en productos, repuestos, capacitación técnica, y en la prestación de los servicios de mantenimiento y reparación.

Durante el evento que contó con más de 300 invitados y altos ejecutivos del Grupo Volvo y de la casa matriz, encabezados por Roger Alm, Presidente del Grupo Volvo Latinoamérica, el Director General del concesionario, Federico Ríos presentó las nuevas instalaciones, y destacó los principales atributos del nuevo edificio, entre los que sobresalen la estética, la modernidad y la funcionalidad, así como también la gran disponibilidad del espacio y la capacidad de taller.

EL NUEVO PREDIO

CARACTERÍSTICAS	
TERRENO	15.000 m ²
SUPERFICIE CUBIERTA	2.300 m ²
POST VENTA (TALLER Y DEPÓSITO)	1.300 m ²
SECTOR COMERCIAL	700 m ²
Inversión	USD 3.500.000
Ubicación: Colectora oeste y Olavarría, Acceso Oeste Km 39, en la localidad de Moreno, Provincia de Buenos Aires	



De izq a der: Giovanni Bruno, Director General del Grupo Volvo; Osvaldo y Federico Ríos, representando a Sueca Vehículos Pesados S.A.; y Roger Alm, Presidente del Grupo Volvo Latinoamérica.



SUECA & VOLVO

INVERSIÓN CLAVE

PARA EL DESARROLLO DE VOLVO TRUCKS, VOLVO BUSES Y RENAULT TRUCKS

“Con esta inversión pretendemos continuar acompañando los planes de desarrollo y crecimiento del Grupo Volvo a nivel nacional y, al mismo tiempo, continuar siendo una referencia para los transportistas de nuestra región. Ahora tendremos el gran desafío de comenzar a trabajar con las tres marcas del Grupo, pero estamos convencidos de que en este nuevo predio, con mayor área y funcionalidad y con un excelente equipo de profesionales, podremos ofrecer una atención de excelencia a todos nuestros clientes”, expresó Federico Ríos, Director General de Sueca Vehículos Pesados.

Por su parte, Giovanni Bruno, Director General del Grupo Volvo Argentina comentó: “Nos complace felicitar a Sueca, 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 de Buenos Aires. Además, estamos orgullosos de poder contar hoy con la presencia de Roger Alm, una señal inequívoca del apoyo del Grupo a nivel Latinoamérica y a nivel mundial”.

La ENTREVISTA

MORENO: UNA ZONA ESTRATÉGICA

FEDERICO RÍOS, PRESIDENTE DE SUECA VEHÍCULOS PESADOS S.A.

Nosotros empezamos con Volvo en el año 2007, el proyecto era en ese momento sólo una marca, desde ese entonces fuimos creciendo y ahora el Grupo Volvo está fusionando sus dos marcas que son Renault Trucks y Volvo Trucks and Buses, a partir de ahora somos concesionario Renault, es un gran desafío para nosotros, por eso la inversión fue hecha pensando en la posibilidad de tener dos marcas y de seguir creciendo con Volvo y con Renault.



¿Por qué se eligió Moreno Provincia de Buenos Aires para abrir el concesionario?

Es una zona donde están ubicadas las principales marcas, están los principales concesionarios por eso aquí compramos 15.000 metros de tierra y 2300 metros cubiertos, la mayoría están dedicados al área de postventa. Pensamos que es una zona estratégica que va a ser muy bueno para la venta de camiones.

El proyecto nos llevó dos años, estaba dentro del marco que nos planteaba el Grupo Volvo para crecer y la inversión fue de tres millones y medios de dólares total entre tierra y construcción.



www.expresotv.com/integra2/sueca26.mov



LA ENTREVISTA II

PLAN DE CONSOLIDACIÓN DEL GRUPO

DURANTE LA INAUGURACIÓN PUDIMOS HABLAR CON GIOVANNI BRUNO, DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO VOLVO EN ARGENTINA



¿Cómo surge la idea de este nuevo concesionario de Sueca que reúne tanto a Volvo como a Renault?

Este gran evento es parte de un plan de crecimiento que armamos hace casi un año y medio atrás. Se trata de un plan de consolidación del Grupo en el país y es una inversión muy importante que hacemos en la región del Gran Buenos Aires, en este caso en Moreno, que tiene como objetivo poner cerca de los productos, redes de concesionarios, es por eso que invertimos en nuevas instalaciones, en nuevas herramientas, en capacitación, para brindar mejor servicio a nuestros clientes.

¿Cuál es el cliente al que apunta el Grupo Volvo con esta nueva apertura?

Con las dos marcas que integran el Grupo, Volvo y Renault Truck estamos apuntando a cubrir la parte medio pesada del mercado argentino y del mundo. Volvo apunta como marca a un segmento Premium, Renault apunta a un segmento de distribución de transporte a nivel regional, por lo que tratamos de unir al cliente con el camión que necesita.

¿Qué planes de financiación le ofrecen a los clientes que se acercan a sus concesionarios?

Estamos trabajando sobre tres pilares fundamentales:

El primero es el producto, cuya calidad está probada a nivel mundial. El otro pilar es la distribución, la red de concesionarios, el nivel de venta y de post venta. Y el tercero es la parte que hablamos de venta de servicio soft offer y está relacionado con la financiación.

Nosotros como grupo tenemos financiación directa y con bancos locales estamos armando acuerdos específicos para poder ofrecerles a nuestros clientes diferentes formas de financiación.

Aprovecho a remarcar que estamos desarrollando lo relacionado a la venta de servicio alrededor de los productos; es decir vamos a empezar a ofrecer contratos de mantenimiento y reparación por la marca Volvo Trucks.

En cuanto a ventas ¿Cómo cerró el Grupo Volvo el año 2013 Y qué proyecciones tienen para este año?

El año 2013 fue un año record para nosotros en ventas y a nivel general, fue un año muy fuerte para el sector.

Vemos un 2014 diferente, claramente va a tener una baja pero se va a mantener a nivel de volumen interesante, el año pasado vendimos con el Grupo alrededor de 2000 camiones y este año tenemos una proyección que va a depender mucho de la proyección del mercado, pero estamos hablando de mantener más o menos la misma participación que es alrededor del 10% como en los últimos meses. ◀



www.expresotv.com/integra2/sueca26.mov

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



GRUPO SIMONE

UN ALIADO DE PESO

EN UNA LÍNEA IMAGINARIA QUE SE EXTIENDE DESDE FLORENCIO VARELA HASTA CARMEN DE PATAGONES PASANDO POR MAR DEL PLATA, TANDIL, OLAVARRÍA, TODAS LAS LOCALIDADES DEL SUR TIENEN AL GRUPO SIMONE REPRESENTANDO A FORD CAMIONES

Desde hace 40 años, el Grupo Simone comercializa vehículos Ford, teniendo en la actualidad cuatro concesionarios; el central en Olmos Avenida 44 y Ruta 36, La Plata, en Mar del Plata en Constitución y Champaña, en Bahía Blanca en Ruta 3 Kilometro 295 acceso a puerto y la de Tandil que es en Ruta kilometro 226 avenida Espora. ↙

ENTREVISTA A IGNACIO SIMONE

UNA MAYOR FINANCIACIÓN



¿Cómo está la venta para ustedes? En un año donde los indicadores dicen que ha caído comparado con el año 2013 aclarando siempre, que el año 2013 fue un año récord para la economía en materia de unidades automotrices.



Comparados con el año pasado hemos tenido una baja muy leve, podríamos hablar de un 10 o un 15% menos de boleto, tenemos planes de financiación muy buenos lo cual ayuda al transportista al recambio o a la decisión de adquirir una unidad nueva. Trabajamos en una línea de 24 meses al 6,9% fijo en pesos y en 36 meses al 9,9% y financiamos hasta el 60% del valor de la unidad con IVA incluido, lo que es un excelente plan.

Destacamos que la mayoría de las concesionarias y firmas financian hasta el 50% del valor del vehículo, ustedes van más lejos.

En este caso vamos un poquito más porque facturamos directo y eso nos

hace tener un mejor precio y llegar a una financiación de hasta el 60% del valor de la unidad comercializada.

¿Cómo están las grandes empresas que compran numerosos camiones, han desaparecido del mercado o siguen haciendo operaciones?

Estamos trabajando con algunas operaciones pero igualmente en nuestra zona no hay tantas empresas grandes, por ejemplo en este momento le estamos entregando 10 camiones a Logística Ranera, que hace la distribución de Coca-Cola. Si bien no estamos haciendo grandes operaciones, les estamos vendiendo entre 3 y 4 camiones a algunas hormigoneras, y empresas que venden



materiales de construcción en La Plata, Mar del Plata, Bahía. No se están moviendo al ritmo del año pasado pero no estamos disconformes con la actividad de este año.

Los que estamos en este tema recordamos que el año 2011 fue un año récord y luego en el 2012 cayó un poco y el 2013 volvió a ser récord superando el año 2011 ¿Cómo vislumbran ustedes el mercado?

Creo que vamos a tener un 2014 que

FINANCIACIÓN

60%

Facturamos directo y eso nos hace tener un mejor precio y llegar casi a una financiación de hasta el 60% valor de la unidad comercializada.

va a estar entre el 80 o el 85% de lo que fue el año 2013, pero no le tenemos miedo, creo que hay empresas que van a cambiar unidades, quedan algunos camiones un poco viejos que los van a ir cambiando, en especial con ayuda de estos planes fijos en pesos; pensá que el transportista vende su unidad usada y saca la diferencia totalmente financiada a 36 meses en 9,9% y fija en pesos.

Si hablamos del año 2013, en nuestra zona fue muy bueno ya que patentamos más de 400 camiones. Creo que este año va ser de 400 camiones ya que Ford tiene zonas cerradas, tiene los concesionarios divididos por zona y cada uno puede comercializar en la zona que tiene adjudicada.

¿Este 2014 se podría calificar como un buen año?

Tengo una mirada muy optimista por lo cual considero que va a ser un año muy bueno, no será un año crítico, hay que reacomodar, si bien estamos trabajando mucho con los valores, personalmente no creo que sea un año crítico.

¿Cómo es trabajar con Ford a nivel camiones?

Es bárbaro realmente tenemos un gran apoyo en lo que hace por ejemplo a post-venta tenemos una provisión de repuestos que es excelente, en 48 horas tengo los repuestos en cualquier lugar del país y lo más importante es que Ford apoya muchísimo lo que hace a la línea de pesados, estamos por lanzar nuevamente el 4000 en el mes de septiembre y va a ser toda una novedad porque vuelve la línea S.

¿La gente que se acerca al concesionario de ustedes sólo tiene accesos a camiones nuevos o también a usados?

Desde el año 90 tenemos varios usa-

dos de 300 caballos, la verdad es que trabajamos mucho el negocio de los usados.

¿Tienen alguna página donde puedan ingresar en caso de querer buscar algún dato?

Nuestra página es www.simonecamiones.com.ar Además hay un chat en vivo para poder hacer cualquier tipo de consulta, hace poco que está operando y nos está dando un muy buen resultado. Hasta estamos dando turnos de servicio a través de la web. ↩



www.expresotv.com/integra2/simone26.mp3



MERCEDES-BENZ

ELEGIDA COMO LA MEJOR COMPAÑÍA DONDE TRABAJAR

POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO, MERCEDES-BENZ ARGENTINA FUE ELEGIDA EN LA SEGUNDA EDICIÓN DE LOS RANDSTAD AWARDS, COMO LA EMPRESA MÁS ATRACTIVA PARA TRABAJAR EN ARGENTINA



Randstad, la compañía que brinda servicios de Recursos Humanos, anunció los resultados de la segunda edición del Randstad Award, el premio internacional que se entrega en 23 países cuyos PBI representan el 75% de la economía mundial, a las empresas más atractivas para trabajar en Argentina.

Andrea Avila, CEO de Randstad, sostuvo que "el Randstad Award premia a las empresas que logran transmitir a los trabajadores su confiabilidad como empleadoras, aquellas que, a través de un cuidado trabajo sobre su marca em-

pleadora, despiertan en ellos la curiosidad y el deseo de integrarlas. Ante un escenario de escasez de talento como el que estamos viviendo, en el que el país tiene pleno empleo de profesionales, la construcción de la marca empleadora es una herramienta imprescindible para la atracción y retención de personal clave que las empresas necesitan para crecer".

cuparon de la mayor encuesta sobre employer branding realizada en el país. El director de Recursos Humanos de Mercedes-Benz, Diego Tyburec, comentó: "Ser elegida la empresa preferida por los trabajadores por segundo año consecutivo en Argentina nos llena de orgullo. Del mismo modo que trabajamos cada día para que nuestros clientes sigan eligiendo la calidad de nuestros productos, nos esforzamos mucho para que nuestros colaboradores sean nuestra mejor carta de presentación hacia fuera,

JUNATO AL ARTE



Nueva edición de U-Turn Project Rooms. Página sig.

Por segundo año consecutivo, Mercedes-Benz fue la empresa preferida entre las 8.000 personas que parti-



■ Centro Industrial Juan Manuel Fangio en Virrey del Pino

para que eso, junto con la admiración por la calidad de nuestros productos, sean factores que atraigan a nuevos talentos que sientan ganas de ser parte de ellos”.

LA ENCUESTA

▶ CÓMO SE REALIZÓ LA ENCUESTA

Se preguntó a estudiantes, trabajadores activos y desempleados, en cuáles de los 156 empleadores más grandes del país con dotación mayor a 1.000 empleados, les gustaría trabajar. Los encuestados calificaron a cada una de las compañías en relación a los 10 factores identificados como generadores de atractivo empleador.

El salario continúa siendo el factor más importante en Argentina, seguido de la seguridad y el ambiente laboral. Fiable, honesto y seguro son las características claves que los empleados potenciales en Argentina buscan en un empleador.

▶ LAS 10 PRIMERAS PARA LOS ARGENTINOS

- Mercedes-Benz 71%
- Ford 67%
- Toyota 67%
- Volkswagen 67%
- HP 67%
- GM 66%
- Bayer 66%
- IBM 66%
- Roemmers 66%
- Honda 65%

JUNTO AL ARTE

EDICIÓN 2014 DE U-TURN PROJECT ROOMS

EN SU SHOWROOM DE PUERTO MADERO, LA MARCA PRESENTÓ LA CUARTA EDICIÓN DE U-TURN PROJECT ROOMS BY MERCEDES-BENZ, REAFIRMANDO SU COMPROMISO CON EL ARTE CONTEMPORÁNEO



U-TURN Project Rooms by Mercedes-Benz es un importante canal de entrada del arte contemporáneo internacional a Argentina, que cuenta con la presencia de artistas locales y extranjeros. Nacido en 2011, el proyecto significó un vuelco importante para la feria, en el que la empresa y arteBA pusieron en manos de un curador independiente la selección de las galerías y artistas participantes, con un concepto diferente al resto de la feria, y logrando posicionarse como un símbolo de arteBA en el mundo.

Agustín Pérez Rubio, estuvo a cargo de la presentación, trabajando además de cerca con los galeristas y los artistas, en la selección de las piezas y los proyectos específicos para la exhibición en arteBA, intentando desarrollar una curaduría integral de la sección.

Bajo el título de “U-TURN 2014: Testigo de lo pasado, ejemplo y aviso de lo presente, advertencia de lo por venir”, tomado de Ficciones de Borges, uno de sus libros favoritos, el curador reúne 16 galerías de 9 países (Alemania, Argentina, Brasil, Colombia, España, Estados Unidos, Francia, México, Suiza) que participan con proyectos de 32 artistas provenientes de 12 países diferentes (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, Estados Unidos, Francia, México, Paraguay, Polonia, Reino Unido, Rumania). Por primera vez, 4 galerías de Estados Unidos participan del proyecto y se suman a la feria, cada vez con un perfil más internacional.

Del evento participaron personalidades, artistas, coleccionistas, galeristas y directivos de arteBA Fundación y de Mercedes-Benz. Asistieron a la presentación Tete Coustarot, Karina Rabolini, Fernando Trocca, Humberto Tortones, Dudu von Thielmann, Alicia de Arteaga, Nacho Viale, Jean Louis Lariviere, Carolina Gimenez Aubert, Wally Diamante, OrlyBenzacar, Nora Fisch, Mauro Herlitzka, Andres Von Buch, Ferdinand Porak elgnacio Liprandi, entre otros.

El Board de arteBA, en pleno, estuvo encabezado por AlecOxenford, Luis Incera, Alejandro Corres, Teresa Frias, Felisa Blaquier, Andreas Keller, Facundo Gómez Minujin y Juan Vergez. Los invitados fueron recibidos por Gustavo Castagnino, Director de Relaciones Institucionales de Mercedes-Benz y Julia Converti, Gerente General de arteBA.

VOLKSWAGEN PARA EXPERTOS

POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO, LA DIVISIÓN VEHÍCULOS COMERCIALES DE VOLKSWAGEN ARGENTINA LANZÓ EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EXPERTO AMAROK, ORIENTADO A OFRECER MEJORES HERRAMIENTAS A VENDEDORES DE LA RED DE CONCESIONARIOS DE LA MARCA PARA ATENDER A LAS NECESIDADES DE SUS CLIENTES



Este grupo de miembros estratégicos seleccionados entre Volkswagen Argentina y cada concesionario, recibe de manera periódica formaciones teórico-prácticas diseñadas exclusivamente para la pick up y sus funcionalidades como herramienta de trabajo y vehículo off road, tales como conducción en ruta o fuera de pista, capacidad de carga y remolque y prestaciones de potencia, torque, velocidad, frenado y ahorro de combustible, entre otras entre otras.




Como novedad, este año Volkswagen ha incorporado al programa Experto, una caravana itinerante de 30 Amaroks que recorre la totalidad del país de junio a noviembre, formando a otros 700 vendedores de toda la red de concesionarios.

LOS EXPERTOS

150

El equipo de Expertos Amarok formado por 150 profesionales que representan a cada uno de los puntos de venta de la marca en el país



Estas unidades serán entregadas a más de 600 clientes del interior de la Argentina, y tienen como objetivo dar a conocer el producto y sus diferentes versiones a todos aquellos que estén interesados en la Amarok. 



EL PROGRAMA

COMPROMISO Y CALIDAD

EL PROGRAMA EXPERTO AMAROK COMENZÓ EN 2013 CON UNA VISITA AL CENTRO INDUSTRIAL PACHECO, DONDE LOS ASESORES DE VENTA CONOCIERON EN PROFUNDIDAD LA MODERNA LÍNEA DONDE SE FABRICA AMAROK EN TODAS SUS VERSIONES Y DESDE DONDE SE EXPORTA A MÁS DE 90 PAÍSES

La confianza de los mercados de exportación es un logro para la marca a nivel mundial, que produce anualmente 70.000 unidades en la Argentina, con 8000 colaboradores entre sus plantas de Pacheco y Córdoba enfocados en la producción de este modelo en versiones cabina doble y simple, y diferentes configuraciones de caja y motor.

Cristián García Sarubbi, Brand Manager de la División Vehículos Comerciales, destacó que “el objetivo de este programa es vender más unidades y con mayor calidad en el proceso de ventas, es decir, aumentando la satisfacción de un cliente cada vez más exigente y conocedor. Para ello, necesitamos contar con equipos de alto rendimiento, que dediquen pasión, compromiso y calidad a sus responsabilidades. El Experto Amarok debe convertirse en referente de este producto para el cliente, la marca y para todo el equipo de ventas de su concesionario. Debe ser un conocedor en profundidad de la pick up, desde la línea de montaje donde nace cada unidad hasta los servicios de garantía y postventa, pasando por su mecánica, su tecnología y sus virtudes en ruta y fuera de pista”.

Si te interesa ver el Video sobre la capacitación Experto Amarok 2014 y las pruebas de manejo off road, dirígete al siguiente link: <https://www.youtube.com/watch?v=nPZUPfgUjec>



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





NEUMÁTICOS PIRELLI

GENERACIÓN 01 CAMIONES Y BUSES

PIRELLI REALIZÓ EL LANZAMIENTO DE UNA NUEVA GENERACIÓN DE NEUMÁTICOS RADIALES PARA CAMIONES Y BUSES QUE PERMITE UNA MAYOR VIDA ÚTIL, REDUCCIÓN DE CONSUMO Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE

El evento se realizó en los Astilleros Milberg, en la localidad de Tigre, donde tras un exquisito lunch de recepción, se pasó al salón principal que, gracias a una pantalla LED gigante, se transformó en una sala de cine en donde se proyectaron imágenes y videos institucionales. Allí disertaron las principales autoridades de Pirelli mundial y de Argentina.

El ingeniero Franco Livini, Presidente de Pirelli de Argentina; Daniel Di Sal-

vo, CEO Argentina; GianFranco Sgro, CEO Latam y Alberto Viganò, Director Mundial de Marketing BU Truck, dieron palabras de bienvenida y hablaron de la compañía a nivel mundial y nacional. Los oradores de la presentación fueron Ariel Gibaut – Director Comercial Pirelli Argentina y Federico Andreuccetti – Gte. Ventas BU Truck.

El encuentro cerró con un increíble show de destreza e ingenio musical, realizado por Choque Urbano y un cocktail en el salón Boat House.

Esta gama de neumáticos radiales Serie 01 ya se lanzó en Europa y fue presentada en la Fenatran 2013 de Brasil, ha sido diseñada para los diferentes segmentos de transportes de carga y de pasajeros y pensados para todas las condiciones de terreno: carretera, fuera de ruta y ciudad.

Esta nueva gama sustituirá de manera gradual toda la línea de los productos ac-

01 SERIES



Productos para
cada necesidad.
Páginas 42-43





■ En sintonía con la sorprendente puesta en escena del evento, el cierre estuvo a cargo del show de Choque Urbano.

tuales. Utilizando tecnologías elaboradas en la casa matriz de Italia y manteniendo el estándar de calidad en todas sus plantas productivas, los compuestos y estructuras innovadoras utilizadas por Pirelli, permiten la reducción de temperatura de trabajo, mayor durabilidad y disminución de la resistencia al rodamiento, contribu-

yendo a la reducción de un 3,5% del consumo de combustible, permitiendo una mejora sustancial en la vida útil final del neumático y disminuyendo la contaminación del medio ambiente.

Es para destacar los increíbles resultados alcanzados durante la homolo-

“Somos líderes de este mercado en Latinoamérica, podemos ver como está repartido para nuestra empresa las ventas por región: el 51 % de nuestra venta de camión y agro, lo realizamos en América Latina y el 23% lo realizamos en Medio Oriente y África , el 16% en Europa, el 7% en Asia Pacífico y el 3 % en Europa, esto muestra donde está el foco, en los mercados potenciales con grandes inversiones”, dijo Ariel Gibaut, Dir Comercial de Pirelli Argentina.



■ Ing. Franco Livini, Presidente de Pirelli de Argentina.



■ Arriba: GianFranco Sgro, CEO Latam junto a Daniel Di Salvo CEO Argentina. Abajo: Representantes de Pirelli y Natale Rigano, presidente de Iveco de Argentina.



■ Un lunch de bienvenida (arriba) y -sobre el final del evento- el sorteo de tablets entre los asistentes (abajo), completaron un marco excepcional. Sebastián Morel, uno de los camarógrafos de Integra2 fue el ganador de una tablet. ¡Gracias Pirelli!

INVERSIONES

Los productos que se comercializarán en Argentina serán en su gran mayoría producidos en las fábricas de Santo André (São Paulo) y Gravataí (Rio Grande do Sul) Brasil, con una inversión de aproximadamente US\$200 MILLONES entre 2012 y 2015. ↩

PRESENCIA MUNDIAL

160

Pirelli tiene presencia en 160 países, con 6 plantas productoras en el mundo: 3 en Brasil, 1 en Turquía, 1 en China y 1 en Egipto.

gación en las principales automotrices de América Latina, con evaluaciones realizadas en todas las condiciones de empleo en más de tres años de test y casi 1,5 millones de kilómetros en las principales flotas de Argentina, Brasil, Chile y Colombia; confirmando el excelente desempeño de la nueva línea. ↩



www.expressotv.com/integra2/pirelli26.mov



01 SERIES: GAMA DE PRODUCTOS

PRODUCTOS PARA CADA NECESIDAD

LOS PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZARÁN EN ARGENTINA SERÁN EN SU GRAN MAYORÍA PRODUCIDOS EN LAS FÁBRICAS DE SANTO ANDRÉ (SÃO PAULO) Y GRAVATAÍ (RIO GRANDE DO SUL) BRASIL, CON UNA INVERSIÓN DE APROXIMADAMENTE US\$200 MILLONES ENTRE 2012 Y 2015

FR:01 Y TR:01 TRANSPORTE EN CARRETERAS DE MEDIA SEVERIDAD

Destinados para los ejes direccionales/libres y tractivos, el FR:01 y el TR:01 elevan la calidad de durabilidad del transporte para medianas y largas distancias. Es el neumático ideal para el uso en carreteras de mediana severidad. La estructura innovadora y los compuestos seleccionados ofrecen rendimiento kilométrico y reconstrucción en niveles superiores, así como baja resistencia al rodamiento que proporciona economía en el consumo de combustible. ◀



FH:01 Y TH:01. PARA TRAYECTOS VIALES DE BAJA SEVERIDAD

Destinados para los ejes direccionales/libres y tractivos, el FH:01 y el TH:01 poseen una estructura innovadora con elevado índice de reconstrucción. La sílice y los nanocompuestos garantizan baja resistencia al rodamiento con consecuente reducción de consumo de combustible y emisión de gas carbónico, al mismo tiempo en que mejora el rendimiento kilométrico. ◀

FG:01 Y TG:01 PARA TRAMOS MIXTOS



Destinados para los ejes direccionales/libres y tractivos, el FG:01 y el TG:01 poseen nuevos modelos de banda de rodaje que proporcionan desempeños más confiables en los terrenos más accidentados. El mayor ancho de la banda de rodamiento vinculado a la nueva estructura del armazón resulta en un mayor rendimiento kilométrico y mejora la resistencia a los impactos y la abrasión. ◀

TQ:01. PARA TERRENOS IRREGULARES

Este neumático de uso profesional exclusivo todo terreno completa la gama y reúne las más recientes tecnologías de Pirelli para el segmento OTR (Off The Road). Los refuerzos estructurales lo hacen más robusto. El diseño exclusivo y la mayor área de

contacto con el suelo mejoran la capacidad de tracción. El compuesto tiene alta resistencia a las laceraciones e impactos. Es un producto destinado al transporte en terrenos altamente irregulares, como los encontrados en las minas, grandes obras de construcción civil y canteras. ◀





En un ambiente distendido los asistentes participaron de las ponencias de presentación de la Serie 01 de Pirelli.

ST:01 NEUMÁTICOS PARA IMPLEMENTOS VIALES



El nuevo neumático para remolques y semirremolques puede ser usado en todos los ejes y fue desarrollado con el objetivo de brindar mayor durabilidad. Especialmente proyectados para trayectos medianos y largos, el ST:01 tiene como característica principal economía de combustible, rendimiento kilométrico y reconstrucción superiores.

MC:01. PARA EL TRANSPORTE URBANO

Este neumático, que puede ser usado en todos los ejes de los vehículos, fue desarrollado tomando en cuenta un concepto de reconstrucción. La tecnología creada lleva economía para la flota, menor desgaste y consumo de combustible, aumento de desempeño y rendimiento por kilómetro rodado.



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



GOODYEAR

PROTOTIPO DE NEUMÁTICO SUV

EL NEUMÁTICO SUV ES UN PROTOTIPO PURO Y FORMA PARTE DE LAS INVESTIGACIONES ACTUALES QUE GOODYEAR DESARROLLA EN PRODUCTOS INNOVADORES PARA FUTUROS PROYECTOS

Fue en el Salón de Ginebra 2014, el lugar que Goodyear eligió para anunciar su nuevo concepto de neumático SUV para el futuro.

Este prototipo continúa el trabajo de desarrollo de productos innovadores para futuros proyectos que tiene la compañía. Se basa en un neumático estándar SUV que gracias al surco central permite la reducción de la superficie de contacto del neumático con el suelo, mejorando la resistencia total al rodamiento, reforzando la eficiencia del combustible y reduciendo el CO2 liberado del automóvil.

El surco central del neumático, está diseñado para brindar un mejor agarre sobre piso mojado, eliminando agua en la cubierta. La reducción de esta resistencia, implica que los motores no tengan que esforzarse tanto para empujar el neumático hacia delante, contra la fricción generada por su contacto con el suelo.

El neumático es capaz de soportar el peso de la carga de un SUV, sin comprometer las ventajas propias de un neumático con doble superficie de contacto y además, permite la eliminación de una gran cantidad de caucho del neumático para formar el surco,



“En Goodyear siempre estamos trabajando para identificar oportunidades claves para el desarrollo de proyectos futuros”, dice Jean -Pierre Jeusette, Dir General del Centro de Innovación Goodyear en Luxemburgo (GICU).

obteniendo un producto más ligero.

“En Goodyear siempre estamos trabajando para identificar oportunidades claves para el desarrollo de proyectos futuros”, dice Jean -Pierre Jeusette, Director General del Centro de Innovación de Goodyear en Luxemburgo (GICU). “Pasamos cientos de horas debatiendo, analizando y desarrollando nuevas ideas y conceptos en nuestro centro de investigación y desarrollo tanto en Europa como en Estados Unidos. Usualmente, el resultado de este trabajo se ve reflejado en prototipos de neumáticos que luego se utilizan para diseñar futuras innovaciones. Tal es el caso de este neumático, que sirve como ejemplo para mostrar el proceso de desarrollo de Goodyear. No es el único prototipo sobre el que estamos trabajando para utilidades similares, lo que demuestra la complejidad del trabajo de ingeniería del neumático que llevamos a cabo para proveer al mercado de productos nuevos e innovadores, hoy y en el futuro”.



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





“DECISIONES” CREANDO CONCIENCIA VIAL

A partir de distintos aspectos preocupantes sobre el tránsito, la campaña “Decisiones” busca crear conciencia vial promoviendo la toma de decisiones correctas al momento de conducir.

Esta campaña se dará a conocer en los medios gráficos y audiovisuales que Integra2 Producciones del Transporte realiza y en las sedes Y eventos de la Federación de Transportadores Argentinos (Fe.Tr.A).

1. Cuando conduzcas, no tomes alcohol, tomá conciencia. “Cero alcohol al conducir” es la mejor decisión.

2. Cuando conduzcas, no excedas la velocidad máxima, maximizá tu vida.

Respetar los límites de velocidad máxima y mínima es la mejor decisión.

3. Cuando conduzcas, no atiendas el celular, atendé las señales. La atención puesta en las variables del tránsito, es la mejor decisión.

4. Cuando conduzcas, no te pongas en riesgo, ponete el cinturón. Usar siempre el cinturón, sin excepciones, es la mejor decisión.

5. Cuando conduzcas, no uses drogas, usá los sentidos. Evitarlas siempre, más aún si se va a conducir, es la mejor decisión. ◀



RICARDO JAIME: ENRIQUECIMIENTO ILÍCITO

EL OCASO DE UN PODEROSO

EL OTRORA “TODOPODEROSO” SECRETARIO DE TRANSPORTE RICARDO JAIME SUMÓ UN NUEVO PROCESAMIENTO JUDICIAL. EN ESTE CASO POR ENRIQUECIMIENTO ILÍCITO. COMO YA TIENE EN SU HABER UNA CONDENA QUE ESTÁ EN ETAPA DE APELACIONES, SI RECIBE UNA NUEVA SENTENCIA EN CONTRA -AUNQUE PUEDA APELARLA- YA NO PODRÁ SOLICITAR UNA NUEVA EXIMICIÓN DE PRISIÓN

El juez federal Sebastián Casanello dictó el auto de procesamiento de Ricardo Jaime por el delito de enriquecimiento ilícito, ya que ni el ex funcionario ni quienes están sindicados como sus testaferros (casi todos familiares) pudieron justificar bienes y operaciones comerciales por un monto que supera los 12 millones de pesos.



En opinión del fiscal del caso Carlos Rívolo, quien impulsó la investigación, Jaime recibía gratificaciones de empresarios que estaban al frente de empresas que él debía fiscalizar, como las concesionarias ferroviarias. Además, durante los seis años en los que fue secretario de Transporte (2003-2009) llevó un estilo de vida que pareció superar largamente al de un ministro. Vivía en un departamento alquilado en la Av. del Libertador abonado por empresarios, y se movía de manera habitual en un avión privado que también le costeaban desde firmas que no sólo debía controlar sino que recibían subsidios autorizados por él. Por si esto fuera poco Jaime está imputado junto a otros funcionarios y empresarios privados en la causa denominada “Tragedia de Once”, en donde murieron 51 pasajeros y resultaron heridos más de 700.

Jaime cuenta en su haber con una condena por robarse pruebas en una causa judicial por enriquecimiento ilícito y aún lo aguardan dos causas en las que también podría terminar procesado. Una investiga su relación con el propietario de la Terminal de Ómnibus de Buenos Aires la firma TEBASA según sus siglas. La otra causa pendiente está referida a su relación con la empresa Trenes de Buenos Aires de los hermanos Cirigliano, que tenía a su cargo la concesión de las líneas ferroviarias Sarmiento y Mitre, y que según figura en los registros contables le pagaba al ex funcionario los viajes por avión para que se fuera a descansar.

El fiscal Rívolo demostró a través de un peritaje que Jaime “se enriqueció de manera injustificable”. A partir del resultado de ese estudio, Casanello llamó a indagatoria a Jaime y sus familiares. Para el juez federal quedó probado que el patrimonio de Jaime y/o sus presuntos testaferros se incrementó durante el tiempo en que aquel fue secretario de Transporte “de manera sensible”, y que para esto utilizó “personas físicas o jurídicas interpuestas para disimularlo” y que dicho aumento patrimonial no se condice con los recursos lícitos que el ex funcionario recibía como contrapartida a su función, no habiéndose acreditado ni declarado la existencia de algún otro ingreso.

La defensa tiene una sola preocupación: evitar una nueva sentencia condenatoria. De sumarse un nuevo fallo en su contra, el ex mandamás del transporte argentino no podrá evitar la cárcel. Su principal “protector” en el pasado fue el ex presidente Kirchner, con quien lo unía una larga relación que se inició cuando era intendente de Río Gallegos, mucho antes de ser gobernador de Santa Cruz. La presidenta, Cristina Fernández, parece no estar dispuesta a darle respaldo alguno. ◀



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 m³.
Puerta lateral más ancha del segmento.

IVECO
www.iveco.com.ar

f /IvecoArgentina @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.