VEHICULOS PESADOS

Mercedes Benz ACTROS 1846

Para que tu Estación de Servicio esté en todos los Celulares...
PARAMIAUTO.COM
ESPACIO DE PUBLICIDAD

JUNTAS Pampa

CÓDIGO:
51090

JUEGO
CAJA DE VELOCIDADES
Modelo:
ZF 165–221
Aplicación:

STRALIS
RENAULT
VOLVO

UNA ORIGINAL ALTERNATIVA...
Juntaspampa.com.ar

JUNTAS Pampa
DESCARGA LA APP GRATIS!!
Nuestro catálogo y novedades en tu celular!
ESPECIALISTAS EN LINEA PESADA
Matanza 3341/45 Ciudad Autonoma de Buenos Aires - Argentina Tel./Fax: (54-11) 4918-4907/8075 - (54-11) 4919-5897
Pampa@juntaspampa.com.ar - www.juntaspampa.com.ar - +54 91161343647

RAPA repuestos
Líder en repuestos para camiones y pick-ups
Ford & Volkswagen
STOCK PERMANENTE CON MÁS DE 22.000 ARTÍCULOS. LÍNEAS COMPLETAS
Stock completo para motores Cummins
Distribuidor oficial
MWM INTERNATIONAL
A NAVISTAR COMPANY
Casa central: Av. La Plata 683, CABA | (011) 4924-8770 | www.rapa.com.ar | ventas@rapa.com.ar | +54 11 3 1836132 (Solo mensajes)

Entrevistamos a Emiliano Nahuel Ciardullo, Gerente Comercial de Juntas Pampa.

Juntas Pampa y su funcionamiento durante la pandemia

Esta nota es presentada por

TAPE: ¿Qué medidas de prevención adoptó la empresa para cuidar de sus empleados?
EC: Las medidas que tomamos en Juntas Pampa son el cuidado interno de cada uno de nuestros empleados, desde el traslado desde su casa hasta las medidas de prevención en nuestra planta como barbijo, distanciamiento por puestos, artículos de sanitización por empleado y capacitaciones constantes con respecto al virus que nos toca enfrentar entre todos. También tenemos varios empleados en modo Home office ya que tienen algún tipo de riesgo mayor, ya sea por edad u otra causa. Debemos destacar que el compromiso de nuestra gente siempre fue el mejor y el más solidario con el compañero, esto es lo que siempre intentamos de transmitir desde la Dirección de Juntas Pampa.

TAPE: ¿Pudieron sostener los niveles de entrega en cuanto a cantidades y tiempos acordados?
EC: Estamos viviendo un momento muy complejo con respecto a la falta de materias primas a nivel mundial. Por suerte, en Juntas Pampa tomamos varias previsiones para que la mayoría de nuestros insumos estén cubiertos, y eso hace que hoy podamos seguir entregando a niveles parecidos a los anteriores a la pandemia. Tuvimos que comunicarles a nuestros clientes que hoy la mejor manera de trabajar es que ellos puedan hacerse de un Stock de seguridad para evitar las urgencias, y darnos más tiempo para las entregas y poder cumplir con todos nuestros pedidos. Esto es día a día debido no solo a las faltas de materia prima, sino que también

hay momentos donde tenemos menos personal por contagios o contacto estrecho.

TAPE: ¿Cómo trabajan para sostener el contacto a distancia con los clientes?
EC: Tenemos un equipo de Ventas trabajando desde su casa y otro en nuestra planta, guiados por un sistema informático que desarrollamos nosotros mismos que nos avisa cual fue el último contacto con cada uno de nuestros clientes y la frecuencia de llamados. Entre los dos equipos vamos haciendo un barrido de todos nuestros clientes con llamados diarios, conexión diaria por nuestro canal de WhatsApp, mail y teléfono. El equipo comercial de Juntas Pampa se basa en la buena comunicación con los clientes, y, en momentos de tanta incertidumbre, intentar de llevar un poco de tranquilidad con la verdad de la situación de cada producto, pedido o necesitad que tenga nuestro cliente, genera una confianza en nuestra organización.

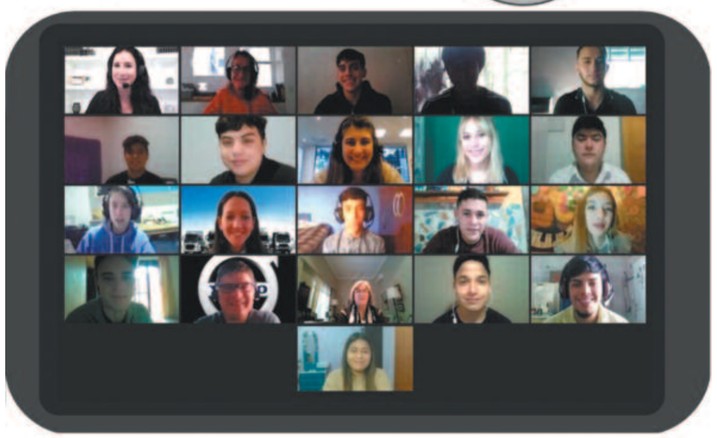
TAPE: ¿Cómo influyó la pandemia en los niveles de producción y los resultados económicos de la empresa durante el 2020? ¿La situación es similar en la actualidad?
EC: El 2020 fue muy duro, tuvimos poca gente en planta, una gran demanda de productos y una incógnita diaria que nos llevaba a todos los días tomar decisiones fuertes para poder seguir adelante. Por suerte ese momento lo pudimos sacar adelante entre todos, tanto en lo económico como en lo organizativo: claramente terminamos el 2020 muy cansados, pero preparados para afrontar el 2021. Hoy la situación es un poco más tranquila, ya que al ser una actividad esencial podemos seguir trabajando ordenadamente. Lo único que nos dificulta es algunas faltas de materias primas y los momentos donde no tenemos el equipo completo por contagios o contactos estrechos.

TAPE: Más allá de la incidencia directa en su empresa, ¿cómo cree que está afectando la pandemia al mercado autopartista en general?
EC: Como a todas las organizaciones en general, las empresas Pymes en Argentina tienen un gran instinto de supervivencia que, si bien no es lo mejor, es a lo que estamos acostumbrados debido a los vaivenes a lo largo de nuestra historia. El mercado autopartista argentino tuvo que desarrollar nuevas herramientas desde la conectividad con sus empleados hasta los nuevos canales de venta. En un mundo donde nos

decían que tener stock de materias primas y productos terminados le hacía mal a las empresas, ya que estaban inmovilizados y era pérdida de dinero, en medio de una pandemia fue lo que nos dejó seguir adelante. Creo que se rompieron varios paradigmas y está en nosotros, los pequeños autopartistas, juntarnos y analizar cuál es la realidad de nuestro mercado y cómo afrontar esta nueva realidad y el futuro, para poder ser competitivos e interesantes para el mercado.

Para que encuentren tu Negocio con el GPS...
PARAMIAUTO.COM

VOLVO ARGENTINA Y FUNDACIÓN PESCAR LANZAN LA SEXTA EDICIÓN DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN A JÓVENES PARA LA INSERCIÓN LABORAL



Por sexto año consecutivo, y con una terminalidad escolar del 100%, comenzó un nuevo ciclo del curso que tiene como objetivo desarrollar oportunidades a través de la capacitación profesional y personal para estudiantes del último año de secundario de escuelas públicas en la zona de Grand Bourg.

En el marco de su política de responsabilidad social, Volvo Trucks y Buses Argentina continúa trabajando estratégicamente junto a la Fundación Pescar para fortalecer el vínculo entre la educación, la juventud y el empleo formal.

En esta nueva edición, son 15 los alumnos y alumnas que se suman al programa que de dictará en forma virtual primero y presencial hacia fin de año, según el contexto sanitario lo permita.

El programa tiene un duración de 8 meses, equivalentes a 540 horas.

Esta nota es presentada por

Los alumnos se gradúan con un título certificado por la Universidad del Salvador y su contenido está compuesto por:

- Un 40% de formación personal, abordando temas como proyecto de vida, comunicación, responsabilidad, integración, conciencia ciudadana, planificación y gestión de proyectos, entre otros.
- Un 40% de mecatrónica, dictado por los propios instructores técnicos de Volvo.
- Un 20% capacitación en el uso de la tecnología.
- Belén Arostegui, Directora de Marketing y Comunicación de Grupo Volvo Argentina, destaca: "Continuamos junto a la Fundación Pescar con el compromiso de trabajar para que cada vez sean más los jóvenes que tengan un empleo que les permita construir su proyecto de vida. Trabajamos sobre la educación con una doble finalidad: buscamos hacer progresar a nuestro entorno creando valor compartido y también ser un agente de cambio para la sociedad."

VOLKSWAGEN DUPLICÓ LA EXPORTACIÓN DE CAMIONES DESDE BRASIL

Esta nota es presentada por VEHICULOS PESADOS

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: Volkswagen Brasil

VW Camiones y Buses duplicó las exportaciones en el primer cuatrimestre de 2021 en comparación con el mismo periodo del año anterior, pasando de 1.084 a 2.527 unidades.

"Aunque las bases de 2020 son bajas, ya que corresponden a la época del brote de la pandemia en todo el mundo, hay aspectos relevantes en los distintos mercados del

Continúa en la pág. 86

En CMD sabemos que la calidad marca una diferencia y que el tiempo es un valor que no puede desperdiciarse.
Por eso, contamos con un stock permanente de repuestos donde encontrará lo que está buscando y con personal altamente calificado que garantiza la más alta calidad en nuestros productos.

Nuestros 30 años de trabajo serio, calidez en nuestra atención y respuesta inmediata a sus exigencias, nos han llevado no solo a abastecer a casas de repuestos, talleres de reparaciones, concesionarias, distribuidores, empresas de transporte, revendedores y particulares de nuestro país, sino también de países de América del sur, América central y Europa.

Visite nuestro salón de ventas de 300 mts2 donde un representante lo asesorará personalmente.
También lo invitamos a conocer nuestra planta productiva en San Justo, Pcia. De Buenos Aires, o bien, puede recorrer nuestro catálogo virtual donde encontrará toda la variedad de nuestros productos.

REPUESTOS DE INYECCIÓN DIESEL
Distribuimos en todo el país la más amplia variedad de repuestos de inyección diésel nacionales e importados.

Somos los UNICOS fabricantes en Argentina de juegos de juntas y partes de bombas inyectoras.

Bajo la marca DMB somos representantes exclusivos para Latinoamérica de bujías de pre-post calentamiento, cabezales, toberas, elementos y válvulas, inyectores y despiece para bombas tipo BOSCH, DELPHI, STANADYNE, N. DENSO, ZEXEL, SIEMENS-VDO, HINO, y más.

Somos también representantes exclusivos en todo el mundo de equipos y herramientas para sistemas Common Rail y electrónicos ZEMTEC. Representantes exclusivos en Argentina de Aditivos para motores "Diesel Power", de origen Norteamericano. Fabricamos tuberías para bancos de prueba con y sin funda y herramientas especiales para su laboratorio.

fabricante", explicó la empresa en un comunicado.

"Podemos observar una tendencia de recuperación y reanudación después de un período tan difícil como el comienzo de 2020", comentó en este sentido Roberto Cortes, presidente y CEO de VW Camiones y Buses Brasil.

Chile es el líder de ventas internacionales de VWCO en el primer cuatrimestre de este año, con 720 ventas. El segmento de la minería del cobre y la pujanza de los commodities en ese país impulsaron la demanda de camiones, especialmente de los modelos VW Constellation 17.280, uno de los protagonistas del éxito allí.

En Uruguay, VWCB alcanzó la marca histórica de 100 camiones vendidos en el mismo mes y consolidó su liderazgo en el mercado con el VW Constellation 24.250 como el camión más vendido en el país.

En el resto de países latinoamericanos, la distribución de alimentos y bebidas impulsó las ventas de la familia Delivery, especialmente el 11.180, el vehículo más exportado en el periodo por VWCB. Hablando específicamente de Centroamérica, los recientes lanzamientos de modelos en países como Guatemala amplían esta cuenta.

En África lo más destacado son los autobuses: VWCB participa en el programa de modernización del transporte público en Angola y mantiene las entregas de Volksbus 17.210 que ya entran en la lucha contra la pandemia del Covid-19.

Para más información, escribinos a contacto@grupofaros.com

Línea STRONG VIAL

ETMA CRUCETAS · TRICETAS

En **ETMA S.A.** atendemos las necesidades de nuestros mercados y clientes más exigentes. En esta oportunidad les acercamos nuestros desarrollos para la **Línea Strong Vial**, en los que hemos volcado nuestros más de 50 años de experiencia en la fabricación de crucetas, logrando una gama de productos de la más altas calidad y prestaciones.

Entre las cualidades y componentes de esta línea se destacan:

Cruces con una **profundidad de capa cementada mayor**, para soportar las elevadas cargas estáticas y dinámicas a las que se las somete, sin perder la tenacidad en su núcleo.

Los **fondos plásticos**, de vital importancia para eliminar las fricciones metálicas que elevan la temperatura de trabajo y acortan la vida útil del componente.

Los **retenes internos** son cruciales en este tipo de aplicaciones tan expuestas a impactos mecánicos ya que éstos quedan protegidos por el propio cuerpo metálico de la cubeta. También garantiza la protección de las partes internas de la cruceta contra el ingreso de polvo, líquidos y barros.

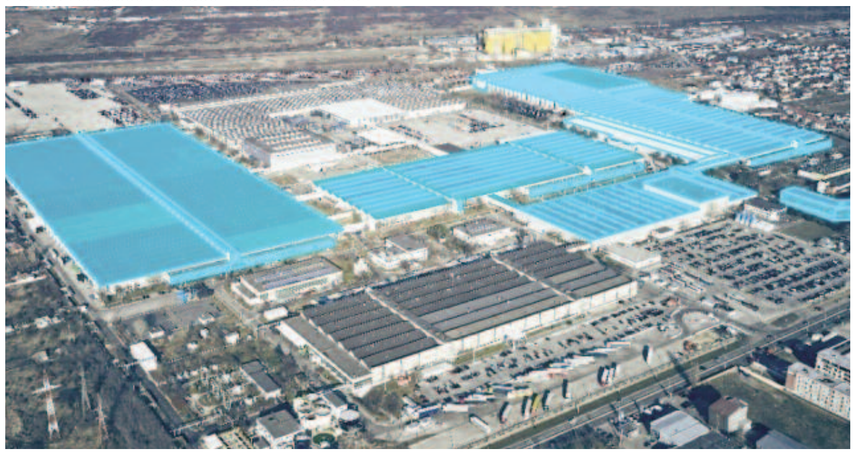
Bulones de alta resistencia, para asegurar la fijación de las crucetas, independientemente de los esfuerzos o condiciones ambientales a las cuales sean sometidas las máquinas.

Un **tratamiento superficial anticorrosivo** para dar el mayor nivel de protección contra los agentes climáticos externos aún en condiciones extremas.

Todas estas mejoras, sumadas a la conocida calidad de los productos **ETMA** están orientadas a garantizar una operación segura y confiable de máquinas que aportan un gran valor agregado y requieren de estos altos estándares de calidad.

Ford prepara un comercial liguero 100% eléctrico en Europa

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: Ford



Esta nota es presentada por VEHICULOS PESADOS

Ford confirmó que invertirá 300 millones de dólares para fabricar un nuevo vehículo comercial ligero en 2023 en su planta de Craiova (Rumanía), incluyendo una versión totalmente eléctrica que debutará en 2024: será el primer vehículo de volumen totalmente eléctrico de Ford que se fabricará en Rumanía.

Según Stuart Rowley, presidente de Ford Europa, "añadir una versión totalmente eléctrica para 2024 significa que Craiova será nuestra tercera instalación en Europa en construir un vehículo totalmente eléctrico. Sigue a las recientes inversiones de este año en el Centro de Vehículos Electrificados de Colonia (Alemania), y en la planta de Kocaeli de Ford Otosan (Turquía), y envía otra clara señal de que estamos en la vía rápida para ofrecer a nuestros clientes de vehículos comerciales un futuro de cero emisiones en Europa."

En febrero, Ford se comprometió a que toda su gama de vehículos comerciales tendrá capacidad de cero emisiones, totalmente eléctrica o híbrida enchufable en 2024, y se espera que dos tercios de las ventas de vehículos comerciales de Ford sean totalmente eléctricos o híbridos enchufables de aquí a 2030.

El nuevo vehículo comercial ligero también estará equipado con algunos de los motores convencionales de gasolina y diésel más avanzados de Ford. Estos incluirán, por ejemplo, motores diésel de tecnología avanzada de la planta de motores de Ford en Dagenham y las transmisiones se obtendrán de Ford Halewood Transmissions Limited, ambas con sede en el Reino Unido.

Para que encuentren tu Negocio con el GPS...
PARAMIAUTO.COM
ESPACIO PUBLICIDAD

La Planta de Pacheco se transforma para producir la nueva Ford Ranger

Esta nota es presentada por Negocios & autopartes

Autor: Negocios & Autopartes
Fuente: Ford Argentina

Ford Argentina transforma su Planta Pacheco para proveer a sus clientes de Latinoamérica con la nueva generación de Ranger desde 2023. La remodelación ya está en marcha e incluye reformas estructurales en las plantas de Montaje, Estampado, Carrocería y Pintura.

El plan de transformación se articula en distintas etapas que contemplan desde la planificación estratégica de equipos y procesos, pasando por la obra civil e instalación de nuevos equipos, hasta las fases de lanzamiento para poder producir la nueva generación de Ranger.

La Planta Pacheco detuvo su producción durante cinco semanas en marzo y abril para poder avanzar con los cambios estructurales requeridos. En ese lapso, se intervino el área de Estampado, donde se realizaron trabajos de infraestructura para la futura instalación de una nueva línea de prensas de alta velocidad. En el sector de Carrocería, se incorporaron nuevas celdas automáticas con tecnología de última generación y se están comenzando a instalar 338 robots de soldadura y manipuleo. En la planta de Montaje se instaló una línea completamente nueva para el proceso de dress-up de motores y se realizaron los trabajos requeridos con el fin de instalar la futura línea de chasis.

La inversión contempla, además, nueva infraestructura: techos, pisos y el sistema de iluminación se están revitalizando por completo incorporando, a su vez, la tecnología LED para contribuir con la sustentabilidad de Planta Pacheco.
El plan de inversión de USD580 millones de dólares en Argentina anunciado en diciembre 2020 para producir la próxima generación de Ranger en 2023, incluye tanto una importante modernización de Planta Pacheco, como un robusto plan de localización de autopartes a lo que destinará alrededor del 30% de la inversión.

Automotores Haedo S.A.
Concesionario Oficial Mercedes-Benz

Servicio de PostVenta - Atencion a Empresas
servicio@authaedo.com.ar
Repuestos Originales - Envios al Interior
repuestos@authaedo.com.ar
Av. Pte. Hip. Yrigoyen 299 - B1708DLC - Morón - Bs. As. Tel/Fax: +54 11 4489-1083 al 88
Mercedes-Benz

¿Buscás Catálogos de Autopartes?

Central de **Catálogos**

www.autopartesweb.com

consultas@autopartesweb.com