VEHICULOS PESADOS

HINO Serie 500

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

Esta nota es presentada por

JUNTAS Pampa

MERCEDES BENZ

JUEGO REPARACIÓN DE TURBO

K16 BORGWARNER
Aplicación: OM 904

CÓDIGO:
15539

UNA ORIGINAL ALTERNATIVA...

Juntaspampa.com.ar

JUNTAS Pampa

ESPECIALISTAS EN LINEA PESADA

DESCARGA LA APP GRATIS!!
Nuestro catálogo
Y novedades en tu celular!

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)

A la medida: Volvo anuncia nuevo plan de mantenimiento preventivo Azul Clásico

Volvo Trucks Argentina sumó a su oferta de servicios una propuesta con un costo kilométrico reducido y atractivo para clientes con unidades de una antigüedad de "media vida".

En línea con su filosofía de estar cerca del cliente en todo momento, Volvo Trucks Argentina amplía su oferta en servicios de posventa con la incorporación de un nuevo plan de mantenimiento preventivo que ofrece mayores beneficios a los dueños de camiones de más de cinco años.

De esta manera, la filial argentina de la compañía sueca de camiones lanzó, en el año de su 20ª aniversario de presencia como filial en el país, el contrato "Azul Clásico", un servicio diseñado para clientes con unidades de una antigüedad de "media vida" con el objetivo de aumentar la disponibilidad de las unidades en ruta y reducir las horas de servicio al mínimo necesario para lograr así un costo kilométrico reducido y atractivo.

El nuevo plan incluye la cantidad de servicios básicos que la unidad necesite al año, cambio de filtros y aceite con mano de obra para ese servicio, y representa hasta un 26% de ahorro que el contrato Azul estándar. Además, permite la customización del servicio, lo que significa que el cliente podrá optar por incorporar repuestos y servicios adicionales que no forman parte del paquete base en función de su necesidad.

"El objetivo es poder acercarles los mayores beneficios a todos nuestros clientes. A partir de conocer la necesidad de aquellos segundos o hasta terceros dueños de los camiones que en su mayoría no son usuarios frecuentes de los talleres oficiales y que buscan canalizar los servicios preventivos y de mecánica ligera fuera de los concesionarios. Estamos llegando a ellos con una propuesta más accesible que el contrato Azul tradicional y altamente "customizable", que incluye un cambio de aceite y filtros de motor básico y permiten incrementar la cantidad de servicios incluidos, agregándole otros filtros, que en el contrato Azul estándar ya están incluidos" explicó Gabriel Angulo, Director de Servicios de Volvo Trucks y Buses Argentina.

Hasta ahora, el área de posventa de Volvo ofrecía tres planes de servicios que incluyen diferentes tipos de mantenimiento anual para las unidades: el contrato "Oro", el más completo pensado para grandes flotas que incluye además del mantenimiento preventivo y las reparaciones del tren de fuerza, la reparación del sistema de frenos, suspensión y cabina, con mano de obra y piezas genuinas Volvo incluidas. Además, el precio se ajusta según la cantidad de km que haga el camión por año. Por su parte, los contratos "Azul" y "Azul Plus" que ofrecen un servicio completo más servicios básicos necesarios al año con diversos beneficios.

Los planes de mantenimiento preventivo fueron bautizados por Volvo como "la obra social del camión", en tanto constituyen una cobertura que le da previsibilidad al transportista para absorber las contingencias mediante las acciones correctivas, pero también para que tenga sistematizado en un plan organizado el mantenimiento básico y el control regular del vehículo.

Son servicios clave que logran prolongar la vida útil del camión y aseguran tanto la productividad del vehículo como el correcto control de costos. Permiten, además, reducir su inactividad y optimizar los resultados finales.

Un camión con un buen mantenimiento también es más confiable y ahorra más combustible. Los planes de mantenimiento de Volvo aseguran que el cliente recibirá mantenimiento de parte de técnicos certificados por la marca, que cuentan con una gama completa de herramientas y todos los sistemas de diagnóstico y base de datos que necesitan. "Nuestro objetivo es estar cerca del cliente y establecer con ellos relaciones de largo plazo en el marco de un servicio integral de posventa. Buscamos que nuestros transportistas logren la máxima rentabilidad con todo el soporte y asistencia", señaló Angulo.

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

Suba del 26% en los costos del transporte de carga durante el primer semestre

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: FADEEAC

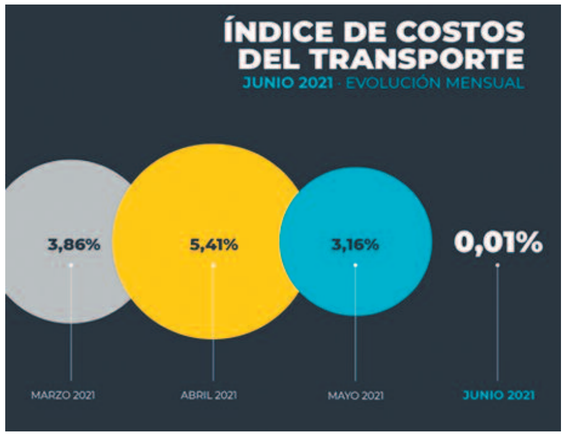
Esta nota es presentada por

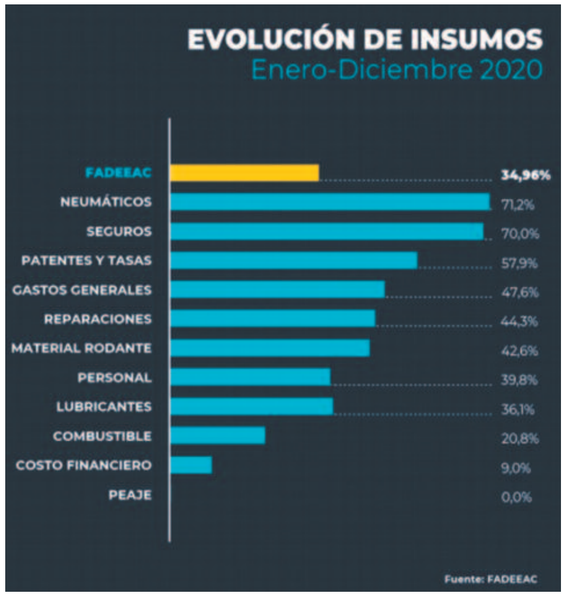
VEHICULOS PESADOS

FADEEAC, Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas, dio a conocer los aumentos que afectaron al sector durante el primer semestre del 2021. En su informe, la entidad destacó que los lubricantes (56,4%), neumáticos (45,2%) y combustibles (38%) lideraron las

Continúa en la pág. 86

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





subas, mientras que el incremento de salarios del 20 % para julio implica una proyección de suba en los costos de 5.5%. En tanto, la variación acumulada en los últimos doce meses continúa por encima del 50% (54,7%).

El estudio, realizado por el Departamento de Estudios Económicos de la FADEEAC, mide 11 rubros que impactan directamente en los costos de las empresas de transporte de cargas de todo el país, y es referencia en buena medida para la fijación o ajuste de las tarifas del sector.

En el mes de junio, con la quietud del dólar oficial y sin modificarse prácticamente los precios del gasoil, se volvieron a registrar aumentos en lubricantes (+7%) y neumáticos (+6,73%,). Estos dos rubros son los que lideran los incrementos de costos en 2021 (56,4% y 45,2% respectivamente).

También se evidenciaron aumentos en los costos de los equipos, sobre todo Material Rodante (+3,58%) y

Continúa en la pág. 88

ESPACIO DE PUBLICIDAD

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.

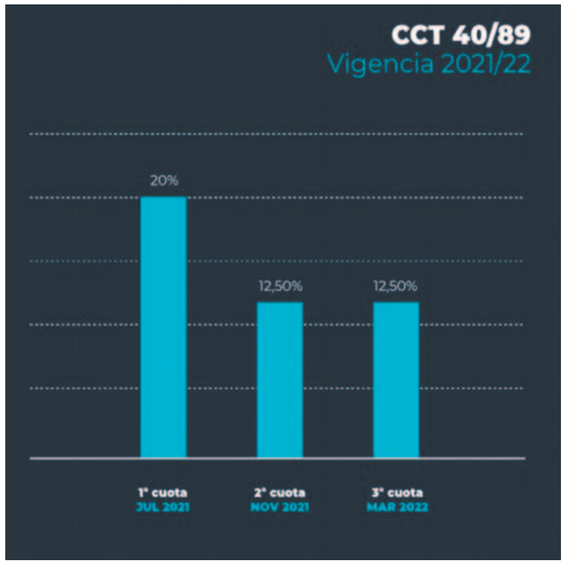
REPUESTOS DE INYECCIÓN DIESEL
Distribuimos en todo el país la más amplia variedad de repuestos de inyección diésel nacionales e importados.

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.

Suba del 26% en los costos del transporte de carga durante el primer semestre



Reparaciones (+0,84%). Por su parte, tras dos años de congelamiento, se actualizaron los valores de Peajes (+9,13%). El resto de los rubros (Seguros, Patentes y tasas), excluyendo la variación en el costo financiero (-0,13%), no sufrieron alteraciones respecto a mayo.

Este aumento de costos, según explicaron desde FADEEAC, opera "en un contexto económico inflacionario general donde se proyecta que los costos de Transporte continúen ubicándose algunos puntos por encima de la inflación minorista, si bien con perspectivas de una progresiva recuperación económica en el año entrante teniendo en cuenta la excelente coyuntura del Sector Agropecuario y un importante crecimiento de la industria de la construcción, entre los sectores que muestran mayor dinamismo".

Para descargar el informe completo, ingrese a: https://www.fadeeac.org.ar/wp-content/uploads/2021/07/Indice-de-JUNIO-.pdf

Ruta digital Fenatran, un encuentro online sobre gestión de flotas en latinoamérica

Autor: Taller Total Internacional // Fuente: FENATRAN

Esta nota es presentada por:

TALLER TOTAL® internacional

El segundo encuentro online del calendario será sobre Gestión de Flotas & Conectividad organizado por FENATRAN tendrá lugar los días 27 y 28 de julio y las inscripciones ya están disponibles en la web de la feria.

Continúa en la pág. 90

En los dos días de debates, que serán transmitidos en la plataforma digital de FENATRAN, las principales ventajas competitivas en este segmento serán exploradas por los expositores. Urubatan Helou Junior, director de flotas de Braspress, será el entrevistado especial y abordará la importancia de las inversiones en innovación y tecnología.

Por otro lado, la Electrificación Vehicular será uno de los temas de discusión para las grandes montadoras como Renault, que estará representada por Adriano Castro, Gerente de Vehículos Eléctricos Latam; Volvo, representada por Alan Holzmann (Director de Estrategia de Producto); y VWCO, con Ricardo Alouche (Vicepresidente de Ventas, Marketing y Posventas).

El evento abordará también una perspectiva internacional al traer la visión del mercado de flotas en México en ese período de desafíos del sector. Este asunto será expuesto en un panel compuesto por los representantes mexicanos Alejandro Mondragon, CEO de Scania en ese país, y Alex Theissen, Presidente de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP).

Por su parte, el panel sobre Servicios Automotores, que abordará desde servicios y repuestos hasta perspectivas de mercado, se enfocará en la buena administración del programa de mantenimiento. Estará presente Delfim Calixto, Presidente de Automotive Aftermarket de Bosch; Samuel Barletta, Director de Ventas y Marketing de Grammer; Ana Paula Cassorla, directora de Pacaembu Autopeças, y Francine Amaral, Gerente de Servicios del Grupo WLM de Concesionarias Scania.

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.

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

Reunión de FADEEAC con los organismos RENPRE y SENASA

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: FADEEAC

El Departamento de Transporte Internacional de FADEEAC se reunió ante el Registro Nacional de Precursores Químicos (RENPRE), en virtud de las dificultades manifestadas por las empresas argentinas y extranjeras para realizar gestiones ante el organismo.

En general, se expusieron temas vinculados a demoras y algunas superposiciones de requisitos del Registro con otros organismos, las cuales provocan trabas, restricciones y paralización de los servicios de transporte internacional.

"*Consideramos que estos problemas podrían ser resueltos con una simplificación de la documentación y la aceptación de la continuidad de las operaciones de transporte mientras se encuentre pendiente la finalización de toda la vía administrativa*", manifestaron desde FADEEAC.

También se solicitó que las empresas de transporte que lo requieran puedan acceder al listado de unidades que estén incorporadas en el sistema del RENPRE, dado que el informe trimestral por empresa no contempla las placas de los vehículos que sí son cargados por los transportistas.

Del mismo modo, el Departamento de Transporte Internacional junto con el presidente de FADEEAC Roberto Guarnieri, se reunió con el director nacional de Operaciones del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), para manifestar los problemas que tienen las empresas de transporte en los distintos pasos fronterizos y Áreas de Control Integrado.

Se confeccionó un listado de temas para trabajar en conjunto con los jefes regionales. Entre las problemáticas vinculadas a SENASA en pasos fronterizos se encuentran los pedidos para extender los horarios del COTECAR, la mejora en la coordinación con los funcionarios de la AFIP para el retiro de precintos y la falta de infraestructura en el paso internacional Cristo Redentor, entre otras temáticas.

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

Iveco implementó un acuerdo con Moura

Iveco, marca perteneciente al grupo CNH Industrial, y su área de After Market Solutions sellaron una nueva alianza con baterías Moura para comercializar sus productos en Argentina.

"Este nuevo acuerdo tiene por objetivo seguir creciendo en el mercado, asegurando a nuestros clientes calidad y disponibilidad inmediata en este tipo de soluciones", sostuvo Ezequiel Campagna, Gerente de Marketing de Producto, Pricing y Administración de Ventas de After Market Solutions en CNH Industrial.

"En lo que refiere a la postventa y en un contexto de pandemia, Iveco obtuvo un crecimiento en las ventas un 500% con respecto al 2020. Esto significará, con la nueva alianza, la promoción de un trabajo conjunto con uno de los líderes del mercado, siendo esta una pieza fundamental para el camión de los clientes", detalló la empresa en un comunicado de prensa.

La comercialización de estos productos se llevará a cabo a través de la red de concesionarios que, gracias a sus especialistas y técnicos, garantizarán el asesoramiento y la garantía avalada por Iveco.

"Este convenio es muy importante para asegurar calidad en la posventa y ampliar el portfolio de productos de Atfer Market Solutions para todos los concesionarios del país", agregó Campagna.

En la misma línea, la marca ya se encuentra desarrollando capacitaciones técnicas virtuales sobre las baterías Moura a toda su red de concesionarios. Estas capacitaciones se llevan adelante por Emiliano Seralvo, Jefe de Negocios Corporativos de Moura, y Ezequiel Campagna.

FORD CENTRAL
Fleetguard
CABOVEL
A MARCA DO CABO ORIGINAL
MWM
A NAVISTAR COMPANY
HOLSET
TURBOCHARGERS
MERITOR

EL REPUESTO AL ALCANCE DE SU MANO
REPUESTOS ORIGINALES

Factoria Autopartista S.A. - De la pala TI 26 0A, Esq. Del Mar (CP 1771) / Mercado Central / Tapiales / Provincia de Buenos Aires / Argentina - Tel. 54-11 5082-8100
info@fordcentral.com.ar - ventas@fordcentral.com.ar - pedidos@fordcentral.com.ar

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

Cosechadoras y Tractores: Crecen los Patentamientos

Esta nota es presentada por VEHICULOS PESADOS

Autor: Vehículos Pesados // Fuente y gráficos: ACARA

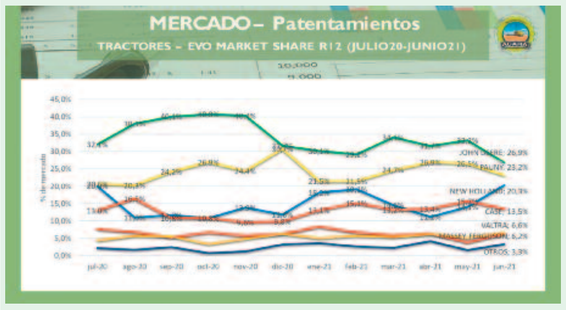
La División de Maquinaria Agrícola la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) informó que, en junio de 2021, los patentamientos de cosechadoras y tractores presentaron una suba con respecto a etapas anteriores.

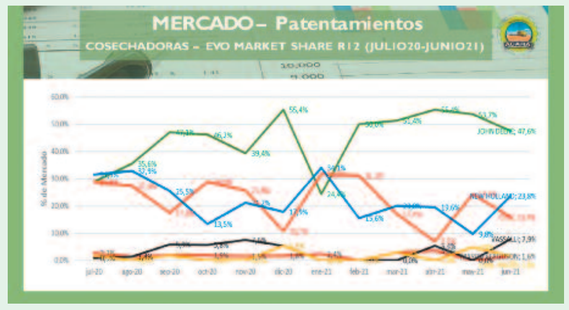
Los datos muestran que en junio se patentaron 63 cosechadoras, una suba del 53,7% comparado contra las 41 unidades de mayo, y una baja del 49,6% si la comparación es interanual, ya que en junio de 2020 se habían registrado 125 unidades. La cantidad de cosechadores patentadas durante los primeros seis meses del año ascendió ahora a 303 unidades.

En cuanto a tractores se observa que en junio se patentaron 577 unidades, un crecimiento del 84,3% comparado contra las 313 unidades de mayo, y también una suba del 32% si la comparación es interanual, ya que en junio de 2020 se habían registrado 437 unidades. La cantidad de tractores patentados durante los primeros seis meses del año ascendió ahora a 2.326 unidades.

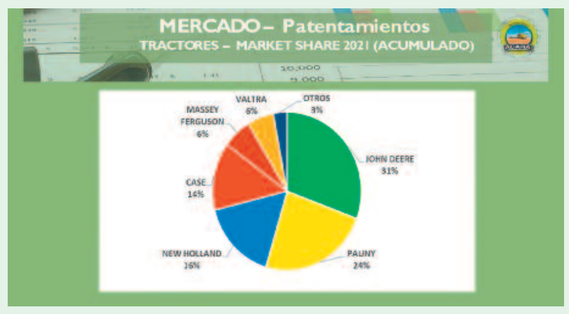
MARCA	PG5	PG6	PG7	PG8	PG9	TOTAL
JOHN DEERE	5	8	8	8	1	30
NEW HOLLAND	3	6	6			15
CASE	1	3	6			10
VASSALLI	2	1	2			5
DON ROQUE	1					1
CHALLENGER			1			1
MASSEY FERGUSON				1		1
Total general	12	18	23	9	1	63

MARCA	jun-21	may-21	Var m/m	% m/m	jun-20	Var a/a	% a/a
JOHN DEERE	30	22	8	36,4%	42	12	-28,6%
CASE	10	10	-	0,0%	35	25	-71,4%
NEW HOLLAND	15	4	11	275,0%	41	26	-63,4%
MASSEY FERGUSON	1	0	1	100,0%	4	3	-75,0%
VASSALLI	5	0	5	500,0%	0	5	0,0%
CHALLENGER	1	2	1	-50,0%	3	2	-66,7%
DON ROQUE	1	0	1	100,0%	0	1	0,0%
CLAAS	0	3	3	-100,0%	0	-	0,0%
METALFOR	0	0	-	0,0%	0	-	0,0%
Subtotales	63	41	22	53,7%	125	62	-49,6%





MARCA	< 100 HP	100-190 HP	> 190 HP	TOTAL
JOHN DEERE	71	54	30	155
PAUNY	5	92	37	134
NEW HOLLAND	9	29	79	117
CASE	3	50	25	78
VALTRA	2	28	8	38
MASSEY FERGUSON	11	17	8	36
HANOMAG	6	2		8
KUBOTA	4			4
AGRALE		2	1	3
SONALIKA	3			3
CMZ		1		1
Total general	114	275	188	577
PESO SEGUIENTO	19,8%	47,7%	32,6%	



ALTA PERFORMANCE Y DESEMPEÑO
EN ENCENDIDO AUTOMOTRIZ

facebook/**NGKArgentina**

Atención al cliente
0800 222 2821
consultas@ngkntk.com.ar

www.**NGKNTK**.com.ar