

ON24

ATODA MARCHA

UNA DEMANDA CRECIENTE PERO CONDICIONADA POR EL STOCK, MARCA EL RITMO DE RECUPERACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

NEGOCIOS Y PROFESIONALES

Innovación que te ayuda a mantener el balance entre lo personal y tus negocios.



Acceso a Banca Internet Personas y Empresas



Para operar tus actividades personales y comerciales con un mismo usuario y clave.





Para administrar fácilmente tus finanzas personales y las de tu negocio.

 Oficial de atención exclusivo en tu sucursal



Para asesorarte en todo lo que necesites.

Da financiación más completa



Para potenciarte en tu vida personal y en tu actividad comercial.

Conocé más en macro.com.ar

Vos elegís, nosotros estamos cerca.





Tu inversión en Renta Real en el año 2020 le ganó a todo.



Obtené una renta mensual que triplica el valor de un alquiler



Con la garantía inmobiliaria de MSR Inversiones y Desarrollos





SUMARIO N-168

04 EDITORIAL

El 2021 va llegando a su mitad

06 OPINIÓN

¿Un país sin rumbo o un país mal rumbeado?

08

ESPECIAL AUTOS

10

«Argentina es un 60% más caro que México para fabricar un coche»



16

«Hay que seguir trabajando para que la nueva normalidad nos encuentre posicionados para una rápida recuperación» 20

Edenred consolida su presencia en Rosario. Apuesta a la logística y el transporte



24

Demanda, tendencias y obstáculos del mercado automotor, según el Grupo Pesado Castro, que ya sumó a la cuarta generación

32

Neostar cumple 25 años en Rosario: se expande y crece en ventas de SUV, pick ups, usados y planes de ahorro **ON24**



portalON24





www.on24.com.ar

Revista Nº 168 JUNIO 2021

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA Fabiana Suárez fabianaasuarez@gmail.com prensa@on24.com.ar

REDACCIÓN

Nicolás Aramendi n.aramendi@on24.com.ar

Emmanuel Paz e.paz@on24.com.ar

Verónica Peyrano v.peyrano@on24.com.ar

DIRECCIÓN COMERCIAL

Mariano Zárate Ruiz m.zarate@on24.com.ar comercial@on24.com.ar

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA

Claudia Gimenez c.gimenez@on24.com.ar

Alejandra Caccia a.caccia@on24.com.ar

DISEÑO EDITORIAL Y ARTE DE TAPA

Y ARTE DE TAPA Georgina Varela dggv@outlook.com

Mitre 170 - Piso 2 (S2000COB) Rosario Provincia de Santa Fe, Argentina

Línea central ON24: (0341) 447-5700 Redacción: (0341) 447-5888 Comercial: (0341) 447-5999 Administración: (0341) 447-5777

info@on24.com.ar

www.on24.com.ar es una marca de Libremente SA. Propiedad de Libremente SA. La revista ON24 es Marca Registrada. Derecho de autor en trámite.

«Las opiniones y notas publicadas en la revista son responsabilidad de sus autores y no corresponden necesariamente al pensamiento de ON24»

ISSN N° 1851-4723





El Chevrolet Cruze Premier fue el primero en contar con tecnología WIFI que permite conectar hasta 7 dispositivos (1). En seguridad, ofrece las mejores calificaciones otorgadas por Latin NCAP (2). Además presenta un diseño exterior renovado con detalles que suben el nivel de sofisticación y novedades como la cámara de visión trasera HD (3) y el sistema de frenado de emergencia (4).

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET /



(1) Los paquetes de datos son ofrecidos y prestados por una compañía de telecomunicaciones. (2) Calificación de 5 estrellas en adultos y 4 estrellas en niños en las pruebas realizadas por Latin NCAP en el mes de Agosto de 2019 bajo el protocolo 3.1. (3) No reemplaza a la vista del conductor. No mueva el vehículo en marcha atrás observando solo la pantalla y compruebe las proximidades de atrás y alrededor del vehículo antes de moverlo marcha atrás. Lea detenidamente las instrucciones del manual del propietario. (4) Función de emergencia de preparación para colisiones. No está diseñado para evitar accidentes. No bajará la velocidad por debajo del rango de velocidad de funcionamiento y solo responde a los vehículos detectados. Lea detenidamente las instrucciones del manual del propietario. Para más información consulte en www.chevrolet.com.ar

EL 2021 VA LLEGANDO A SU MITAD

Sí, estimados lectores, el año avanza inexorablemente y ya estamos llegando a su mitad. El 2021 no ha sido simple, y lo que resta tampoco lo será. Las elecciones teñirán la segunda parte del año, y eso ya se ha ido notando en el tiempo transcurrido. Elecciones definitorias de cara a 2023, ésta es la parada obligatoria antes de que lleguemos al próximo escalón. Quién gane y quién pierda será importante en el juego que se generará en el Congreso. Difícil predecir un resultado a esta altura del partido, cuando las cartas todavía se están repartiendo. Todo es cambiante, variado, azaroso. Las alianzas no están cerradas todavía, nada está escrito en piedra.

La Argentina, quiéranlo algunos o no, está inserta en el mundo. Mal que le pese a muchos de nuestros gobernantes. Esa inserción en el mundo hoy nos encuentra eligiendo a los peores amigos del barrio, aliándonos con quienes no deberíamos ni atenderles el teléfono. Con dictadores, con genocidas, con terroristas, con autoritarios, con la runfla de la comunidad internacional. Está transcurriendo la segunda ola, nada nos asegura que no vaya a haber una tercera. Hacen falta vacunas, y muchas, y pronto. ¿Las tendremos? Deberíamos haberla tenido, eso es algo que nunca habremos de olvidar. ¿Estarán? ¿Aparecerán? Ojalá que sí.

Desde la Redacción de ON24 renovamos, en cada número, nuestro compromiso con Uds., que son la razón de nuestro existir. En esta edición, que es Especial de Automóviles, los invitamos a disfrutar de aquellas cosas que valen la pena ser disfrutadas. Y los invitamos a seguir reflexionando sobre lo que se viene. Ánimos, que esta maratón es metro a metro.







Sólido desde todo punto de vista.

Distrito Puerto Norte es un desarrollo fortalecido por la alianza con empresas de gran trayectoria que aportan expertise, calidad y respaldo en cada proceso.

De esta manera, el barrio exclusivo en altura se está convirtiendo en una realidad cada vez más concreta y en una inversión cada vez más segura. Visitá su web y conocelo.

OFICINAS COMERCIALES: VÉLEZ SARSFIELD Y THEDY.

LLAMANDO AL (0341) 528 3839

DISTRITOPUERTONORTE.COM







¿Un país sin rumbo o un país mal rumbeado?

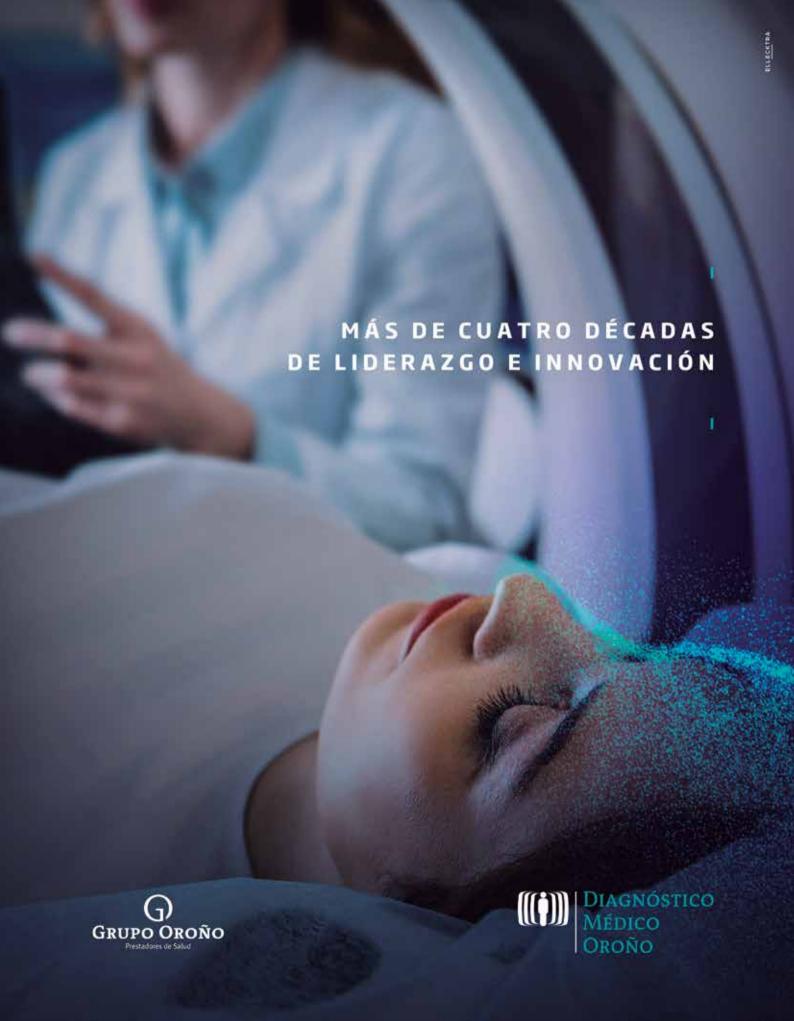
adie sabe a ciencia cierta qué nos deparará el futuro. Si nos convertiremos en una utopía, si todo será distópico. Si los autoritarismos florecerán y ocuparán todos los territorios, o si la democracia evolucionará y se perfeccionará aún cada vez más. Menos que menos para la Argentina, aquel lugar que está de olvido y siempre gris. Nos preguntamos con cierta asiduidad si seremos Venezuela, o quizá Guatemala. Algunos se preocupan de si no lo somos ya, o si el destino es el de Cuba, o de otros lugares similares. La verdadera pregunta reside en si la Argentina está siguiendo un rumbo marcado de fracaso y de pauperización, o si por el contrario se trata de una situación no demasiado planificada de antemano. ¿Es el fracaso el punto de llegada planeado o es simplemente un accidente del agregado en conjunto de las decisiones equivocadas que se han ido tomando?

Algunos quisieron creer que Alberto Fernández podía ser un hombre sensato, un mediador, un primus inter pares que aportara algo de racionalidad a un kirchnerismo desbocado. No hace falta aportar demasiados ejemplos para demostrar que eso no ha sido así. Alberto Fernández es lo que es, y lo que siempre ha sido: un empleado. Eso no es ni bueno ni malo per se. Hay muy buenos empleados, hay empleados que son muy útiles. Hay empleados del mes. También los hay de aquellos que no sirven para nada, los "funcionarios que no funcionan" diría Cristina Fernández. Desafortunadamente, Alberto es uno de ellos. Es un empleado, sí, un mal empleado. De esos que se piensan por un ratito que son jefes, que se sacan los zapatos y los ponen sobre el escritorio de sus superiores. De los que quizá se prenden un puro en la oficina, o toman alcohol a escondidas en horario laboral. O no tan a escondidas. Quizá nunca nos enteremos de qué arreglaron Alberto y Cristina, o quizá sí. Aunque nos lo digan y juren en nuestras caras, probablemente no les creeríamos. Dos personajes inescrutables. Quienes más creen que el régimen K tiene alguna idea detrás sostienen que todo esto está planeado. Que han sido años y años de ir erosionando a la Argentina para destruirla del todo. Que el plan último es empobrecernos y embrutecernos

hasta convertirnos en un país lleno de pobres, de indigentes, de brutos, de ignorantes, y con eso someternos. Y si bien yo no les doy el beneficio de la buena fe ni de la buena voluntad a quienes hoy lideran los destinos de nuestra querida patria, tampoco les doy la presunción de que sean lo suficientemente sagaces como para planear algo tan complejo. Son más bien delincuentes de poca monta que han tenido la suerte de ocupar un papel principal en una obra para la que no estaban preparados, y para la que nunca tendrán ensayos suficientes que mejoren sus habilidades. Los malos actores no encarnan buenos papeles.

¿Somos un país sin rumbo o un país mal rumbeado? Hay un poco de ambas situaciones. El rumbo por el que va la Argentina es claramente negativo, destructivo, triste y salvaje. Sin embargo, tampoco les doy el mérito a estos personajes de haberlo planeado todo. Sólo quisieron, y sólo quieren, quedarse con una porción de lo que es nuestro, a toda costa, y salvados por la impunidad. Destruyen todo lo que se encuentra a su paso, como los animales, que no entienden de razones. Están aniquilando a la Argentina, al futuro de la misma, a nuestros niños, niñas y adolescentes. Generan pobres por doquier. La destrucción que dejan a su paso es la consecuencia directa del hambre por el poder y la corrupción aneja que lo acompaña. No creo, de cualquier forma, que sean grandes planificadores, que sean mentes maestras. Si no pueden, ni saben, si dejar o quitar un feriado durante la pandemia. Aunque no tengan un plan detrás para hacer todo lo malo que están haciendo, se torna necesario por las vías democráticas e institucionales detenerlos.





ATODA MARCHA

UNA DEMANDA CRECIENTE PERO CONDICIONADA POR EL STOCK MARCA EL RITMO DE RECUPERACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

En el rubro reconocen que la recuperación llegó antes de lo pensado. La pesadilla pandémica quedó atrás y el desafío es ahora llenar de coches las concesionarias que suman clientes en listas de espera.

Durante el 2020 los proveedores de chips, orientaron sus ventas a las fábricas de celulares, juegos electrónicos y computadoras -los grandes actores de una vida intramuros- relegando a la industria automotriz paralizada por la cuarentena. El desabastecimiento de estos semiconductores, básicos para el funcionamiento de los vehículos, operó como una

nueva restricción a la producción, restando velocidad de respuesta ante una demanda que comenzó a sanar.

Aceitar el sofisticado engranaje de la cadena de suministro es el gran reto de las automotrices, de las que depende una sofisticada red de sectores vinculados a la fabricación y comercialización de un coche.

Testimonios de actores centrales de nuestra región nos permiten conocer de primera mano el cuadro de situación de cara al segundo semestre del año.



FEDERICO OVEJERO // Por Fabiana Suárez



«ARGENTINA, ES UN 60% MÁS CARO QUE MÉXICO PARA FABRICAR UN COCHE»

PARA EL VICEPRESIDENTE DE GENERAL MOTORS, LA ASIGNATURA PENDIENTE DE LA REGIÓN PASA POR SU CARGA TRIBUTARIA Y UN VACÍO LEGISLATIVO DE ESTÍMULOS.

pág. 11 on24.com.ar // **JUNIO 2021**

ind new roads», nunca más oportuno el lema de General Motors en la era pandémica que descolocó al mundo. Encontrar nuevos caminos, tomar riesgos, innovar, está en el ADN de la automotriz que pese a su escala planetaria, tuvo capacidad de reflejo para metabolizar el nuevo cuadro de situación.

Su pie en Argentina está en la planta de Alvear, cuna del Cruze y del Proyecto Tango apalancado con una fortísima inversión. La suerte del complejo industrial, no está escindida de la recuperación regional, escenario que abordamos en un mano a mano con Federico Ovejero, Vicepresidente de GM para Argentina, Paraguay y Uruguay.

Sin dudas el Covid 19 fue una crisis absolutamente diferente a todas. Si bien las automotrices están muy acostumbradas a tener que imaginar escenarios a largo plazo, esta vez les tocó algo inédito, el mercado para el cual habían planificado, ahora es otro.

¿Cómo enfrentaron la situación?

Efectivamente esto fue impensado. Es difícil prepararse para algo así. El año pasado entre marzo y abril el negocio fue cero.

Primero pensamos en asegurar la salud de la gente implementando protocolos muy rigurosos en nuestras plantas de todo el mundo.

Una vez activados los protocolos comenzamos a trabajar, especialmente con nuestra red de concesionarios donde se intensificó el canal online durante la cuarentena estricta. Incluso se enviaban autos a domicilio para que los clientes pudieran probarlos, tengamos en cuenta que en un momento solo pudieron estar abiertos los talleres mecánicos para reparar vehículos afectados a servicios esenciales. Hay que reconocer el enorme esfuerzo de nuestros concesionarios para lo antes posible volver a operar.

El otro punto es que teníamos que seguir pagando nuestras cuentas, mantener el flujo de pagos, para hacer frente a nuestras obligaciones con nuestros empleados, nuestros proveedores y para eso necesitábamos caja. Para eso se postergaron inversiones que estaban en marcha luego pensando en el mediano plazo reactivamos aquellas inversiones que considerábamos que eran más criticas. A nivel mundial las inversiones vinculadas de los vehículos eléctricos y a nivel regional, sobre todo en Argentina la reactivación del proyecto Tango reanudando la inversión.

¿Cómo ven la velocidad de recuperación?

Más rápido de lo esperado, en cuanto a demanda por un lado en Argentina y el resto de los mercados.

En patentamientos del año pasado caímos a 350.000 unidades vendidas -de todo el sector-, la producción a nivel sector también cayó, llegamos a 270.000 con una capacidad instalada de más de un millón y medio de unidades para poder producir en el país.



CONECTADO»



¿A qué le atribuís esa recuperación en Argentina?

El desfasaje entre el dólar paralelo y el dólar oficial hizo que la gente encontrara una forma de ahorrar comprando un vehículo y eso dio una perspectiva mucho más alentadora

¿Había capacidad de respuesta a esa reactivación?

Hoy ya los autos son computadoras sobre ruedas, todos usan chips o semiconductores. Esos chips a su vez son los que se usan en un celular, en una consola de juegos como la Play, y pasó que los proveedores de esos productos establecidos básicamente en Asia, cuando vieron que la demanda del sector automotriz caía no siguieron ejecutando las inversiones pa-

ra producirlos y además orientaron esos semiconductores a los que seguían demandando todo lo electrónico que se empezó a consumir más producto de la vida dentro de casa. Así que cuando este año vino una recuperación más rápida, comenzaron a faltar semiconductores y ese es un problema que está afectando de manera importante a la industria automotriz a nivel mundial y ha impactado, por supuesto, en nosotros aunque logramos preservar esas unidades que teníamos proyectadas para fabricar en nuestro país este año y evitar que esa escasez corte la producción. El Cruze fabricado acá compite con la misma falta de semiconductores que usa un auto en Estados Unidos.

Pese a esta recuperación convengamos que venimos de una vara muy baja. ¿No estamos hoy ante una sociedad mucho más empobrecida?

Uno tiende a pensar eso y mucha gente no tiene acceso a ningún auto. Venimos de patentamientos de hace 3 o 4 años atrás de 850.000 unidades y hemos caído a 350.000 el año pasado y este año se calcula que se pueda llegar a 410.000 pero acá hay otro tema y es la disponibilidad de los vehículos, cómo es el esquema de los que producimos: en Argentina producimos pocos modelos con un importante valor agregado porque hay un acuerdo con Brasil (el FLEX) por el que por tanta cantidad de millones de dólares que exporto puedo importar otra "x" cantidad. Histórica-



pág. 13 on24.com.ar // **JUNIO 2021**

mente la cantidad de vehículos vendidos en Argentina producidos localmente es de aproximadamente un 30%, el resto son importados. Ahora la realidad es que el país está atravesando una situación económica difícil, hay falta de dólares y eso ha provocado ciertas limitaciones a la hora de importar todos los vehículos que son necesarios.

¿Qué les dice el gobierno al respecto?

Hay un buen diálogo con el gobierno, entienden la situación pero la realidad es que como se redujeron las importaciones de otros productos, también nos pasó con la importación de vehículos. Hoy el mayor desafío es contar con las unidades necesarias para poder vender.

¿Cuándo se podría normalizar la situación?

Es difícil decirlo. Las plantas no han podido producir lo necesario por el Covid o las demoras, como antes dije, de los semiconductores. Nosotros tuvimos que parar la planta en distintos momentos de esta mitad del año para terminar la inversión que podría estar finalizada en septiembre u octubre próximo. Sorprendió la rápida recuperación.

Bueno eso es muy alentador y sobre todo la recuperación de la economía brasileña En Brasil la recuperación fue llamativa. El año pasado patentaron 2.053.000 unidades, este año se esperan 2.300.000 a 2.600.000. Implica que Argentina está exportando más

autos. Las exportaciones pasaron de 150.000 vehículos el año pasado a casi 300.000 este año, casi un 100% -estoy hablando de todo el sector- y nosotros acompañamos esa tendencia con el Cruze.

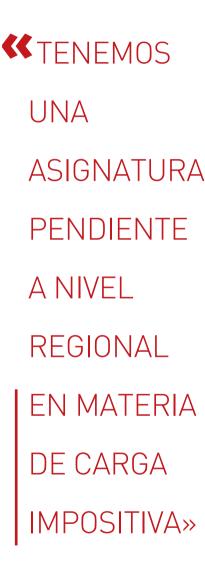
Te referiste recién a un gobierno que entiende la situación, pero por otro lado se ve una gestión especialmente combativa con las relaciones internacionales, especialmente con el actual gobierno de Brasil. Más allá incluso de esta gestión en particular, ningún gobierno logra consolidar el Mercosur. ¿Se dimensiona la importancia estratégica de Brasil para la industria local?

Antes de responderte te hago un comentario. El sector automotriz comenzó a trabajar en el 2019, cuando aún

ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS FIDEICOMISOS CONSTRUCCIÓN SUBASTAS TASACIONES ALQUILERES VENTAS DESARROLLOS INMOBILIARIOS LOTES EN CUOTAS

AV. Pellegrini 970, S2000 BTW, Rosario - Santa Fe

ESPACIO PUBLICITARIO



no se sabía quién iba a ser el próximo presidente, entre ADEFA y SMATA junto a el IAE -Universidad Austral-para evaluar el escenario de cara al 2030 en el mundo y cuál debería ser el rol de la Argentina en ese escenario. Incluso luego se fueron sumando otros actores como la Cámara de Autopartes, la UOM y la Cámara de Concesionarios y entre todos definimos el Plan 2030. Identificamos una serie de proyectos de ley para lograr ese objetivo -una ley que fomente inversiones, otra que fomente las energías alternativas, entre otras-. Ni bien fue electo Alberto Fernández se le presentó el Plan junto a su gabinete.

Siempre impulsamos que Brasil como socio estratégico, creo que esto se tuvo en cuenta más allá de las situaciones que exceden al sector automotriz. Tenemos un Embajador, Daniel Scioli, que entendió perfectamente las necesidades y trabaja activamente en abrir los mercados.

El gobierno tiene clara la necesidad de exportar para generar divisas.

¿Cuán lejos está Argentina del mercado de los autos eléctricos, teniendo en cuenta, además de las limitaciones que estamos comentando, su geografía extensa, su falta de infraestructura que incluye al sector energético?

Claramente General Motors está apostando fuertemente a los eléctricos, directamente no fabricamos híbridos. El futuro es eléctrico-autónomo-conectado. Trabajamos fuertemente en el desarrollo de baterías de última generación. Hicimos una gran inversión en una planta junto con LG, apuntando a baterías que deben contar con tres elementos fundamentales: rapidez de carga, duración y disminución del costo de esa batería. Porque el principal costo de un vehículo eléctrico es la batería, entonces se está trabajando en reducirlo en un 60%. También se está trabajando para que los próximos autos tengan una autonomía de unos 750 km con una carga.

Estas inversiones apuntan a los grandes mercados mundiales: Estados Unidos, China, Europa, el resto de los mercados, para poder adoptar estas tecnologías deben apuntar a tener un marco regulatorio. Más allá de fabricar un auto eléctrico en Argentina, hay que ver si hay mercado en la región, si es competitivo y claramente tenemos una asignatura pendiente a nivel regional en materia de carga impositiva.

Hicimos un estudio hace tres años con una consultora internacional para saber la competitividad de nuestros vehículos en Brasil, México y Argentina. Brasil es un 30% más caro que México para fabricar un coche, y Argentina es un 60% más caro que México para fabricar un coche.

¿A qué se debe tanta diferencia?

70% de esa diferencia se debe a cargas impositivas. Se necesitan incentivos, una estructura energética para abastecer los autos y un mercado. Estas tecnologías van a llegar pero para eso los países se tienen que ir preparando, generando incentivos, preparando infraestructura.

Argentina hoy está más cerca de poder fabricar baterías por el acceso al litio

¿Argentina puede ver claramente esa oportunidad?

Yo creo que los países tienen interés en captar esas tecnologías pero yo no sé si todavía tienen en claro lo que hay que hacer para lograrlo. Lo digo a nivel regional

¿Qué pistas se le podrían dar a los gobiernos para que vengan este tipo de inversiones?

Países como los nuestros no son atractivos en cuanto a la demanda, no podemos compararnos con mercados como el brasilero o el chino, pero sí podríamos ser atractivos en cuanto a las legislaciones.



G70 DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Construimos en serio, no en serie.

(0341) 558-1414 / 558-8888 www.g70desarrollos.com.ar





JORGE GIORGI // Por Redacción ON24



«HAY QUE SEGUIR TRABAJANDO PARA QUE LA NUEVA NORMALIDAD NOS ENCUENTRE POSICIONADOS PARA UNA RÁPIDA RECUPERACIÓN»

ASÍ LO SOSTUVO EL EMPRESARIO VINCULADO AL MERCADO AUTOMOTRIZ DE ROSARIO, QUIEN DIALOGÓ CON ON24

I presidente de Giorgi Automotores y Ginza, Jorge Giorgi, dialogó con ON24 para el Especial Autos de la revista de junio. El empresario se refirió al mercado local y observó que el desánimo, producto de la incertidumbre que atraviesa a los distintos sectores de la actividad econó-

mica, afecta el clima de negocios. "No nos tenemos que dejar caer", pidió. ¿Cómo está el mercado hoy?

No está mal, pero no es el mercado de demanda que había hace dos meses. Esto sucede porque en algunas marcas o modelos hay que esperar demasiado tiempo, pero también por el desconcierto que genera esta pandemia. Entonces, el productor, por ejemplo, que estaría en óptimas condiciones de comprar, está quieto y a la espera de señales positivas para tomar decisiones de compra. Con respecto a la demanda concretamente: ¿quién compra autos hoy?

Compra autos el que se encuentra con









Además de cobrar con tarjetas de crédito y débito, vas a poder también cobrar con MODO.



Válido para curtera consercial. Otorgamiendo sajeto a la exutacición en efficia y al cumplimiento de los requisitos cumerciales y legates dispuestos por el Núevo Banco de Santa Fe S.A.(el Banco). El cliente deberá ser titular de un "Páquete de productos comenció" o de una cuenta continite abierta en el Banno, suscribir la sobicitud de sentirio y adheir al regiamento de comerciantes de Fisery Argentina. Bonificación de la comisión por mantenimiento mensual de la terminal Posnet: Laborillicatión será de 17 (dore) meses desde el alta del servicio; transcurrido dicho plato se deberá abocar el precin vigente que se informe en www,tuncosantale.com.as/empresas/propuesta/comercos o bien el predo que comunique. Eses Argentina al efente por corres electrónico. La bonificación rige para contrafaciones online. La branificación ofrecida por el Banco permanecerá algende siempre que el cliente mantenga, durante todo el plazo de esta, la cuenta recaudadora en el Banco y efectué en esta las acreditaciones de sus ventas con tarjeta de débito, crédito y QR. La entrega de la terminal Posnet será realizada en comodato, de acuerdo con la versión de terminal disponible ai momento de realizar la solicitud. Solicite el servicio de munera critire impesando a www.bancosantale.com.ur/altacomencior, Para más información impesa a www.bancosantale.com.ur/emplesas/propuesta/comencior, además, podrá consultar el regiamento de comerciante en www.finstidata.com.arz/, sección Regiamento de comerciantes. Promoción vilida haefa el 31/17/2021 y/o sujeta a la disponibilidad de terminales Posnet. La presente propuesta no resulta vinculante para la entidad, quien podría denegar la solicitud de la terminal que se presente, conkume lo establecido por el Articulo 974 del Código Civil y Comercial de la Nación.

pesos y comprende que en este contexto un vehículo opera como refugio de valor. Nuestro rol, como concesionario en una situación como la actual, es acompañar a nuestros clientes, demostrarles que sobre todo en momentos difíciles estamos en condiciones de mejorar su experiencia en el vínculo con las marcas y capitalizar los años de experiencia que tenemos en la actividad para asesorarlos y contenerlos también a través de nuestros canales digitales.

¿En qué segmentos se nota la demanda, principalmente?

En todos los modelos; predominan las pick ups y SUV. Pero estamos en un mercado que es un 40% de lo que era dos o tres años atrás. En ese sentido, las marcas que representamos tienen una fuerte presencia en esos segmentos y nos permiten mantener expectativas de posicionamiento a futuro, cuando las condiciones vayan normalizándose. Por

otro lado, sí se están vendiendo planes de ahorro. Cada marca tiene tres o cuatro modelos que se pueden comprar por Plan de Ahorro y después podés migrar a otro más alto.

¿Escasean vehículos importados solamente o también de fabricación local?

Hay faltantes en algunos modelos importados, dependiendo el origen. Las pick ups que se producen en Argentina, de marcas como Toyota, tuvimos que esperarlas más tiempo porque tuvieron que parar turnos de fabricación debido a la pandemia, que probablemente los recuperen en las vacaciones de julio, o sábados y domingos. De a poco se va normalizando.

¿Qué ajustes de precio se están llevando adelante?

Los autos están unos puntos por debajo de la inflación, soportado por las fábricas; pero todos los meses, como todo, tienen ajuste de precio. Los importados están todos en dólar oficial sin importar el origen. Pero, por ejemplo, los híbridos en todo el mundo están exentos de un impuesto. Acá no, entonces los agarra el impuesto al lujo y, por lo tanto, un auto vale, solo de impuestos, mucho más caro que de precio FOB. Por último, ¿cómo viene el segmento de los usados?

Un poco más tranquilo que hace dos meses atrás, cuando estaba muy bien. La incertidumbre no solamente la tienen quienes compran autos nuevos. Igual, no tenemos que dejarnos caer. Hay que seguir adelante y continuar trabajando para que la nueva normalidad pos-pandemia nos encuentre en las mejores condiciones para una rápida recuperación.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO



AVELLANEDA Y CARBALLO, ROSARIO. TEL: 0341 410-1000. PTE. PERÓN 795, SAN NICOLÁS, TEL: 0336 4440972. WWWW.GIORGIFORD.COM











CONEXIÓN PREMIUM HASTA 2 GIGAS SIMÉTRICOS

Más información en express.com.ar

EDENRED // Por Emmanuel Paz



EDENRED CONSOLIDA SU PRESENCIA EN ROSARIO. APUESTA A LA LOGISTICA Y EL TRANSPORTE

PROPONEN UN SISTEMA DE AUTOGESTIÓN ONLINE EN TIEMPO REAL PARA JEFES DE FLOTA

denred, una de las empresas líderes en el mercado de los servicios corporativos, busca fortalecer su presencia en Rosario. La apuesta de la firma para expandirse en la zona será, inicialmente, su sistema Ticket Car. Se trata de una plataforma de autogestión que permite administrar y optimizar los gastos de flotas vehiculares. ON24 dialogó mano a mano con Pablo Alfredo Comba, director comercial, acerca

de sus planes para la ciudad. "Es una plaza que nos interesa muchísimo, ya que el transporte tiene mucho protagonismo por su puerto, la industria y el campo", explicó.

Edenred lleva tiempo desarrollando distintos productos de autogestión con la posibilidad de retroalimentarse entre sí. La empresa de capitales franceses es una de las más solventes en la rama de servicios B2B (Business to Business),

cuenta con más de 770 mil clientes pertenecientes tanto al sector privado como del público. Su catálogo puede dividirse en tres universos, uno relacionado al mundo de los pagos, ligado estratégicamente con MasterCard, otro pensado para la gestión de beneficios no remunerativos para trabajadores, y otro vinculado a la movilidad y la administración de flotas de transporte. Este último es el que más desarrollo tie-



TODAS LAS OPCIONES, CON EL MEJOR RESPALDO.



www.pesadocastromotors.com.ar



www.circular.com.ar



www.pesadocastro.com.ar

ne en Argentina y, también, el elegido como primer gran paso de Edenred en Rosario y el Litoral. "Son dos sistemas autogestionables y online que permiten a quien administra una flota tener el control y administración del combustible, y de la reparación e historial técnico de los vehículos. También, del accionar operativo de sus conductores", explicó Comba. La idea principal de la propuesta es brindarle al administrador de flota todas las herramientas necesarias para que pueda gestionarla de forma simple y rápida. En este sentido, el director comercial destacó la importancia de diferenciarse de sus competidores: "No vendemos combustible. A nuestra plataforma, además de todo su potencial de reportes y gestiones online, se le suma un medio de pago que permite cargar combustible en cualquier estación de servicio multibandera vinculada a Edenred".

Ticket Car basa su funcionamiento en

un sistema de Near Field Communication (NFC), compuesto por una oblea pegada al parabrisas de cada vehículo de la flota, asegurando la presencia del vehículo en la EESS, que puede ser leída por los terminales en posesión de cada playero de la red. El administrador de flota podrá determinar los parámetros para cada carga: horarios habilitados, tipos de combustibles que pueden utilizarse, montos máximos, estaciones de servicio autorizadas, frecuencia de carga y qué datos deberá suministrar cada chofer al playero.

Cada vez que se produce una carga, el sistema enviará al administrador toda la información de la transacción en tiempo real. "Lo que se cobra es lo que dice el surtidor en el momento. Eso se carga en el sistema en tiempo real junto a todos los datos sobre el lugar y hora de la carga, o los datos del chofer", detalló Comba y añadió: "Esto nos permite diferenciarnos de la competencia que suelen enviar liquidaciones con un día de diferencia o resúmenes mensuales. Edenred lleva va tres años trabajando en Rosario y la región. Tiene por cliente a la Municipalidad de Rosario y a varias firmas del sector privado. Ahora, buscarán consolidar su presencia y captar algunos de los grandes jugadores logísticos del mercado local. "Un administrador de flota no puede hacer un seguimiento de cien camiones por medio de una planilla de Excel, negociar con las estaciones de servicio por una cuenta corriente, tratar los problemas de insumos y neumáticos y, además, contar con un sistema de telemetría como el que exigen los clientes. Todo esto, en algún momento, converge dentro de nuestro sistema. Las experiencias de nuestros usuarios son muy buenas, y la necesidad está latente. El mercado está buscando esto", sostuvo Comba.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO



Av. Carballo 632. Puerto Norte. Rosario. Santa Fe. Tel: (0341)436-7600. ginza@ginzasa.com.ar

Bv. Avellaneda 2075. Rosario. Santa Fe. Tel: (0341) 522-0400. ginza@ginzasa.com.ar

Av. Juan D. Perón 1406. Monte Maíz. Córdoba. Tel: (03468) 472043. ventasmm@ginzasa.com.ar









WWW.GINZASA.COM.AR





MUCHO MÁS QUE UN ERP

EL SOFTWARE QUE SE ADAPTA A TU COMPAÑÍA

Con MyLogic implementá cambios a la velocidad que exigen los negocios de hoy, con autonomía para realizar modificaciones e integraciones con otros softwares.

> Conoce MyLogic y disfrutá una nueva forma de gestionar tu empresa en la Nube Premium que sólo te brinda NeuralSoft.

100% RESPONSIVO / FÁCIL INTEGRACIÓN CON OTROS SOFTWARES / ANALIZADOR DE IMPACTO MULTI MONEDA / MULTI IDIOMA / MULTI BASE DE DATOS / REDUCE 90% LOS COSTOS DE DESARROLLO











PESADO CASTRO // Por Redacción ON24



DEMANDA, TENDENCIAS Y OBSTACULOS DEL MERCADO AUTOMOTOR, SEGÚN EL GRUPO PESADO CASTRO, QUE YA SUMÓ A LA CUARTA GENERACIÓN



Estamos limpiando la ex Zona Franca de Bolivia. Dentro de poco, tendremos un nuevo lugar para disfrutar de nuestro río.



"LE HAN DADO OTRO EMPUJE Y ENFOQUE A LA COMERCIALIZACIÓN DE AUTOS, SOBRE TODO A PARTIR DE LAS HERRAMIENTAS ONLINE", RESALTÓ EL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA, ALFREDO PESADO CASTRO.

e la mano de la cuarta generación de la familia Pesado Castro, el Grupo que comercializa Volkswagen, Chevrolet y Renault en Rosario continúa creciendo en sus unidades de negocio, pese a las restricciones y complicaciones que planteó el escenario de pandemia. Tal como afirmó su presidente, Alfredo Pesado Castro, la cuarta generación de la familia que se sumó al staff cumplió un rol fundamental para mantenerse firmes en el mercado durante el año pasado y el corriente, desarrollando a mayor escala el segmento de los usados y apostando también a la venta de planes de ahorro.

"Vendemos autos desde 1926, generación que siguió mi padre y ahora, por suerte, mis hijos y mis sobrinos ya están integrándose en nuestras concesionarias, con una visión distinta, porque le han dado otro empuje y enfoque a la comercialización de autos, sobre todo a partir de las herramientas online", subrayó Alfredo.

Concretamente, los nuevos Pesado Castro son: Rodrigo, que se desempeña en Ventas de Pesado Castro VW; Mariano, en Ventas de Centro Renault; Gonzalo, en Ventas de Pesado Castro Motors Chevrolet, y María Emilia, en el área de Recursos Humanos del Grupo.

"Grupo Pesado Castro es una empresa líder en el rubro automotor en la ciudad de Rosario y la región, respaldada por 3 marcas de alto nivel y con una larga y destacada trayectoria. Desde el Grupo, venimos trabajando fuertemente en optimizar y homogeneizar políticas y procesos, siempre apostando a seguir creciendo y posicionándonos en la ciudad y la región", destacó María Emilia.

Es que todos (Alfredo, Rodrigo, Ma-

riano, Gonzalo y María Emilia) dialogaron con ON24 para el Especial Autos de esta edición impresa, sobre las tendencias del mercado, la demanda actual y los obstáculos que tiene que sortear el sector en estos momentos.

¿Cómo se comportó el mercado de autos cero kilómetro en el primer semestre del año?

Alfredo (A): Estuvo muy atado a la posibilidad de oferta de unidades y condicionado por lo que se fabrica en el país y lo que el gobierno dejó importar, en virtud de las autorizaciones por terminal y dependiendo de lo que exporta cada una. La demanda superó la oferta.

Rodrigo (R): La primera mitad fue similar a como finalizó el 2020, se podría decir que fue un mercado de demanda ya que no teníamos unidades para la cantidad de clientes que consultaban. La segunda mitad fue aflojando, en mi opinión debido a las restricciones que volvieron a imponer, encontrándose hoy casi en un equilibrio entre la oferta y demanda que hay.

¿Cómo reaccionó la demanda ante el aumento de alícuotas en el impuesto interno?

A: Está claro que el aumento de las alícuotas hace que se produzca una brecha entre los modelos, porque hay más demanda por el auto al que no grava el impuesto. Eso se da, por ejemplo, en la T-Cross, donde la Trendline es mucho más demandada que la Confortline, porque no la agarra el impuesto. Esto hace que se vayan juntando muchos autos al borde del impuesto y, una vez que aumentan, ya la barrera del impuesto hace que sean más difíciles de vender. De cualquier

manera, hay muchos autos que, ya por su segmento, no pueden estar por debajo del impuesto.

R: Claramente, no pasó desapercibido, el mercado siempre demuestra su descontento ya que deben ir a un modelo más económico del que antes podían acceder. El problema es que cada vez más autos son alcanzados por los impuestos.

¿En qué segmentos y modelos se nota más demanda?

A: Es sorprendente cómo estamos creciendo en el mercado de las pick ups. Hay mucha oferta y demanda, porque casi todas las marcas se fabrican en Argentina.

R: También el segmento SUV es furor en el mercado, todas las marcas están apuntando ahí. Entre los modelos destacados podemos encontrar la Captur, T-Cross, Tracker, Nivus y la nueva Taos. El crecimiento de este segmento implicó un retroceso en el mercado de los autos sedanes con 4 puertas, que es el segmento C. Por su parte, el segmento de hatchback 5 puertas se mantiene en crecimiento estable.

¿Quiénes compran autos hoy?

Mariano (M): Existen distintos perfiles de clientes que compran autos según el modelo y la utilidad que le den al mismo. En el caso de Renault, a diferencia de Chevrolet, existe una gran cantidad de modelos de autos utilitarios que la gente usa para trabajar, como por ejemplo: Kangoo, Master y Oroch.

A: Están aquellos que ven una oportunidad porque los autos, a dólar oficial, están -quizá- un 5% más caro que en 2018, pero en dólar blue o MEP, están un 30% más baratos que

pág. 27 on24.com.ar // JUNIO 2021

en febrero de 2018. Entonces, la gente que tiene dólares tiene una oportunidad.

¿Qué rol están jugando los planes de ahorro?

M: Ocupan un lugar muy importante en el mercado, ya que le permite a la gente adquirir un auto 100% financiado, otorgando grandes beneficios, como por ejemplo entregas aseguradas en determinada cantidad de cuotas pagas.

R: Nuestro Grupo hace varios años que viene trabajando fuertemente con la modalidad de venta y suscripción online de planes de ahorro, lo que nos permite expandir nuestra cartera a prácticamente todo el territorio del país.

¿Cómo hay que analizar la fuerte tendencia de los SUV?

A: Mundialmente, la tendencia va hacia los SUV y monovolúmenes. Cada vez hay menos demanda de sedanes, a pesar de que hay muy bueno autos. Es el segmento que más va a crecer en los próximos años.

R: Este segmento hoy abarca a casi todas las edades, y vemos que los SUV de las 3 marcas que comercializamos se adaptan tanto para edades desde los 25 años hasta los 60 años. La in-

corporación de motores turbo alimentados de baja cilindrada, que permiten combinar potencia con un consumo moderado, lo vuelven un producto atractivo para clientes que antes no consideraban este tipo de vehículos. ¿Se nota el derrame del campo este año, sobre todo con la compra de pick ups, o lo ven a la expectativa, producto de la incertidumbre macro?

A: El campo sigue demandando y es algo que nos ayuda en la venta de pick ups. El precio la soja y la canti-

ESPACIO PUBLICITARIO



KK EL DE LOS SUV ES FI **SEGMENTO** QUE MÁS VA A **CRECER**

dad de soja que se necesita hoy para comprar un auto hacen que sigamos vendiendo camionetas en el interior.

¿Qué disponibilidad de producto están teniendo en los concesionarios?

A: Hay dos problemas; por un lado, el gobierno que no libera la importación de unidades si no exportás, y eso está afectando la oferta de autos que no son de fabricación nacional. Por otro, un problema mundial, que ha sido la provisión de semiconductores (los chips), sobre todo en aquellos que tienen más tecnología. Creo que va a ser un año con escasa oferta de unidades.

M: La disponibilidad se vio muy afectada debido a la situación mundial que se está atravesando. Contamos con una asignación mensual muy baja de vehículos para poder vender. Por lo tanto, hay que regular constantemente la cantidad de autos a vender para no bajar el stock, ya que de esa manera se perdería capital de trabajo.

R: La principal disponibilidad de Volkswagen es el Gol Trend (tanto en versión manual como automática). El hecho de tener la fábrica en Pacheco, con fabricación de Amarok y Taos, ofrece la posibilidad de tener abundancia de stock en esos modelos. Puntualmente, Taos, debido a la novedad del producto y la preventa realizada por la terminal en conjunto con el concesionario, agotó su stock rápidamente. Pero la terminal apunta a regularizar la producción de este vehículo para Julio.

Gonzalo (G): Actualmente, en Chevrolet tenemos mucha disponibilidad de Cruze en todas sus versiones, que es el auto fabricado por GM en la planta de Alvear, y de Tracker, que desde que se lanzó, es muy buscada.

¿En qué segmentos o modelos se nota más la falta de suministro de autos?

M: Se nota en todos los autos impor-

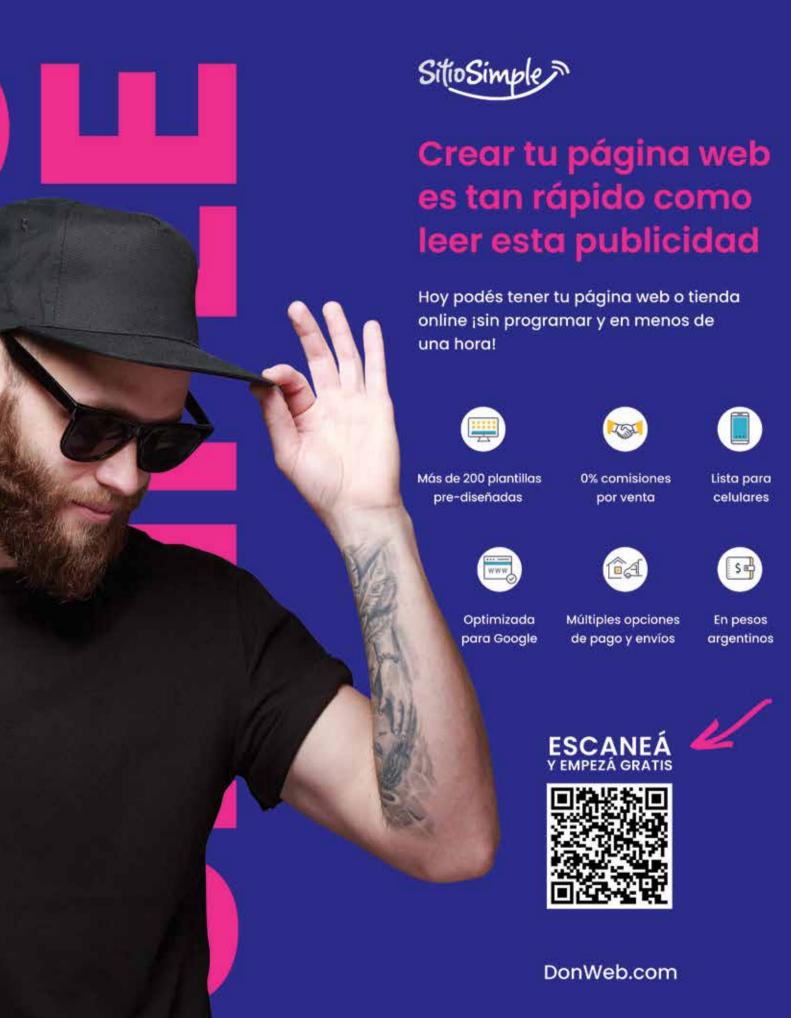
tados que requieren la aprobación de SIMIS por parte del gobierno para poder nacionalizarlos. En el caso de Renault, los autos importados son: Captur, Oroch, Duster, Kwid, Master, Línea CVT de Sandero y Logan. R: Desde Volkswagen experimentamos escasez en el segmento de producto más buscado en estos días: SUV (TCross, Taos –por su exitoso lanzamiento- y Nivus). Polo y Virtus se han posicionado fuertemente en el mercado local, con lo cual comenzó a haber desabastecimiento al aumentar la demanda de dichos vehículos.

¿Qué comportamiento han tenido los precios de los vehículos 0 km. en el primer semestre y qué cabe esperar para el segundo?

A: En el primer semestre, aumentaron a un ritmo del 4% mensual. Creo que en el segundo semestre va a seguir la tendencia por la falta de disponibilidad de producto y aumento de los costos.

¿Cómo viene el segmento de los usados?

A: En nuestro Grupo, con la entrada de la cuarta generación, hemos podido desarrollar el segmento de los usados dentro de la concesionaria. Que ya teníamos, pero ahora estamos creciendo. Incluso, estamos comprando usados en el mercado, facilitándole a la gente que lo tiene que vender un precio razonable y un pago contado. Hoy estamos con un stock de más de 200 usados en las concesionarias y tenemos un nivel de ventas de unos 100 autos por mes. Lo bueno que tiene de comprar en un concesionario un usado es que nosotros, por ley, tenemos que dar garantía de 6 meses y, además, por cómo revisamos nosotros los autos, estamos tranquilos de que podemos garantizar las unidades. Es un mercado que viene acompañando a los cero kilómetro en precios y eso hace que para un cliente sea más fácil el



cambio, porque no es que ha perdido en detrimento del nuevo.

M: El segmento se encuentra en auge y en gran crecimiento en todo el Grupo. Hoy en día, con la falta de 0KM, se convirtió aún más en un sector importante. Mucha gente que viene a consultar por un 0KM muchas veces termina comprando un usado. R: Nosotros, como grupo, estamos apostando fuerte a los usados, por lo que estamos desarrollando cada vez más esta unidad de negocio. La idea es llegar a vender la misma cantidad de 0km y de usados cuando se normalice la situación del país. Tenemos una página web en donde mostramos todos los usados del grupo (usadosrosario.com), y estamos proyectando ofrecer servicios a los clientes como, por ejemplo, gestoría para patentar o transferir, que publiquemos tu auto y vos los vendas, que nosotros vendamos tu auto, etc.

¿Es de esperarse para este año anuncios de nuevos modelos o restyling en algunas marcas?

A: Este año tuvimos el lanzamiento de la nueva Taos y vamos a tener la nueva Duster. En Chevrolet, se lanzó la nueva Tracker el año pasado, que fue revolucionaria por su eficiente motor. **M:** La Nueva Duster incorpora muchos cambios estéticos y también un nuevo motor que le permite competir con autos que se encuentran dentro del mismo segmento (SUV).

RPC: En el caso de Volkswagen, la tendencia de lanzamientos apunta a un segmento muy buscado en la actualidad: SUV. Este año se presentó el Nuevo Taos y se realizó un reestyling en T-Cross incorporando el motor 1.0 Turbo. Esta fuerte ofensiva de la marca comenzó su camino en 2018 con el Nuevo Tiguan, 2019 con la primera generación de T-Cross y 2020 con el SUV coupé Nivus.

¿Y qué puede esperarse de la fabricación y comercialización de híbridos y eléctricos, en las marcas que representan?

R: Todas las terminales se encuentran desarrollando y trabajando en proyectos híbridos, eléctricos y enfocados en proyectos de movilidad compartida. Sin dudas, es una oportunidad de negocio a futuro y preparar nuestra estructura para dicho mercado será un gran desafío.

G: Las marcas a nivel mundial ya están definiendo planes de acción para que, en un futuro no muy lejano,

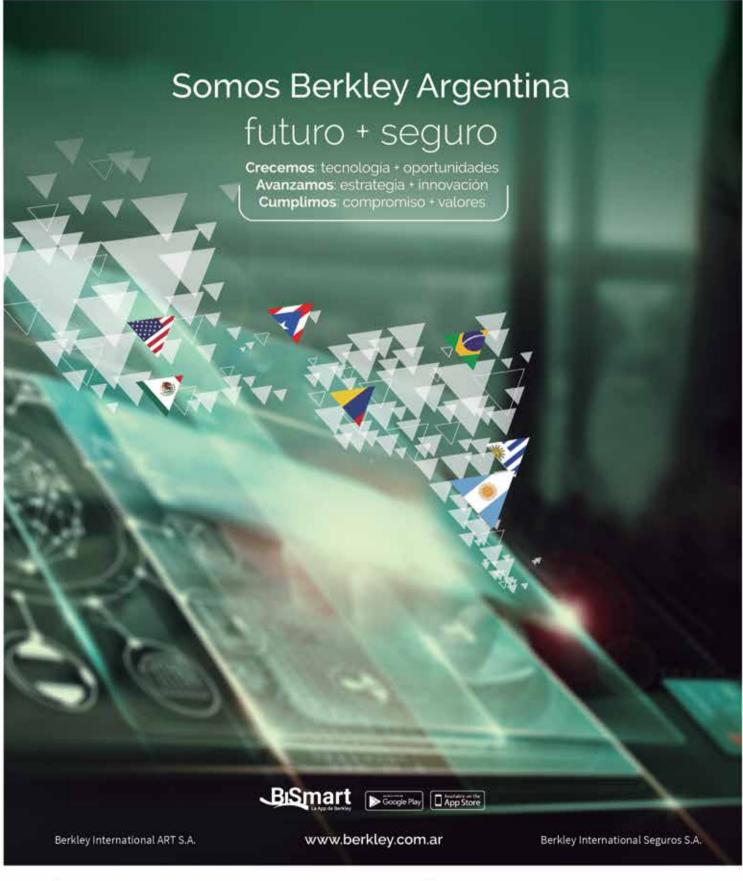
todos sus productos sean eléctricos. Estados Unidos y varios países de Europa ya viven a los autos eléctricos como una realidad, pero Argentina aún no está preparada para tenerlos debido a las grandes distancias y los suministros de energía.

Por último, ¿qué es el Club de Beneficios que lanzó el Grupo el año pasado?

María Emilia: Nuestra trayectoria y el compromiso que tenemos en seguir fortaleciendo las relaciones humanas dentro del Grupo nos motivó a desarrollar en 2020 el "Club de Beneficios" de Grupo Pesado Castro, una red de convenios con distintos comercios y empresas para que nuestro personal pueda gozar de diferentes beneficios en productos y servicios. Si bien hoy el Club aún se encuentra en etapa de gestación, y poco a poco va desarrollándose, la idea es transmitir a nuestros colaboradores ese sentido de pertenencia y de identificación con la empresa y el grupo del que forma parte.

ON24













NEOSTAR CUMPLE 25 AÑOS EN ROSARIO: SE EXPANDE Y CRECE EN VENTAS DE SUV, PICK UPS, USADOS Y PLANES DE AHORRO

pág. 33 on24.com.ar // **JUNIO 2021**

LA CLAVE DEL ÉXITO: "TRATAMOS DE MANTENER ESTRUCTURAS CHICAS QUE FUNCIONEN BIEN SIN SER ELEFANTES BLANCOS", AFIRMÓ SEBASTIÁN VÁZQUEZ, PRESIDENTE DE LA FIRMA, A ON24

antenerse 25 años años en pie en una Argentina que se refunda cada 4, con nuevas reglas de juego y cada vez más carga impositiva, no es para cualquier empresa. Neostar, el concesionario que representa a Jeep, Honda, Nissan, Kia, Chrysler, Dodge, RAM y Suzuki en Rosario, Funes y ciudad de Santa Fe, no solo se ha sostenido, sino que ha logrado expandirse. Cortó sus primeras cintas en 1996 con Jeep y Chrysler en Rosario; luego, sumó a Kia en el 2001 y en el 2004, a Honda en Santa Fe. En 2017, comenzó a representar a Suzuki y en 2018, a Nissan. Ahora, en diálogo con ON24, el presidente de la firma, Sebastián Vázquez, anunció que abrirá tres locales más en Funes, que se sumarán al multimarca que Neostar ya posee en Av. Fuerza Aérea 2068, apostando al surgimiento de nuevos loteos tanto abiertos como cerrados que se están concretando en la ciudad. Así, los nuevos puntos estarán ubicados en el desarrollo Vida Multiespacio, que llevan adelante las empresas Rosental y Rossetti, con otro multimarca, más uno de Jeep y otro de Nissan.

La clave del éxito: "Tratamos de mantener estructuras chicas que funcionen bien sin ser elefantes blancos", remarcó Vázquez. "Nos hubiera gustado hacer un evento presencial, pero esta situación hace que no podamos, así que esperemos poder hacerlo para los 26 años", señaló respecto a la conmemoración del 25° aniversario.

Si bien el empresario sostuvo que éste "es un año raro", debido a la escasez de producto que existe actualmente por los cupos a las importaciones y también porque muchas fábricas han estado trabajando a menor ritmo por las restricciones, destacó el crecimiento de la empresa de la mano del segmento de los SUV,

que, sin duda, es una fuerte tendencia a nivel mundial; la pick ups, los usados, y los planes de ahorro, a partir de una demanda conformada por un "público muy diverso", apuntó. "El segmento del SUV es el que está creciendo en Argentina en detrimento del clásico sedane", expresó Vázquez, que, a su vez, recalcó que dentro de la gama que ofrece Neostar, los modelos como la Nissan Kicks, la Jeep Renegade, la Jeep Compass o la Honda HRV "son los más demandados hoy en el concesionario". "La posición de manejo es diferente y, además, son autos que no son tan grandes, pero son muy espaciosos en el interior tanto de baúl como para los pasajeros", explicó. "Es un segmento que está cada vez más afianzado; incluso hay marcas, como Ford, que están dejando de fabricar sedanes para pasarse directamente a los SUV", indicó.

En lo que respecta a pick ups, la Fron-





tier "viene creciendo mucho en su participación de mercado y se está ganando su lugar, aseguró y agregó que "Nissan creció 5 puntos de share en el último mes, que es un récord para la marca en el país". Además, subrayó que, de las marcas nuestras, "es la que está mejor posicionada en lo que es la balanza comercial, al exportar un volumen interesante a Brasil, sobre todo".

A su vez, Vázquez resaltó que en la empresa "estamos creciendo mucho en planes de ahorro que Jeep y Nissan -con la Frontier- lanzaron con entrega asegurada a partir de determinadas cuotas y eso también pesó mucho en el mercado porque es una herramienta muy fuerte", consideró. En tanto, en lo que respecta a los vehículos usados o semi-nuevos, el empresario explicó que, ante la falta de abastecimiento de modelos cero kilómetro que hubo durante el año, "le dimos mucho impulso" al negocio de este segmento. "En nuestro grupo, hemos crecido muchísimo este año en ventas y creemos que va a seguir así durante el 2021 y el 2022, porque van a faltar autos cero kilómetro", manifestó. También en estos automóviles, la demanda que más persiste es por los SUV y pick ups.

PRECIOS

El titular de Neostar aseveró que los ajustes de precios "han acompañado a la inflación, en general, en lo que va del año" y remarcó que "hoy, la brecha del dólar blue con respecto al oficial hace que los autos en dólar billete terminen siendo baratos, a pesar de la catarata de impuestos que tienen, más aún los de mediana o alta gama que los gravan los impuestos internos".

Además, destacó que la firma cuenta "con mucho plan de financiación subsidiado por la terminal, como es el caso de FCA, Jeep o Nissan, que hacen muy atractiva la compra y ayuda a que la demanda crezca".

FALTA DE MODELOS

"El suministro de producto lo vemos limitado sobre todo en los modelos de alta gama, como el Jeep Grand Cherokee, el Nissan Murano o el Honda Pilot, que prácticamente no estamos recibiendo hace meses", señaló Vázquez y añadió que este tipo de vehículos, la empresa no los está ofreciendo para la venta "hasta no tener la unidad asignada o facturada, porque si no, terminamos comprando un problema y queremos evitar tener cualquier tipo de conflicto", afirmó.

ANUNCIOS

Vázquez adelantó que Jeep lanzará sobre fin de año un nuevo vehículo proveniente de Brasil, "para el que ya hay mucha expectativa", expresó. También anunció que "vamos a tener novedades en Kia, con el lanzamiento de la nueva Carnival, que va



pág. 35 on24.com.ar // **JUNIO 2021**

a ser un producto totalmente nuevo. Y tenemos esperanza de que se llegue a homologar la nueva Kia Sorento, de última generación. También se acaba de lanzar a nivel mundial la nueva Sportage, pero a Argentina no va a llegar hasta fines del año que viene", indicó.

En Nissan, en tanto, dijo que "acabamos de lanzar la nueva Kicks, con lo cual la línea de Nissan está renovada con los nuevos Sentra y Versa, que son modelos muy modernos y con mucha tecnología en seguridad".

ELÉCTRICOS

Neostar comercializa el Nissan Leaf en lo que concierne a autos eléctri-

cos, segmento para que el Vázquez sostuvo que en Argentina aún "falta mucha infraestructura para que se masifiquen" y, además, "Santa Fe, particularmente, viene atrasada" en lo que es la promoción del patentamiento de este tipo de automóviles. "Sería un buen gesto alentar la ecología por ese lado, porque, además, las terminales a nivel mundial van a dejar de invertir en motores nafteros, entonces vamos a tener que adecuarnos, porque si no, la tecnología nos va a pasar por arriba. Va a ser una linda transición", opinó el presidente de Neostar.

ON24



ESPACIO PUBLICITARIO



PRÓXIMAMENTE NUEVAS OFICINAS

> BV. OROÑO ESQUINA SANTA FE

300 M2 EN LA MEJOR UBICACIÓN



www.alseda.com.ar f

CI. CRISTIAN ALSEDA MAT. N° 278

La mejor información, en la puerta de tu casa



portalON24

@portalON24

@portal_on24

SUSCRIBITE INGRESANDO A:

www.on24.com.ar

comercial@on24.com.ar - (0341) 4475700

BARRIO PRIVADO



CIRCUITOS DEPORTIVOS • PARQUE PARA NIÑOS • TOOLBOX • GUARDERÍA NÁUTICA • BOSQUE ZEN



CONOCÉ MUCHO MÁS EN WWW.VITTAGL.COM.AR







DESARROLLA





MINA

PARA LOS AMANTES DEL VERDE

Uno y dos dormitorios Locales Comerciales.

www.fundar.com.ar



José Abiad: 341 5790933

Gustafsson: 341 6696955 Banchio:

Rinesi:

Dunod: 341 4683284 341 6941668 341 6062080