

# ON24

# CLAROSCUROS

## DEL SECTOR AUTOMOTOR



LAMELAS

**MSR** | Puerto Norte  
Un balance perfecto

[www.msruptonorte.com](http://www.msruptonorte.com)

+54 9 341 552 9224 



Unidades premium de 2 y 3 dormitorios. Amenities de gran categoría. Tu vida en otro nivel



# HAY UN FORD PARA CADA CAMINO, DESCUBRÍ EL TUYO.



MUSTANG



TERRITORY



KUGA HÍBRIDA



BRONCO BIG  
BEND



MAVERICK



RANGER  
LIMITED



RANGER  
RAPTOR



F 150 RAPTOR



TRANSIT VAN

#ESTAESNUESTRA TIERRA

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

  /GIORGI.AUTOMOTORES

**GIORGI** 

CONCESIONARIO FORD EN ROSARIO, SAN NICOLÁS Y LA REGIÓN.



## 04

**EDITORIAL**

Junio cuesta arriba,  
motores que rugen

## 06

**OPINIÓN**

Una larga cabalgata  
hacia la Casa Rosada

## 08

**ESPECIAL AUTOS**

Concesionarias limitan ventas de  
0 km a modelos en stock por falta  
de reposición; solo algunas optan  
por la factura abierta



## 14

Concesionario se expande  
en la región con tercer local:  
«Queremos ser N° 1 en Santa Fe  
con Nissan»

## 18

«El negocio se trata de adaptar  
lo que el concesionario dispone  
para la necesidad del cliente y  
no venderle un auto solamente»

## 22

Sergio Jure: «En breve, habrá  
faltante total de algún  
producto»

## 26

«Hace meses que las  
compañías de neumáticos  
tienen conflictos»

## 30

Inicia la producción de la  
nueva SUV con alto valor  
agregado, en Alvear

## 32

Abierta a futuras alianzas  
estratégicas, presentó  
imponente edificio sustentable

# ON24



portalON24

@portalON24

@portal\_on24

[www.on24.com.ar](http://www.on24.com.ar)

Revista N° 180  
JUNIO 2022

**DIRECCIÓN PERIODÍSTICA**

Fabiana Suárez  
fabianaasuares@gmail.com  
prensa@on24.com.ar

**REDACCIÓN**

Nicolás Aramendi  
n.aramendi@on24.com.ar  
Emmanuel Paz  
e.paz@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

**ADMINISTRACIÓN**

Alejandra Caccia  
a.caccia@on24.com.ar

**DISEÑO EDITORIAL  
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](mailto:info@on24.com.ar)

www.on24.com.ar es una  
marca de Librement SA.  
Propiedad de Librement 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



Más de cuatro décadas  
de liderazgo e innovación



DIAGNÓSTICO  
MÉDICO  
OROÑO

📍 Bv. Oroño 1515/1526/1441  
☎ 523 2323 / 525 2200  
✉ info@diagmedico.com



GRUPO OROÑO

# JUNIO CUESTA ARRIBA, MOTORES QUE RUGEN

La pandemia y la cuarentena parecen una pesadilla pretérita, aunque quedan rémoras persistentes de manera indeleble en nosotros. Y cuando parecía que estas cosas iban a ser lo peor, estimados lectores, quedó desnuda y visible la realidad pospandémica argentina: más pobreza, mayor vulnerabilidad. Argentina estaba mal antes de la pandemia. Ahora está peor.

¿Y entonces qué? ¿Cómo seguir? En la Redacción de ON24 nos lo preguntamos permanentemente. Es por eso que este número se lo dedicamos en gran parte a la industria automotriz, que, por caso, con General Motors intenta todavía dar pelea en un contexto hostil y complejo. Nadie dijo que iba a ser fácil lo que venía por delante. Todo lo contrario: desde estas páginas avisamos el futuro próximo que se avecinaba. Quedan más batallas todavía. Y un 2023 bisagra. Bisagra como todos los años eleccionarios en nuestro país, donde siempre nos jugamos el destino a un par de manos.

Los motores rugen, se van encendiendo, las industrias y las empresas dan pelea, como lo han hecho siempre en la Argentina, y en particular en nuestra región. El 2023 es oportunidad para el que esté preparado. Será sólo más crisis para el que no lo esté. Los motores a veces se encienden rápido, en otras ocasiones tardan más. Será mejor que nos vayamos preparando y despertando, antes de que sea demasiado tarde.



ASSAMOVICH

# CONDOS REFINERÍA

Velez Sarsfield 510 - Puerto Norte

Loft, 1, 2 y 3 dormitorios, piscina con solarium,  
tres quinchos, gimnasio, juegos para niños,  
bicicleteros, bauleras, laundry, cocheras  
y seguridad las 24 hs.

MÁS DE  
4000 M2  
DE PARQUE

**fundar**

**ROSENTAL**  
INVERSIONES

**José Abiad:**  
341 5790933

**Gustafsson:**  
341 6696955

**Banchio:**  
341 4683284

**Rinesi:**  
341 6941668

**Dunod:**  
341 6062080

# Una larga cabalgata hacia la Casa Rosada

**A**l momento de escribir estas líneas todavía no están definidas las fechas para las elecciones de 2023. No sabemos si habrá elecciones dobladas, cuándo serán las PASO -si es que habrá PASO-, tampoco sabemos si se votará con sistema de Boleta Única de papel o con la histórica boleta sábana. Podemos estimar, con cierto nivel de precisión en el cálculo, que las primarias podrían llegar a ser en algún momento de junio de 2023. No seríamos magos ni hechiceros al imaginar esa fecha, que ha sido la habitual en anteriores ocasiones. Por tanto, estamos, en esencia, a doce meses de las PASO. Doce meses y un poco más de las generales, y a un año y medio de la segunda vuelta. Claro, si es que estamos convencidos de que habrá una segunda vuelta.

Sorprende enormemente que, en ocasiones, se confunda una maratón con un sprint. En un sprint se debe gastar toda la energía en ese breve momento porque no quedarán otras oportunidades ni más opciones. Se trata de una carrera breve, sin demasiadas oportunidades de recuperar la delantera si se pierde. Una maratón, en cambio, requiere de paciencia, constancia, fortaleza mental y energía suficiente para sostener el ritmo a lo largo de todo el periplo. Los maratonistas saben que si se cansan demasiado pronto ya han perdido. Que si se gastan toda la energía en la largada, no les quedará resto para el tramo restante. Un maratonista tiene timing, sabe tiemppear, medir a los contrincantes y también conoce su contexto. Se mentaliza para llegar a la meta, y hasta cono-

ce cuál es el mejor momento para beber agua. Puede ser que llegue con la lengua afuera, pero llega.

En Powys, Gales, hace mucho tiempo que se corre una clásica carrera entre caballos y seres humanos. Suena a chiste, pero no lo es. Sólo en tres oportunidades les ganaron los humanos a los caballos. La más reciente en junio de 2022. Es que los caballos tienen más fuerza, no hace falta aclararlo. Pero cada tanto, de vez en cuando, un humano regula mejor y aguanta. Mantiene el ritmo, esas casi dos horas y media, y los sobrepasa. Por una diferencia mínima, sí, pero una diferencia al fin.

Son varios los caballos que están en carrera ahora mismo por la presidencia. Otros tantos que no llegan a potrillos, y algunas yeguas que quieren también sumarse a la palestra. Como las estrellas que brillan demasiado pronto y se queman, la cabalgata hacia la Casa Rosada es una maratón, no un sprint. Querer ir demasiado rápido cuando falta tanto en términos políticos implica gastarse las reservas cuando no estamos ni a mitad del desierto. Queda tiempo para guardar un poco de resto antes de animarse al gran desafío. El océano es grande, el desierto inmenso. La Casa Rosada, para muchos, el botín último.

**Por Garret Edwards**  
*Director de Investigaciones  
Jurídicas de Fundación Libertad*  
**@GarretEdwards**



# GINZA. CONCESIONARIO DE MOVILIDAD Y SERVICIOS TOYOTA

PUERTO NORTE, ROSARIO, SANTA FE



ROSARIO, SANTA FE



MONTE MAÍZ, CÓRDOBA



Av. Carballo 632. Puerto Norte. Rosario. Santa Fe.

Tel: (0341)436-7600. [ginza@ginzasa.com.ar](mailto:ginza@ginzasa.com.ar)

Bv. Avellaneda 2075. Rosario. Santa Fe.

Tel: (0341) 522-0400. [ginza@ginzasa.com.ar](mailto:ginza@ginzasa.com.ar)

Av. Juan D. Perón 1406. Monte Maíz. Córdoba.

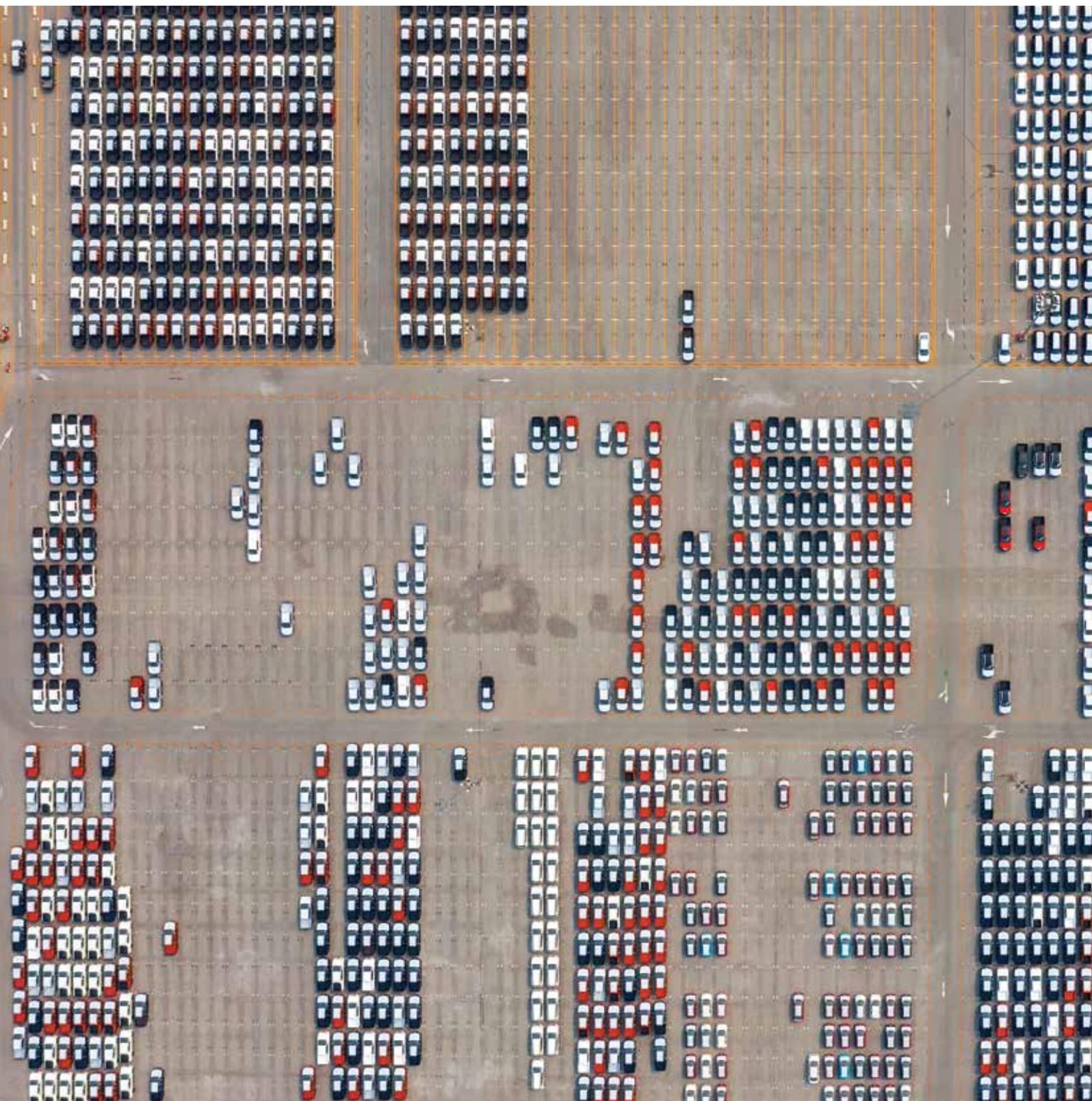
Tel: (03468) 472043. [ventasmm@ginzasa.com.ar](mailto:ventasmm@ginzasa.com.ar)



**GINZA**

SEGUINOS 

[WWW.GINZASA.COM.AR](http://WWW.GINZASA.COM.AR)





# CONCESIONARIAS LIMITAN VENTAS DE 0 KM A MODELOS EN STOCK POR FALTA DE REPOSICIÓN; SOLO ALGUNAS OPTAN POR LA FACTURA ABIERTA

---

LA REALIDAD DE UN SECTOR QUE SE VE CADA VEZ MÁS REHÉN DE LA ESCASEZ DE DÓLARES EN EL BANCO CENTRAL Y LAS RESTRICCIONES PARA IMPORTAR MODELOS E INSUMOS.

---

**E**l sector automotriz enfrenta un escenario cada vez más acuciante debido a la falta de modelos para comercializar en las concesionarias, ya sea porque los coches fabricados en el exterior no pueden ingresar al país o porque escasean los insumos para producir los nacionales. Ambos segmentos responden a una misma razón de tipo macroeconómica: **el Banco Central no habilita los dólares para importar.**

“Hoy, **la situación es mucho más preocupante**, porque si bien la importación parecía que había empezado a encarrilarse, en junio se limitó con las nuevas normas del Banco Central”, afirmó a ON24 **Jorge Pesado Castro**,

representante para Santa Fe en ACARA (Asociación de Concesionarios Automotores de la República) y concesionario Citroën, Hyundai y Chrysler.

El empresario local advirtió que **varias terminales suspendieron la facturación desde este lunes**, luego que el dólar sufriera otra escalada tras el terremoto político del fin de semana. **“Otras terminales directamente no tienen producto, por lo que, de momento, no hay reposición”**, subrayó.

Ante este panorama, “las concesionarias **estamos promocionando alguna unidad que tenemos stock con el precio del mes pasado más entre un 5 y 10%; mientras que otras unidades, las estamos cuidando**

**porque no sabemos a qué números las vamos a poder reponer”**, señaló Pesado Castro. En ese sentido, apuntó que algunas marcas venden a precio abierto, es decir, con seña del 10% y una entrega estimada a 90 o 120 días para cerrar la operación cuando llega el vehículo al precio de lista que rija en ese momento. **“Pero la mayoría está tratando de cerrar operaciones con el pie en tierra”**, aseguró.

**Alejandro Farragut, gerente comercial de Chevromax**, señaló que el local no tomó la decisión de cortar la venta, pero sí de vender solamente el stock, es decir, **“no se toma la reserva a factura abierta de modelos que no están dispo-**



nibles”. Actualmente, en stock indicó que “hay Cruze, algo de S10 y algún Onix, pero no hay Equinox ni Trailblazer, y hay muy poquitas Tracker”. Y añadió: “Este mes, confirmaron unos 20 Cruze nacionales y es lo que salimos a vender. **Se vende lo que te van facturando.** Obviamente son pocos autos y están muy por debajo de la demanda”, aseveró.

Por su parte, **Gustavo Gho, gerente general de Circular S.A.**, recalcó que “**vendemos solo los modelos que tenemos stock** (Kangoo, Alaskan, Sander, Logan, Stepwat y alguna Captur)” y “**no estamos vendiendo a factura abierta autos que no sabemos cuándo vamos a poder entregar**”. Por lo tanto, agregó, “si buscás un modelo que no está en stock y la fábrica no confirma cuándo lo va a tener, no se vende. No hay forma de programar (la entrega), porque depende de la liberación de las SIMI de importación”, remarcó.

En el mientras tanto, las concesionarias tienen que mantener sus estructuras que fueron pensadas para una venta mucho mayor, por lo que hoy ven que la rentabilidad se ve comprometida. “Hoy no está la sobredemanda que había en toda la gama, eso ha cambiado





y **no ayuda a cerrar las cuentas de las concesionarias**, porque las estructuras son para patentar 700 mil u 800 mil autos al año, pero estamos hablando de 35.000 por mes, mientras todo aumenta”, expresó Pesado Castro.

En los últimos 12 meses, los precios de los vehículos cero kilómetro sufrieron un incremento de un 70% en promedio, de acuerdo con el representante de ACARA para Santa Fe. Consultado sobre si las unidades están más accesibles en dólar

blue, a partir del nuevo salto del tipo de cambio esta semana, respondió: “Debería ser así, pero **hay poca consulta, lo cual nos llama la atención. Quizá, el público prefiere quedarse en dólares. Aunque hoy asegurarse una unidad sería un muy buen negocio u oportunidad, me parece**”.

Por último, Pesado Castro describió que, en junio, la producción de vehículos alcanzó unas 44.000 unidades y los patentamientos, 34.000, al tiempo que hubo 10.000 importadas.

“Es como que se han exportado cerca de 20.000 unidades, lo cual es un número muy bueno”, destacó y resaltó que hubo un aumento de exportaciones del 42% respecto a junio de 2021. A su vez, aportó que **el 57% de los patentamientos corresponde a vehículos de origen nacional y 43% restante, a importados**, de los cuales 30 puntos de ellos provienen de Brasil.



# GRUPO PESADO CASTRO

Líderes en la comercialización de automóviles.





**CONCESIONARIO SE  
EXPANDE EN LA REGIÓN  
CON TERCER LOCAL:  
«QUEREMOS SER N° 1 EN  
SANTA FE CON NISSAN»**

## CORTÓ CINTAS EN CAÑADA DE GÓMEZ. ADEMÁS, COLOCÓ EL 80% DEL CUPO DE LA NUEVA FRONTIER QUE LE ASIGNÓ LA TERMINAL AUTOMOTRIZ

La empresa concesionaria de Nissan en Rosario y Funes, Neostar, se expande en la región con la apertura de un tercer local que inauguró el pasado 26 de mayo en Cañada de Gómez, donde aprovechó para presentar la nueva pick up Frontier, en un claro guiño al sector agropecuario. “Creemos que es un punto específico para la zona agrícola de la provincia de Santa Fe y es la ruta que tenemos marcada por Nissan, ya que nosotros tenemos injerencia en todo lo que es la ruta 9 hasta Armstrong”, destacó el gerente comercial de Neostar, Marcos Scerra, en diálogo con ON24. En ese sentido, expresó que la meta es “hacernos fuertes en el interior de la provincia e instalar de lleno la Frontier en el mercado agropecuario del corazón de Santa Fe”, aunque además de la línea pick up, el concesionario dispondrá de toda la gama Nissan en el nuevo espacio. “Como Neostar, queremos ser número uno en Santa Fe en comercialización de la marca Nissan”, subrayó Scerra. Concretamente, la firma sumó un espacio de más de 2.000 metros cuadrados ubicado sobre

ruta 9 e Hipólito Yrigoyen, “similar al que tenemos en Rosario con venta de 0 km. y usados, repuestos, postventa y plan de ahorro”, indicó el ejecutivo. Si bien señaló que el nuevo punto emplea inicialmente a 6 personas, remarcó que “la idea es seguir incorporando personal”, porque “la marca viene creciendo año a año y acá esperamos seguir en el mismo camino”. En rigor, Neostar cerró el año 2021 con unas 450 ventas de Nissan y para este año, proyecta aumentar un 10%, “si el mercado

lo permite y la marca nos acompaña”, manifestó Scerra. Por otra parte, la firma local estima que en 2023 podría abrir un nuevo concesionario Jeep en Eva Perón al 5600, en una superficie de 2.800, desplegados en dos plantas. Mientras que, para fines de 2023, prevén estar desembarcando en el desarrollo inmobiliario Vida, en Funes, con un local de 1.000 m2, donde destinarán 500 a Jeep y la otra mitad a otro concesionario Nissan.



## PRESENTACIÓN DE LA NUEVA FRONTIER

En el marco de un contexto complicado para la industria automotriz nacional, teniendo en cuenta las restricciones para liberar importaciones tanto de vehículos como de insumos para abastecer a las compañías con planta en Argentina, el concesionario Nissan para Rosario y Funes, Neostar, presentó la nueva Frontier, bajo el eslogan “Diseñada para hacer más”. El lanzamiento tuvo lugar en su nueva sede de Catamarca 2440 y, tres días después, realizó una nueva presentación en

su flamante sede de Cañada de Gómez, tercer concesionario Nissan en la región.

En diálogo con ON24, el gerente comercial de Neostar, Marcos Scerra, destacó que la nueva pick up de la marca japonesa llega con un restyling completo salvo en motor y caja, proponiendo un cambio integral en su estética, así como también en equipamiento. En este último punto, resaltó que se incorpora la velocidad cruceo desde la versión de inicio de gama, freno de disco en las cuatro ruedas, 6 airbags y computadora de a bordo de 7 pul-

gadas, además de sumar 10,5% más de volumen de caja, entre otras prestaciones.

“Estos cambios responden a la necesidad del mercado”, explicó y remarcó: “Somos la única marca que cuenta con versión 4x2 y caja automática en el inicio de gama”

Concretamente, está disponible en 5 versiones (S; X-Gear; XE; Platinum y PRO 4X), cuyo precio promedio ronda los \$ 7.000.000: “Hoy, tenemos un producto muy versátil que abarca todo el abanico de públicos, desde el campo hasta la persona más exigente que quiera hacer un off road”,





subrayó el ejecutivo de la marca, quien agregó que incluso es un vehículo muy demandado en ciudad, en su versión Platinum, y para flotas de Policía Federal o Gendarmería, por ejemplo. Se presenta en colores blanco, gris, gris oscuro, azul, roja y negra. De acuerdo con Scerra, a partir de este producto, “la idea de Nissan es crecer a pasos firmes, no haciendo volumen por hacer”, por lo que “apuntamos a alcanzar el 9,8% del mercado” este año en el segmento pick up. De hecho, en lo que fue una preventa de la nueva Frontier,

el concesionario local ya colocó casi el 80% del cupo asignado para este mes. “Esperábamos un cupo más grande”, señaló Scerra y apuntó que “hoy nos están entregando unas 25 unidades mensuales, que nos sirve para la demanda que hoy tenemos despertada”. No obstante, indicó que se sumará el segundo turno de la planta que fabrica la pick up en Córdoba, por lo que “ahí vamos a generar mayor volumen para el mercado local a partir de nuevos mercados de exportación como Perú, Chile y Colombia que se abrieron”.

Si bien no está determinado cuál será el nuevo cupo, estiman que sería un 100% más. Más allá de la situación de coyuntura que atraviesa el sector, Neostar asegura el suministro de modelos: “Tenemos la entrega garantizada”, aseveró el gerente comercial y añadió: “Por suerte, en lo que es Frontier y Kicks tenemos una buena reposición; quizá lo que se traba un poco más son los repuestos que vienen de México para Sentra o Versa, pero lo que es Mercosur estamos bien cubiertos”.



**«EL NEGOCIO SE TRATA DE ADAPTAR LO QUE EL CONCESIONARIO DISPONE PARA LA NECESIDAD DEL CLIENTE Y NO VENDERLE UN AUTO SOLAMENTE»**

## EL GERENTE GENERAL DE CIRCULAR S.A., CONCESIONARIO RENAULT DE ROSARIO, SE REFIRIÓ A LOS CAMBIOS EN LA RELACIÓN CONCESIONARIA-CLIENTE Y AL AVANCE DE LAS REDES SOCIALES

Los otrora anuncios publicitarios se centraban en el poder de comunicación limitado que tenían la radio y el diario en formato papel, su difusión hacía que las novedades lleguen a los clientes. Sin embargo, con tecnología superior al alcance de las manos, la promoción de un producto se volvió diversa. “Antes en un aviso gráfico podías poner una sola imagen, hoy podés ofrecer mayor cantidad de características del vehículo y así lográs que más gente se sienta identificada, entonces le encontrás mayor cantidad de satisfacción de necesidades con el mismo producto”, aseguró Gustavo Jose Gho, gerente general de Circular S.A, que está camino a cumplir 40 años.

Gho contó que la transición en comunicación se viene gestando hace poco más de un lustro y se trata de “cómo el concesionario –en el caso de Circular- se muestra ante un público en general y cómo lo hace frente a un cliente en particular”. Siguiendo esa línea explicó: “Por un lado fue migrando de la forma comunicacional de qué es lo que el concesionario tiene para ofertar, que en algún momento era grafica fundamen-

talmente con el diario del domingo y luego empezó a entrar en internet y las redes. Hoy en día la comunicación es prácticamente instantánea con Instagram por ejemplo”.

“También fue cambiando el contenido de lo que le comunicamos al cliente”, agregó el representante de Renault en Rosario y continuó: “Antes era un producto, el precio y una condición de compra cuando había una oferta; hoy las redes fueron humanizando lo que uno comunica y uno termina centrándose no solo en el producto, sino también en cuestiones

propias del concesionario”. Sobre esta idea contó que “es normal” que en las redes sociales aparezcan los propios colaboradores porque “eso hace que la persona que se vincula termina viendo las mismas caras en el local que en las redes sociales”. Justamente en las distintas plataformas se pueden ver las diversas tareas que lleva adelante Circular, como el taller de carrocería en Funes, los servicios rápidos de Renault Minuto, la nueva línea de bicicletas de la marca del rombo o eventos sociales que involucren a la firma.





Este cambio también se extendió a la forma de comprar de los clientes. Mientras antes visitaba la concesionaria y sólo podía comunicarse a distancia llamando por teléfono, hoy la irrupción del mail y WhatsApp agilizó el contacto. “En Circular todas las personas que atienden al público tienen un teléfono con WhatsApp para disponer de un contacto directo con el cliente”, remarcó Gho. El gerente general aseguró que habla mucho con sus vendedores ya que “ellos tienen que estar mucho más informados, porque antes la información solo la teníamos en la agencia y aho-

ra la tiene el cliente en la mano y así logra tener el mismo conocimiento que el asesor de ventas. Entonces el negocio se termina transformando en una forma de como adaptar lo que el Concesionario dispone para la necesidad del cliente y no venderle un auto solamente”.

La vedette en ventas en Circular S.A. es la famosa Renault Kangoo con más de 20 años en el mercado y renovada hace 4, se convirtió en el utilitario liviano más vendido en Argentina ya que, según detalló Gho, “es un producto muy conocido, el cliente repite y el que ingresa en el mercado busca como primera opción una Kangoo”.

### LA COYUNTURA MUNDIAL TRAE PROBLEMAS Y LA NACIONAL NO AYUDA

Es sabido que una de las industrias más golpeadas en los últimos tiempos fue la de los automotores y que muchas concesionarias se ven afectadas por la falta de una u otra unidad. La experiencia de Gustavo Gho llevó a analizar la situación y separó lo que pasa a nivel internacional con los problemas de la economía argentina.

“Dentro de la coyuntura mundial el principal problema que dejó la pandemia es la producción y distribución de semicon-

ductores provenientes fundamentalmente de Oriente Medio”, expresó. Estos “chips” se vieron afectados por el coronavirus ya que fueron bajando su producción.

Luego, el andar del día a día nacional se basa en la falta de dólares para importar “ya sean autos armados completos o piezas para ensamblar en Argentina”, contó Gho.

“Si bien hay una industria nacional, también tienen algún tipo de problema con conseguir ciertas piezas, porque son autos de integración nacional ya que tienen entre un 20% y 30% de productos locales y el resto es importado”, sumó y evidenció el conflicto.

A partir de allí manifestó que “hay faltantes de vehículos”, pero que cada marca y cada fábrica intentó “concentrarse en los productos que podían producir”.

“Faltan los modelos de lujo y los más difíciles de producir en Argentina. Renault fabrica localmente Kangoo y Alaskan. El resto puede conseguirse, pero no se dispone de todos los modelos y marcas”, cerró el gerente general de Circular S.A.



DISTRITO  
PUERTO  
NORTE



## Un desarrollo que sigue convirtiéndose en realidad.

Distrito Puerto Norte sigue consolidándose como el desarrollo más importante de la zona y está cada vez más cerca de su finalización.

Conocé más sobre el distrito y sus avances en [DistritoPuertoNorte.com](https://DistritoPuertoNorte.com)

**Oficina comercial y Showroom:** Vélez Sarsfield y Thedy, Rosario. | Coordiná tu visita al 341 650 8463.

DESARROLLAN:



MILCJC

CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS

CONSTRUYE:

PELEGRINET

OBRAS DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA



# SERGIO JURE: «EN BREVE, HABRÁ FALTANTE TOTAL DE ALGÚN PRODUCTO»

---

SIETE DE CADA DIEZ AUTOPARTES SON IMPORTADAS. CRECE LA PREOCUPACIÓN DEL SECTOR ANTE EL DESABASTECIMIENTO.

---

“Festival de importaciones” fue la frase elegida por Cristina Fernández de Kirchner para referirse al panorama comercial argentino, durante su discurso del 20 de junio en el plenario sindical de la CTA en Avellaneda. Mientras tanto, el martes siguiente al evento, el presidente Alberto Fernández mantuvo una reunión con Martín Guzmán, ministro de Economía, Daniel Scioli, flamante ministro de Desarrollo Productivo, y Miguel Pesce, presidente del Banco Central. El foco estuvo puesto, precisamen-

te, en la administración de importaciones.

Los rubros que conllevan un mayor guarismo en este sentido son energía y combustibles, insumos químicos, partes para productos electrónicos de Tierra del Fuego, autopartes, agroquímicos y productos farmacéuticos. En las empresas cuya actividad depende de estas compras, todavía reina la incertidumbre por la falta de precios y las crecientes restricciones.

“Hoy, en nuestro rubro, 7 de cada 10 productos son importados, mientras que aquellos que

son fabricados acá tienen componentes que provienen de la importación. La entrega de mercadería está complicada porque hay faltantes”, explicó a ON24 Sergio Jure, titular de Jure Auto partes. Según el panorama que pintó el empresario, la alternativa para su rubro es buscar proveedores con mercadería en stock o que cuenten con órdenes de importación aprobadas.

“Al no haber oferta y mucha demanda, el precio de los productos tiende a aumentar. Además, también sube por el costo de los fletes que es cada vez más caro y

ESPACIO PUBLICITARIO

Elegí tu destino.  
El camino comienza  
en Reutemann.

Hay un Volkswagen para vos.

**REUTEMANN**<sup>®</sup>

[www.reutemann.com.ar](http://www.reutemann.com.ar) 3416752825

Paraguay esq. San Juan - Paraguay 1134



el contexto internacional que no nos beneficia. No se puede hacer una cadena de compra en la que sea posible programar. Tengo órdenes de compra al exterior y no tengo posibilidades de que me las aprueben”, comentó. La principal preocupación de Jure son las demoras y negativas en la aprobación de los per-

misos de importación. “Nos dicen que no se aprueban por escasez de dólares, pero no sé hasta qué punto este estacionamiento de divisas va a sostener nuestra economía, ni qué alternativa tiene en mente el gobierno para conseguirlas. En breve, habrá faltante total de algún producto”, apuntó. Actualmente, las demoras en el rubro autopartes rondan los 120 días. De acuerdo con Jure, no hay un tipo de producto que se encuentre especialmente afectado, sino que las dificultades para formar stock se extienden a la totalidad del catálogo. Además, argumentó que no se trata de una problemática nueva para el sector: “Antes, de 10 pedidos se aprobaban 4, ahora, con suerte se aprueba uno”. En cuanto a la posibilidad de establecer una instancia de diálogo con el ejecutivo, Jure mencionó como única alternativa al presidente de la Cámara de Exportadores, Fernando Landa. Sin embargo, aclaró que “por

más que se presenten reclamos, sigue sin haber aprobaciones”. Mientras tanto, en el gobierno se asume que el aumento de las importaciones se origina por el incremento de los precios internacionales de la energía, la recuperación de la actividad industrial y las “importaciones especulativas”, producto de firmas que optan por aprovechar las ventajas de la brecha cambiaria para generar stocks de ciertos insumos. Con la dinámica actual, se calcula una cifra cercana a los 9000 millones de dólares en importaciones para el mes de mayo, un aumento superior al 70% con respecto al mismo mes del 2021. La preocupación del gobierno pasa por la proyección de esta tendencia hacia lo que resta del año, lo cual aleja la meta de reservas trazada para 2022.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO



ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a



INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI

Dir. Av. Ovidio Lagos 1679 / S2000QLJ Rosario - Santa Fe - Argentina  
 Tel. +54 341 5303370 / Fax. +54 341 5303379 / info@tecpoint.com.ar / www.tecpoint.com.ar

# NUEVA **CHEVROLET S10 Z71** HECHA PARA LA AVENTURA



ENCONTRÁ NUEVOS CAMINOS

CHEVROLET



OSVALDO JANDREVIN // Por Redacción ON24



# «HACE MESES QUE LAS COMPAÑÍAS DE NEUMÁTICOS TIENEN CONFLICTOS»

PARA EL TITULAR DE VERONA, “NO HABRÁ RÁPIDA SOLUCIÓN” Y EL MERCADO SE VERÁ RESENTIDO HASTA EL 2023

El conflicto gremial que se sostiene en las fábricas de neumáticos de Argentina genera una faltante de productos que pega cimbronazos en el mercado minorista. Los comerciantes de estos productos se encuentran ante una serie de negativas a la hora de pedir tal o cual unidad y la restricción para importar impactan directamente en los precios, que mes a mes suben algunos puntos más que la inflación de la canasta

básica alimenticia. “Todos los meses recibo rechazos en los pedidos de neumáticos y si pido 10 mil, me traen 3 mil”, aseguró el titular de Neumáticos Verona, Osvaldo Jeandrevin en comunicación con ON24.

El empresario marcó como “complicada” la situación, que luego de la pandemia y el tiempo donde las fábricas estuvieron cerradas parecía normalizarse, pero un conflicto gremial hizo sucumbir la estabilidad. “Hace meses

que las compañías de neumáticos tienen conflictos, primero con el coronavirus y el cierre que generó retraso en el stock de las compañías en Argentina. Hoy hay problemas con el sindicato; a pesar de pagar sueldos en la pandemia cuando estaban cerrados, el gremio de Sutna (Sindicato Único de los Trabajadores del Neumático) paró la fábrica”, arremetió Jeandrevin. En este sentido, aseguró que hace 15 días que “no hay produc-



SitioSimple

# Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!



Más de 200 plantillas pre-diseñadas



0% comisiones por venta



Lista para celulares



Optimizada para Google



Múltiples opciones de pago y envíos



En pesos argentinos

ESCANEA  
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com

ción” en Argentina y se suma que el gobierno nacional “no te deja traer de afuera” por lo que se genera “una faltante bárbara”: “Si antes vendía 100 y ahora 50 la tiene que vender más cara para mantener los gastos del negocio”, sentenció.

Las tres distribuidoras de neumáticos en el país son Fate, Bridgestone y Pirelli. Cada una de ellas permanece con una disputa sindical y la experiencia de Jeandrevin dice que “no habrá rápida solución” por lo que se espera que el mercado esté resentido hasta 2023.

“El gobierno sigue sin autorizar importaciones y acá está todo frenado”, resumió el comerciante. Luego, explicó: “Si vos traes mercadería del exterior todos los meses, la vendés barata porque querés sacártela de encima, pero si traés contenedores y pasan 5 meses para que te habiliten más, tenés que vender más caro porque sabés que no vas a tener reposición. Traer del exterior son mínimo 90 días hasta que llegan acá y la producción no está”.

Así, el combo perfecto para que hoy los precios de los neumáticos estén por las nubes: “La cubierta aumentó mucho más que la inflación, debido a que el comerciante que tiene la defiende. Dependiendo del auto que tengan, una cubierta rodado 13 o 14 se puede conseguir por 20 mil pesos”.

Jeandrevin manifestó que la inflación en las cubiertas está “entre un 6% y un 7% por mes”, aunque todavía corre con la ventaja del plan Ahora 12, donde se adquieren en cuotas y sin interés. “Es un buen negocio”, señaló. Si se tiene en cuenta al economista Fausto Spotorno, que calculó que la variación del Índice de Precios al Consumidor de mayo en un 4,5% y a las consultoras que ubicaron un 5,2% durante el mismo mes, según el Relevamiento de Expectativas del Mercado (REM), el aumento en neumáticos es mucho mayor.

Sin embargo, está actualidad no impide que el comercio esté activo, según detalló el titular de Verona: “Demanda hay, nunca se vendieron tantas go-

mas como ahora porque la plata le quema en la mano a la gente y busca capitalizar al saber que todos los meses pierde. Estamos trabajando bien, pero no hay productos”.

“Ya hemos pasado crisis, hubo peores. Acá el mercado sigue creciendo, hay demanda y consumo, hubo épocas donde la gente no tenía nada. Ahora hay muchos rubros que andan muy bien, en otras épocas todos los sectores estábamos mal”, agregó el experimentado empresario.

A pesar de sus dichos, Jeandrevin fue claro a la hora de hablar de expansión y sumar alguna sede más a sus 14 sucursales: “Ahora no podés agrandarte porque no tenés productos, si no te alcanzan para los que ya están, no podés abrir uno nuevo”. Y rápidamente pegó sus declaraciones al análisis sobre la producción: “Las fábricas tampoco pueden duplicar su producción porque tenés a los sindicatos que te paran y ellos no se quieren arriesgar”.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

**Fexa**  
Un perfil más humano

Fábrica de perfiles de aluminio | Planta de pintura Electrostática  
Biedma 8000 | 2000 Rosario, Argentina | 0341 409 5070 | 341 570 5025  
info@fexa.com | fexasrl | fexa.com

# Somos Berkley Argentina

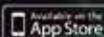
## futuro + seguro

**Crecemos** tecnología + oportunidades

**Avanzamos** estrategia + innovación

**Cumplimos** compromiso + valores

**BiSmart**  
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

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

Berkley International Seguros S.A.

**b** | Berkley Argentina ART  
| a Berkley Company

**b** | Berkley Argentina Seguros  
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN  
0121

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gov.ar/ssn](http://www.argentina.gov.ar/ssn)

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

---

**GENERAL MOTORS //** Por Redacción ON24

# INICIA LA PRODUCCIÓN DE LA NUEVA SUV CON ALTO VALOR AGREGADO, EN ALVEAR

---

ESTE NUEVO LANZAMIENTO DEMANDÓ UNA INVERSIÓN DE USD 300 MILLONES, QUE CONTEMPLÓ EN BIENES DE CAPITAL, CONSTRUCCIÓN CIVIL E INFRAESTRUCTURA; RESULTANDO EN UNA EXPANSIÓN EDILICIA POR 50.000 M2

---

**G**eneral Motors estará iniciando la producción de un nuevo vehículo en su Complejo Automotor de Alvear -Santa Fe-. Este nuevo lanzamiento demandó una inversión de USD 300 millones para la fabricación de una Tracker SUV.

Este es un nuevo vehículo de alta tecnología con arquitectura global y alto valor agregado, destinado mayormente a la exportación a países de Latinoamérica, principalmente a Brasil y Colombia.

Más de 1000 personas participaron de las tareas de la inversión mencionada que incorporó tecnología de manufactura 4.0,

y al menos un 80% de la producción será destinada al mercado de exportación. Asimismo, contempló inversiones en bienes de capital, construcción civil e infraestructura; resultando en una expansión edilicia de 50.000 m2 en las plantas de Prensas, Carrocería y Ensamble, como así también la adquisición y/o construcción de matrices, dispositivos automáticos, robots y bienes de capital de línea de producción. Con ello, la capacidad instalada de producción de la planta se incrementa de 80.000 a 115.000 vehículos/año.

Esta es una inversión muy importante para General Motors por



su dimensión, alcance y al implicar la utilización de nuevas tecnologías de fabricación de automóviles por primera vez en la industria automotriz nacional.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

— EDIFICIO —

# PARAISO PELLEGRINI

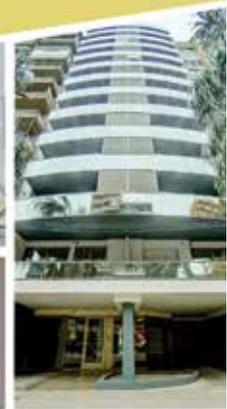
AV. PELLEGRINI 856

DPTOS. DE 1 Y 2 DORMITORIOS

- > 1 DORMITORIO: 67 A 72 M2
- > LAVADERO
- > 2 DORMITORIOS: 140 M2
- > BALCÓN TERRAZA CON PARRILLERO
- > CALIDAD PREMIUM
- > SUITE CON VESTIDOR
- > CALEFACCIÓN POR RADIADORES
- > AMENITIES: QUINCHO, SOLARIUM, PILETA
- > ABERTURAS CON DVH
- > COCHERA
- > VENTILACIÓN CRUZADA
- > ENTREGA INMEDIATA
- > COCINA COMEDOR







BV. OROÑO 701. ROSARIO. Tel: (0341) 5580638

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

20 AÑOS  
DE EXCELENCIA  
INMOBILIARIA

**ALSEDÁ**  
INMUEBLES



# ABIERTA A FUTURAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS, PRESENTÓ IMPONENTE EDIFICIO SUSTENTABLE

ENCABEZADO POR SU FLAMANTE GERENTE GENERAL, MARIO CASTELLINI, EL GRUPO RECIBIÓ A LA PRENSA EN LA NUEVA SEDE; CAMPUS QUE OPERARÁ COMO ARTICULADOR DE UN “ECOSISTEMA COOPERATIVO” QUE MUEVE MÁS DE USD 8.500 M ANUALES

C amino a sus 89 años de vida en Rosario, y como una de las compañías pioneras de la ciudad, Grupo Asegurador La Segunda presentó ante la prensa local, su nue-

va sede corporativa, ubicada en un predio de 15 hectáreas en la intersección de las autopistas Rosario-Buenos Aires y AO12, y al nuevo gerente general, Mario Castellini, quien asume el rol

tras la jubilación del histórico Alberto Grimaldi. Dos claras señales de que la empresa local no sólo se encuentra en franco crecimiento, sino que también apuesta a más.



# #ManejateBien

## Usá siempre el cinturón y no tomés alcohol.

Las multas por conducir bajo efecto del alcohol van desde las 25 UF (unidades fijas que equivalen a litros de nafta) a las 750 UF, según la cantidad de ingesta alcohólica. Estas sanciones se pueden duplicar por reincidencia o nivel de responsabilidad, como en el caso de los conductores de transportes públicos. También se puede penar con inhabilitación temporal para conducir y hasta riesgo de inhabilitación definitiva.



Escaneá el código  
para conocer más sobre  
seguridad vial.



Municipalidad  
de Rosario

“Somos una compañía en permanente evolución, abierta a futuras alianzas estratégicas para generar nuevas actividades”, remarcó Mario Teruya, gerente comercial del Grupo, en diálogo con los medios locales, invitados a una recorrida por la propiedad. Subrayó que “La Segunda tiene atrás un grupo cooperativo con una potencialidad enorme, que mueve en su conjunto 8.500 millones de dólares anuales”. Y, en ese sentido, destacó que “este edificio puede articular este ecosistema cooperativo”, porque se trata de “un inmueble de uso propio y servicio a terceros dadas sus dimensiones”.

En rigor, la nueva sede dispone de una estructura principal para más de 400 puestos de trabajo, un SUM de uso flexible para 600 personas, comedor y espacio de recreación. Complementariamente posee 5 naves con capacidad para 100.000 m<sup>3</sup> de guarda y 2 edificios multifunción, totalizando 33.000 m<sup>2</sup> cubiertos. Y un dato no menor: 7 hectáreas de las 15 del terreno aún quedan libres.

Cabe recalcar que La Segunda hoy cuenta con presencia comercial en 3.300 localidades del país, más de 2.200 agencias activas y 1.700 empleados. Es considerado el cuarto grupo asegurador a nivel nacional y número uno en Riesgos Agrícolas y Multicoberturas de Comercio. Así, se posiciona con el 6,23% de participación de mercado, donde

abarca 180.000 empresas y 650.000 trabajadores asegurados, totalizando 2.5 millones de asociados.

En ese marco es que surge el desarrollo de la nueva casa, como necesidad de relocalización para dar respuesta al crecimiento de la organización, a partir del aumento de las demandas logísticas y de servicios. Así fue que originalmente se proyectó como un edificio de servicios para poder centralizar los diferentes archivos de documentación, el stock de los insumos propios de la actividad, y el resguardo de los bienes y vehículos de todo tipo, recuperos de siniestros y otras actividades complementarias que se encontraban en distintos edificios de la ciudad de Rosario. Pero posteriormente, se decidió adicionar un edificio de oficinas para ampliar la cantidad de puestos de trabajo, buscando desarrollar un conjunto de edificios modelo, con carácter extrovertido, abierto a la comunidad, visible en forma guiada.

Es decir que el predio en general se encuentra a disposición para que diversas instituciones como universidades, colegios, talleres ecologistas, asociaciones civiles, entre otras, puedan llevar adelante diferentes iniciativas asociadas a la sustentabilidad y la seguridad. “Más allá de desarrollar nuestras actividades, este edificio es un campus experimental”, remarcó el gerente general, Mario Castellini.

## CAMBIO DE LIDERAZGO

A partir de la jubilación de Alberto Grimaldi, y en virtud de lo acordado en el Consejo de Administración, el liderazgo ejecutivo de la aseguradora fue asumido por Mario Castellini. Grimaldi, quien se desempeñó hasta febrero como director ejecutivo luego de haberse hecho cargo de la Gerencia General en el año 2003, desarrolló funciones en La Segunda por más de 40 años, “dejando para los integrantes del Grupo un legado imborrable de valores, profesionalismo y dedicación”, resaltaron desde la compañía.

Castellini, en tanto, tiene 59 años, es oriundo de la ciudad de Rosario, está casado y tiene un hijo. Cuenta con más de 30 años de trayectoria en la organización, donde comenzó a trabajar como encargado y continuó como jefe de Balances y Presupuestos. Luego ocupó la gerencia de Administración y Finanzas, fue designado director y en 2021 asumió como Gerente General. “Tratamos de mantener precios razonables, de fidelizar nuestra cartera de clientes, a pesar de la aceleración inflacionaria. Es aquí donde juega la espalda de una aseguradora, porque el activo principal en este mercado es la confianza”, reflexionó el ejecutivo.

# Hasta **25%** DE DESCUENTO en más de **1000 locales que son locales.**

El beneficio de ser locales.



Conocé más en  
[bancosantafe.com.ar](http://bancosantafe.com.ar)



**Banco Santa Fe** Acá. Para vos.

VÁLIDO PARA CARTERA DE CONSUMO. BENEFICIOS APLICABLES ÚNICAMENTE POR RUBRO Y COMERCIOS ADEHENDOS ABOYANDO CON TARJETAS DE CRÉDITO VISA Y MASTERCARD EMITIDAS POR EL NUEVO BANCO DE SANTA FE SA. PROMOCIONES ACUMULABLES CON OTRAS PROMOCIONES VIGENTES. LA DEVOLUCIÓN DEL TOTAL DEL A HORNO SERÁ EFECTUADA VÍA REINTEGRO EN LA LIQUIDACIÓN RESPECTIVA. EL PORCENTAJE DE REINTEGRO Y EL TOPE DE ESTOS VARIAN POR RUBRO Y POR TIPO DE TARJETA DE CRÉDITO VISA Y MASTERCARD. EL TOPE DE REINTEGRO EN VISA APLICA POR MES CALENDARIO Y EN MASTERCARD APLICA POR LIQUIDACIÓN. LOS TOPES DE REINTEGRO SON POR CUENTA DE TARJETA DE CRÉDITO. SE EXCLUYEN LAS COMPRAS REALIZADAS CON CUALQUIER TIPO DE FINANCIACIÓN BAJO EL PROGRAMA DE FOMENTO AL CONSUMO Y A LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS, DENOMINADO "AHORA 12" NO VÁLIDO PARA COMPRAS REALIZADAS EN COMERCIOS QUE PROCESAN SUS VENTAS A TRAVÉS DE PLATAFORMAS ÚNICAS DE PAGO EN LAS CUALES NO SE INDIVIDUALIZAN NI SE ESPECIFICAN EL RUBRO DEL COMERCIO, TALES COMO MERCADO PAGO, TODO PAGO, PAGOS POR BOTÓN DE PAGO, ETC. ANTES DE REALIZAR EL CONSUMO, CONSULTE CON EL COMERCIO EL MEDIO DE PROCESAMIENTO DE PAGOS QUE UTILIZA. NUEVO BANCO DE SANTA FE SA SOLO INFORMA EL MEDIO Y LAS CONDICIONES PARA EL PAGO DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS OFERTADOS POR EL PROVEEDOR. PREVIO A LA CONTRATACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO, VERIFIQUE CON EL PROVEEDOR SUS CONDICIONES Y ALCANCE DE LA GARANTÍA. PARA MÁS INFORMACIÓN, CONSULTE LAS PROMOCIONES Y SUS VIGENCIAS, DÍAS QUE APLICAN, RUBROS, COMERCIOS ADEHENDOS, TOPES DE REINTEGRO, CANTIDAD DE CUOTAS, EXCLUSIONES DE CADA PROMOCIÓN. EJEMPLOS REPRESENTATIVOS Y DEMÁS CONDICIONES APLICABLES EN [WWW.BANCOSANTAFE.COM.AR/PERSONAS/BENEFICIOS](http://WWW.BANCOSANTAFE.COM.AR/PERSONAS/BENEFICIOS). PARA CUOTAS SIN INTERÉS: OTI 0%. NUEVO BANCO DE SANTA FE SA. C.U.I.E.: 30-09247266-7 - SAN MARTÍN 715, ROSARIO, PROVINCIA DE SANTA FE.

# ON24

La mejor información,  
en la puerta de tu casa



 portalON24

 @portalON24

 @portal\_on24

SUSCRIBITE INGRESANDO A:

[www.on24.com.ar](http://www.on24.com.ar)

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

BARRIO CERRADO



vitta.  
G R A L . L A G O S

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



CONOCÉ MUCHO MÁS EN [WWW.VITTAGL.COM.AR](http://WWW.VITTAGL.COM.AR)

Instagram icon [somos.gruporoma](https://www.instagram.com/somos.gruporoma)

 **COMUNA  
G. LAGOS**  
valores que unen



**GRUPO  
ROMA**



# NUEVA NISSAN FRONTIER

DISEÑADA PARA HACER MÁS

 NISSAN  
INTELLIGENT  
MOBILITY



 +54 9 3412 749230  
 Rosario: Catamarca 2440  
Cañada de Gómez: Hipolito Yrigoyen 885

**neostar**