

# TALLER ACTUAL<sup>®</sup> URUGUAY

Reparación y Servicios del Automotor • Año 01 • N° 003 •



## ESTRATEGIA

AUTOMOTRIZ

WWW.ESTRATEGIAAUTOMOTRIZ.COM



MANUEL ANELO NEGOCIA SU FÁBRICA CON STELLANTIS Pág. 22

Un sitio, todos los repuestos.  
Autopartesweb.com  
www.autopartesweb.com



Oportunidades de inversión

### SECTOR AUTOMOTOR Y AUTOPARTISTA



LA NUEVA **IMAGEN** 50 AÑOS  
MAYORISTA DE AUTOPARTES PARA PEUGEOT CITROËN FIAT  
mantilla.com.ar



Razones para invertir en el sector de vehículos y autopartes



F. Acuña de Figueroa 1997/CP: 11800 / Montevideo, Uruguay  
Tel.: +59829297587/Whatsapp: +59894094044  
ventas@castellmar.com.uy

**M.BENZ - BMW**  
**AUDI - MINI**

**CASTELMAR**



# EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis.

[estrategiaautomotriz.com](http://estrategiaautomotriz.com)

✉ [comercial@estrategiaautomotriz.com](mailto:comercial@estrategiaautomotriz.com)

☎ +54 9 11 2456-3493



**ESTRATEGIA**  
AUTOMOTRIZ

**Estimado amigo lector,**

Quiero empezar agradeciendo la cantidad de saludos y buenos deseos que hemos recibido desde nuestra llegada al Mercado en Uruguay. Realmente nos llenan de alegría y nos comprometen a esforzarnos cada día, para llevarle la mejor información profesional disponible, tanto del Mercado Local, como de los Mercados Internacionales.

También aprovecho para comentarle que seguimos trabajando en nuestro relevamiento total del Mercado de Venta y Posventa de Vehículos en Uruguay, junto a Estrategia Automotriz, para conocerlo cada día mejor y saber cómo podemos serles más útiles a todos; qué temas les interesan más tanto comerciales o técnicos, oportunidades de Negocios y todas las novedades relacionadas a la actividad diaria que realizan, ya sean Fabricantes, Importadores, Concesionarias, Distribuidores, Casas de Repuestos, Gomerías, Lubricentros o Talleres. Nuestro foco está puesto en el negocio de la movilidad y sus participantes, que venden, mantienen y reparan todos los vehículos, desde un tractor, un camión, un auto, hasta una motocicleta o embarcación.

Estos tiempos son especiales porque empieza la temporada de turismo, una fuente muy importante de ingresos para el país y para todos involucrados directa e indirectamente con esta actividad. Y es fundamental que de cada vehículo se hagan todas las reparaciones necesarias y el mantenimiento preventivo, con tiempo, para no tener que pararlos en pleno verano cuando tenemos que aprovechar cada día de trabajo por la temporada. Por eso, más que nunca, estamos a disposición de todos Uds. para lo que les podamos ser útiles, para hacer rendir “nuestra temporada” de mayor trabajo.

Aprovecho la oportunidad, para desearles a todos muy Felices Fiestas y nuestros mejores deseos para el año próximo 2024, para Ud. amigo lector y toda su Familia.

Saludos cordiales,  
Lic. Javier Flores

# Los anticorrosivos en la reparación

Esta nota es presentada por:



Fuente: Centro de Experimentación y Seguridad Vial - Cesvi México



Los elementos metálicos que conforman la carrocería de un automóvil desde su fabricación, se hallan

protegidos por diferentes productos anticorrosivos, puesto que la tenacidad del acero, es regresar a su

estado natural (óxido de hierro) a través de una reacción química con el oxígeno.

Estos productos, se caracterizan por aportar a la carrocería, ventajas no solamente anticorrosivas, sino también ofrecen protección antisonora, térmica, semiestructural.

Cuando un vehículo se comercializa e inicia su vida útil, se encuentra expuesto a diferentes riesgos que pueden generar daños importantes a la carrocería y demandar reparaciones estéticas o estructurales.

Esto modificará las características anticorrosivas originales del vehícu-

lo, ya que para realizar estas intervenciones se retiran o destruyen los tratamientos anticorrosivos originales de la zona reparada, por lo que será necesario restaurarlos en posteriores operaciones.

La importancia de restaurar la protección anticorrosiva original a la carrocería consiste en que, si ésta no se realiza, originará fallas localizadas o generalizadas derivadas del ataque corrosivo que sufrirían sus elementos metálicos (acero), y pondría en riesgo el desempeño total o parcial de la carrocería en tiempos relativamente cortos.

Las carrocerías tienen varias capas por arriba del metal, que ayudan a

## Beneficios de la utilización de anticorrosivos (\*)

- Alta resistencia al desgaste tanto para piezas exteriores e interiores
- Extiende la vida útil de las piezas
- Mayor protección contra los agentes atmosféricos (lluvia y aire)
- **Seguridad:** Mejora la absorción de energía durante un impacto y aumenta la rigidez estructural
- Reducción de los costos de mantenimiento
- Se protege el chasis del vehículo y las uniones de lámina, que es donde normalmente comienza la corrosión
- **Economía:** Reducción del peso del vehículo
- Se protegen las cavidades huecas del cofre, cajuela, salpicaderas y estribos
- Reduce los ruidos en el chasis y algunas piezas sometidas a vibraciones
- **Ecología:** Reducción del uso de sustancias tóxicas o agresivas al ambiente, protección de los recursos naturales y ahorro de combustible.

proteger la lámina contra este contaminante fatal para el acero llamado corrosión, incluso, pueden ser hasta cinco capas protectoras como se muestra en la imagen.

Por mencionar algunos de los tratamientos anticorrosivos más usados tanto en la fabricación como en la restauración de las carrocerías, no dejando pasar por alto que se deben de tomar en cuenta diversos factores como la zona donde se encuentra la pieza o la función que desempeña, ya que de esto depende el tipo y procesos de protección anticorrosiva para aplicar. ■

(\*) Por Roberto Villanueva  
Centro de Experimentación y Seguridad Vial  
CESVI México



**Novedades del sector · Informes técnicos · Lanzamientos**  
Y toda la información de la postventa y el mercado automotriz.

**@talleractualtv**  
suscribite a nuestro canal!

**YouTube**

# El peso de los autos eléctricos

Esta nota es presentada por:



Fuente: Híbridos y Eléctricos



La reducción de peso en los autos eléctricos, en contra de la creencia general, no es tan importante a la hora de disminuir su consumo de

energía. Esa es la conclusión a la que ha llegado una investigación realizada por un estudiante de la Universidad Técnica de Ingolstadt,

que muestra cómo es posible aprovechar el incremento de energía cinética que conlleva el peso extra para reducir los consumos y

recuperar más energía en las frenadas y desaceleraciones.

Manuel Schweizer, estudiante de la Universidad Técnica de Ingolstadt, ha realizado un proyecto de investigación en el que trata de dar respuesta a esta disyuntiva. Schweizer modeló dos vehículos para cada tecnología de transmisión. Uno ligero, que podría clasificarse como un vehículo de gama media para el mercado de masas y para el que empleó materiales como el aluminio. El otro, más pesado y construido en acero, podría considerarse un vehículo de la categoría premium. Los cálculos comparativos mostraron que durante todo su ciclo de vida, las variantes más livianas requieren más energía y tienen emisiones mayores que las fabricadas con materiales más pesados. En la comparación, incluyó la energía y



las emisiones necesarias para la fabricación, que es diferente en función de los materiales.

En el modelo ligero, la influencia de los materiales consiguió reducir las emisiones entre un 9 y 13%, mientras que en el modelo más pesado la reducción estuvo entre un 19 a 24%. Este resultado indica que el peso adicional no penaliza energéticamente a los coches eléctricos como sí lo hace sobre los coches de combustión. Poder recuperar la energía durante las fases de frenado supone una ventaja para los coches eléctricos más pesados. Según Schweizer, el ahorro de consumo energético y la reducción emisiones, podrían traducirse en alcanzar una mayor capacidad de batería y por lo tanto, aumentar la autonomía de los vehículos eléctricos. ■



**GYMACO**  
REPUESTOS

**TODOS LOS REPUESTOS PARA SU VEHÍCULO**



• ILUMINACIÓN • ENCENDIDO • ACCESORIOS • MOTOR • TRANSMISIÓN

LAS MEJORES MARCAS

**PHILIPS**

**Valeo**

**CORVEN**

**SEG**  
AUTOMOTIVE

FINANCIACIÓN CON  
TODAS LAS TARJETAS

VISA **pass** CREDITEL **DGA** mercado pago Abitab **redpagos**

EL MEJOR PRECIO CON  
**12 CUOTAS** **Santander 15%** DTG



[www.cymaco.com.uy](http://www.cymaco.com.uy)



Galicia 1224



2902 0330

# Razones para invertir en el sector de vehículos y autopartes

Fuente: Uruguay XXI

Esta nota es presentada por:



Oportunidades de inversión

## SECTOR AUTOMOTOR Y AUTOPARTISTA



“Muchas son razones, pero vamos a enfocarnos en las seis más importantes”:

Uruguay posee acceso a un mercado ampliado de más de 400 millones de personas.

En este ámbito regional, el país cuenta con libre acceso al mercado argentino y brasileño para los productos del sector automotor, con regímenes de origen para exportar hacia ambos países con arancel cero.

Además, se firmó en 2003 un Acuerdo de Libre Comercio con México, por el cual se permite la entrada de productos automotores uruguayos a ese país con arancel cero.

Significativo beneficio para las empresas armadoras de vehículos. Exoneración de la Tasa Global Arancelaria extra-zona e intra-zona de los Kits SKD y Kits CKD destinados al armado de vehículos.

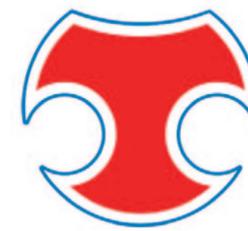
Uruguay cuenta con amplia experiencia en armado de vehículos y en

fabricación de autopartes. Se han instalado en Uruguay diversas plantas de armado de vehículos y fabricantes de autopartes, tanto de capitales nacionales como extranjeros. Actualmente hay más de 30 empre-

sas operando, varias de las cuales poseen certificación internacional de calidad.

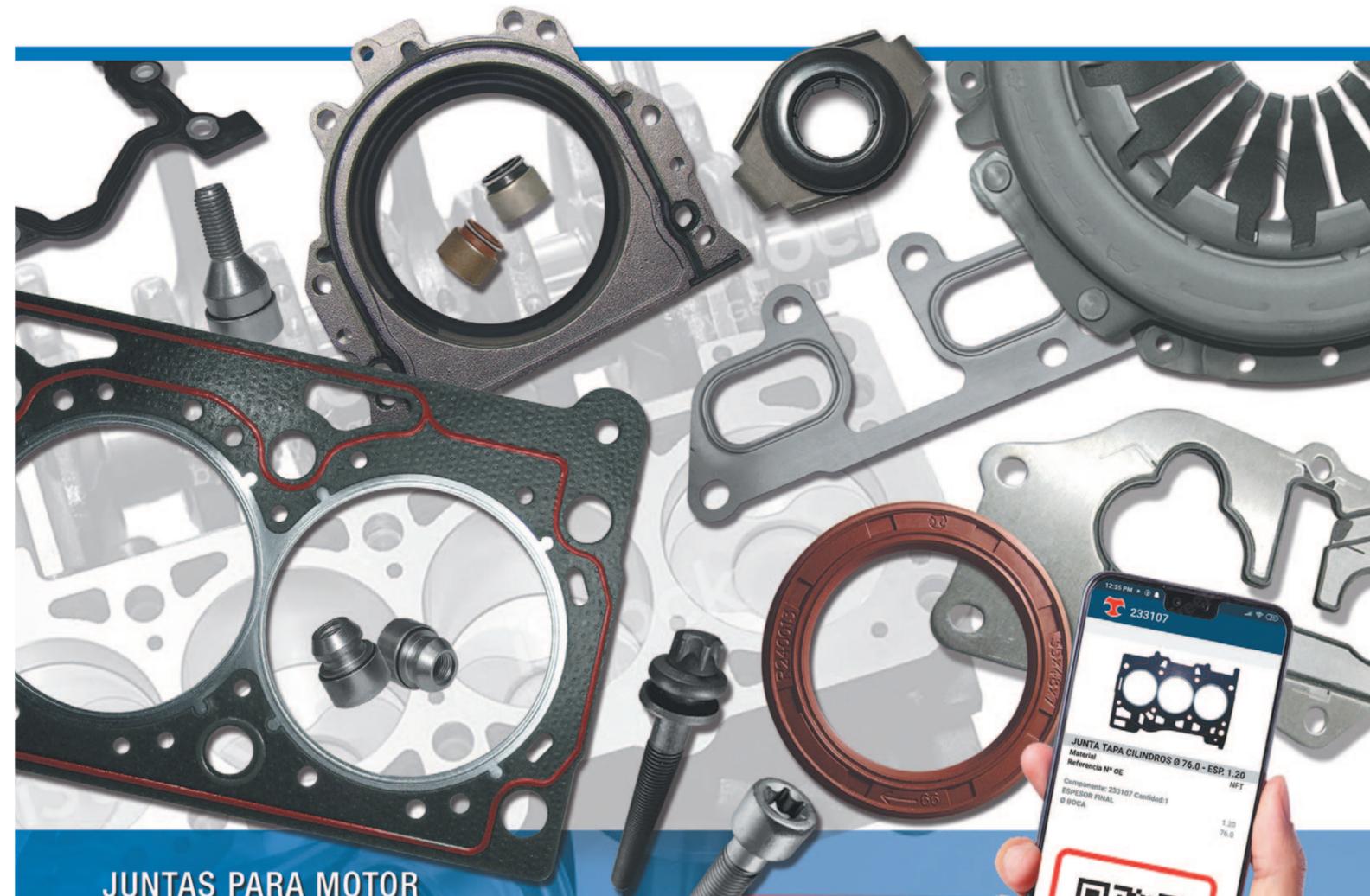
La industria automotriz uruguaya cuenta con importantes empresas

como son PSA, Joyson Safety Systems, Yazaki, Affinia, Bader, Faurecia, Fischer y JBS, algunas de las cuales abastecen el mercado regional y mundial desde plantas industriales ubicadas en el país. ■



# taranto

AUTOPARTES



- JUNTAS PARA MOTOR
- RETENES
- ELEMENTOS DE FIJACIÓN
- SISTEMAS DE EMBRAGUE
- BALANCINES Y BOTADORES
- BOBINAS DE IGNICIÓN
- BOMBAS DE ACEITE
- PASTAS SELLANTES
- HERRAMIENTAS DE INSTALACIÓN

DESCARGA NUESTRA APP



# El verano y la pintura del auto

Esta nota es presentada por:



Fuente: Portal Automotriz



Con un pie en el verano, uno de los momentos del año en el que se debe redoblar el cuidado del vehículo, ante las altas temperaturas y la fuerte radiación, perjudiciales para la pintura. Además del color, la pintura

también es responsable de la protección anticorrosiva de los autos. Frente a esto, el gerente del Laboratorio de Desarrollo de Pintura Automotriz de BASF (BASF Automotive Paint Development Lab),

Fabio Shimozato, entrega algunos consejos:

**Spray de sal:** durante este tiempo se masifican los viajes a la costa y la exposición a la humedad y mayor

concentración de sal aumentan. Esto puede arruinar la pintura del vehículo e iniciar un proceso de corrosión en la carrocería. "En esta ocasión, debemos ser más cuidadosos con pequeños rasguños o gol-



pes que pueden potenciar aún más la corrosión. El uso de ceras para la carrocería es una de las soluciones para evitar problemas de este tipo en las ciudades costeras", explica Fabio.

**Sol, polvo y lluvia ácida:** la combinación de polvo y sol puede ser dañina dependiendo de la fuente de la suciedad. Por ejemplo, el humo negro de los escapes de camiones o autobuses más antiguos pueden contener concentraciones de dióxido de carbono que, además de cau-

sar lluvia ácida, que contiene productos que dañan la pintura, causen grietas debido a la fricción del polvo de hollín y la superficie del auto.

**Radiación:** los rayos UV pueden causar daños químicos irreversibles. Liberan radicales libres que dañan la molécula, causando daños como el agrietamiento del barniz, la delaminación de la pintura, la fotooxidación o la decoloración del color original del vehículo.

**Daño físico y químico:** algunos

compuestos químicos, cuando se exponen a la lluvia y al calor, pueden causar daños con el tiempo. La mejor manera de evitarlo es no dejar que la suciedad se acumule en la pintura de su automóvil, como excremento de pájaros, aceites de árboles y frutas, entre otros, ya que pueden marcar y dañar irreversiblemente la pintura. Lo ideal es lavar el automóvil cada una o dos semanas.

**Cuidado con los productos de limpieza:** algunos productos apa-

rentemente sirven para proteger el automóvil, pero actúan contra la pintura de vehículos, porque tienen componentes que pueden romper la estructura química del barniz y con la acción del clima, específicamente los rayos UV, pueden degradar la pintura. "Lo ideal es evitar los productos de limpieza del hogar, utilizar siempre los productos específicos para el automóvil, dar preferencia a los conocidos en el mercado, que tengan un organismo de certificación de validación, como ISO9000", concluye Fabio. ■



# Chevrolet Uruguay impulsa la electromovilidad

Esta nota es presentada por:



Fuente: Comunicación General Motors Uruguay



En un evento histórico, Chevrolet Uruguay ha reiterado su compromiso con la revolución de la movilidad eléctrica y la innovación tecnológica en el país. Durante esta presentación, la marca compartió su visión de un futuro más sostenible y eficiente, anticipando la llegada de productos equipados con las exclusivas baterías creadas por General Motors, Ultium, que representan un avance notable en la calidad y rendimiento de los vehículos eléctricos y las funcionalidades de su plataforma OnStar.

Claudio D'Agostini, Gerente General de General Motors Uruguay presentó la visión de futuro del gigante automotriz, con el cam-

bio de ruta que ha realizado la empresa, que tras 115 años de historia siendo uno de los líderes globales en vehículos a combustión, ha entrado en la senda de las nuevas tecnologías y desarrollos en electromovilidad con su estrategia de cero accidentes, cero emisiones y cero congestión.

Este evento fue un verdadero punto de encuentro de innovación, con la presencia de líderes destacados de los diferentes medios de comunicación. "Tenemos una gran expectativa con nuestros autos eléctricos ya que nuestro objetivo es ofrecer a nuestros clientes, modelos disruptivos y que revolucionan nuestro mercado, cum-

pliendo así con el nivel de exigencia y calidad al que están acostumbrados los uruguayos", destacó D'Agostini.

Además, "las baterías Ultium, exclusivas de General Motors, representan un hito en la industria automotriz", destacó D'Agostini. Gracias a una química patentada, estas baterías no solo reducen costos, sino que también posibilitan vehículos con una autonomía superior a los 500 km y una capacidad de carga para corriente continua de hasta 350 kW. Esto brinda a los ingenieros la capacidad de optimizar el almacenamiento de energía para el diseño específico de cada vehículo.

"En el 2022, la venta de autos eléctricos a nivel global creció en un 59%, alcanzando un 9,5% de participación. En América Latina, tenemos un gran potencial para ser productores y exportadores de vehículos eléctricos debido a que en la región tenemos importantes reservas de materia prima para la fabricación de baterías", señaló Juan Manuel Rodríguez, Analista de Ventas de General Motors Uruguay.

Por su parte, Felipe Klimas, Responsable de Marketing, afirmó: "El mercado de vehículos eléctricos en Uruguay no deja de crecer. Si comparamos las ventas realizadas en el 2018, cuando se vendieron 65



unidades vs lo que va de 2023, con 1400 ventas, alcanzando hoy en día un 3,4% de participación en la industria". Klimas subrayó el momento favorable que vive Uruguay en este desarrollo, haciendo hincapié en los beneficios para los compradores de vehículos eléctricos y la importancia del crecimiento de la red de carga, una de las más avanzadas en el país.

En este evento, también se resaltó el papel que desempeñará la conectividad para brindar mejores

experiencias a los clientes, al permitir un control integral del vehículo y ofrecer beneficios exclusivos.

Destacando la tecnología Onstar, la plataforma exclusiva de Chevrolet. Los tres botones ubicados en la parte superior del espejo retrovisor y sus sensores distribuidos en cada vehículo, son más que simples controles: pueden salvar vidas en situaciones de riesgo.

Julián Fajardo, Supervisor de Ventas y Marketing de Onstar para

Uruguay, realizó una demostración en vivo resaltando el servicio de ayuda disponible en los vehículos de Chevrolet, capaz de actuar rápidamente en emergencias, así como también las funciones remotas que se pueden realizar a través de la App MyChevrolet como encender, apagar y climatizar el auto, así como verificar el estado de las llantas y obtener datos importantes sobre el vehículo.

Como parte de su compromiso con la movilidad sostenible, Chevrolet

Uruguay presentó adelantos de los lanzamientos previstos para mediados de 2024: la Blazer EV y la Equinox EV, modelos que representan un avance significativo en la oferta de vehículos eléctricos de alta calidad y rendimiento planificados para el mercado uruguayo.

Chevrolet Uruguay se muestra entusiasta ante el futuro de la electromovilidad en el país y reitera su compromiso de liderar la innovación y la sostenibilidad en la industria automotriz local. ■



# Alianza de MOOVE y DISA Uruguay

## Disa Uruguay será Distribuidor Oficial de sus lubricantes Mobil en el país.

Fuente: MOOVE



El acuerdo con el nuevo distribuidor busca atender la demanda de Lubricantes MOBIL™ en todo el territorio de Uruguay para todos los segmentos del mercado.

DISA, de origen español y que llegó a Uruguay en 2021, cuenta con 88 Estaciones de Servicio distribuidas en todos los departamentos del país y una amplia experiencia en la distribución de lubricantes.

Moove provee la línea de lubricantes MOBIL desde hace más de 20 años al mercado uruguayo y también está presente en Argentina, Brasil, Paraguay, Bolivia, EE. UU. y Europa.

Moove el fabricante de lubricantes MOBIL designó a DISA como el

nuevo distribuidor oficial para el territorio uruguayo a partir de comienzos de 2024.

Esta alianza entre ambas empresas tiene como objetivo mejorar la atención de la demanda de lubricantes MOBIL en todos los segmentos del mercado, basados en el amplio portafolio de productos Mobil y con el alcance, experiencia comercial y respaldo técnico de DISA en Uruguay.

DISA, de origen español, y con presencia en España, Portugal, Andorra y Chile, desembarcó en Uruguay en 2021. Hoy cuenta con 88 Estaciones de Servicio distribuidas en los 19 departamentos de Uruguay, y cuenta, además, con una fuerte presen-

cia en los mercados de lubricantes, fertilizantes líquidos, marinos y aviación. Sus valores de compromiso, calidad de servicio y cercanía están alineados con el ADN de tecnología e innovación propio de Moove. "En DISA buscamos permanentemente mejorar la atención y servicio a nuestros clientes y esta alianza nos permite ofrecer un portafolio de productos de primera línea y alta tecnología que, junto con nuestro Centro Técnico de asesoramiento, complementan perfectamente nuestra oferta comercial especializada para cada segmento" mencionó la Ing. Laura Pérez, Gerente Comercial y de Operaciones de DISA Uruguay. Por su parte, Moove, distribuidora

oficial de los lubricantes Mobil en Uruguay, trabaja para generar alianzas con foco en 3 prioridades: contar con equipos de alto rendimiento que busquen permanentemente la mejora del negocio y los resultados, la expansión comercial a nuevos territorios para crecer y una cultura de la eficiencia, seguridad y agilidad a partir de la calidad de productos. "Contar con un distribuidor de referencia es fundamental, y trabajar con el equipo altamente capacitado de DISA nos da la seguridad de que estamos preparados para ofrecer la mejor atención al mercado uruguayo", dijo Andrés Gustavo Chaumont, gerente comercial distribuidor de Moove. ■



# FISPA

ESPECIALISTA Y LÍDER EN INYECCIÓN ELECTRÓNICA, SENSORÍSTICA Y ENCENDIDO PARA EL AUTOMOTOR.



## FISPA ARGENTINA

Casa Central en Italia y presencia en 60 países.

Asistencia técnica, venta, logística y servicio de posventa en Argentina.



fispa@fispaargentina.com.ar

# La venta de 0 km. sigue creciendo

Fuente: El País

Esta nota es presentada por:



Fue el mejor mes de venta desde 2017. Y un 16,7% más frente a 2022.

En noviembre se vendieron 5.709 vehículos 0 kilómetro, esto es un aumento de 16,65% respecto el

mismo mes del año pasado, según datos divulgados por la Asociación del Comercio Automotor (ACAU).

Este representa el mejor mes de ventas desde diciembre de 2017 (cuando se vendieron 6.840 vehículos 0 km).

Entre enero y noviembre de este año, se comercializaron 53.852 vehículos nuevos, lo que significó un alza de 8,9% en comparación con igual período de 2022.

En noviembre se comercializaron

3.521 automóviles de pasajeros (2.277 autos y 1.244 SUV), un 6,5% más que los 3.306 que se vendieron en el mismo mes del año pasado. En lo que va de 2023, se vendieron 34.383 automóviles (22.072 autos y 12.311 SUV).

La venta de utilitarios aumentó en noviembre 43,64% respecto al mismo mes de 2022, al totalizar 1.896 unidades. En el período enero-noviembre, la comercialización de utilitarios totalizó las 16.669 unidades. En camiones 0 kilómetro, se vendieron 239 unidades en noviembre de este año, un 2,05% menos en comparación con el mismo mes del año pasado. En el acumulado de 2023, la comercialización de camiones sumó 2.464 unidades.

En minibuses, se comercializaron 28 unidades en el mes de noviembre, un 47,37% más que el mes del año pasado. En lo que va de 2023, se comercializaron 219 unidades.



En tanto, en la categoría ómnibus, se vendieron 25 unidades en noviembre de este año, mientras que en el mismo mes del año pasado habían sido solo cinco. En el acumulado del año, se llevan vendidos 117 ómnibus.

MARCAS. Tomando en cuenta todas las categorías, las marcas más vendidas en lo que va del año son: Chevrolet con 9.285 unidades, Fiat (5.466), Volkswagen (5.205), Suzuki (5.175) y Renault (4.315). Al analizar cada categoría, las mar-

cas más vendidas de autos son: Suzuki (5.073 unidades), Chevrolet (4.820), Hyundai (2.577), Peugeot (2.387) y Renault (1.983). En SUV, lideran en ventas Volkswagen (2.161 unidades), Toyota (1.000), Chevrolet (966),

Chery (809) y Nissan (776). En utilitarios, Fiat ocupa el primer lugar de ventas con 4.186 unidades, seguido por Chevrolet (3.499), Volkswagen (2.002), Renault (1.785), Toyota (938) y Nissan (937). ■



# El acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea

Fuente: RADIOMUNDO | 1170 AM – EN PERSPECTIVA

Esta nota es presentada por:



Lacalle Pou, Presidente de la República Oriental del Uruguay.



Emmanuel Jean-Michel Frédéric Macron es un político francés, vigesimoquinto presidente de la República Francesa

cumbre presidencial que el bloque regional celebró en Río de Janeiro. En un breve encuentro con la prensa, Lacalle Pou dijo estar “sorprenido” por las declaraciones que había realizado su colega francés Emmanuel Macron, que en la práctica, sepultaron la posibilidad de concretar a corto plazo el acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea.

Por su parte, el presidente de Paraguay, que tiene la presidencia pro témpore del Mercosur, y cuestionó a Macron, y dijo:

“El presidente Lula, a quien admiro (...) ha hecho un esfuerzo sobrehumano. El problema es que del otro lado no hay interés. Esto lo reflejó Macron, que por la mañana se reunió con el presidente Lula, y a la tarde salió a decir que estaba en contra del acuerdo con el Mercosur. Está todo dicho”.

Para Peña, las exigencias que plantea la Unión Europea en materia ambiental “son inaceptables” y representan una “pérdida de sobe-

ranía” para los países del Mercosur.

Por otra parte, El Observador publicó que el gobierno argentino mientras estaba presidido por Alberto Fernández, decidió reiterar sus exigencias en cuanto a compensaciones por la agenda ambiental impuestas por los europeos. Ante esta postura, los negociadores optaron por esperar novedades del ahora Presidente, Javier Milei.

Volviendo al Presidente de Uruguay, al hablar con la prensa

nuevamente, se había mostrado escéptico ante las posibilidades cercanas de cerrar el acuerdo.

“Avanzó más de lo que nosotros pensábamos. Argentina habló de autopartes, Brasil de compras estatales, Uruguay dijo explícitamente de avanzar así como estamos. Sigo teniendo cierto escepticismo, pero el presidente del gobierno español, Sánchez, termina a fin de año la presidencia de la Unión Europea, y tiene con el presidente brasileño un compromiso mutuo de avanzar”. ■



Este tratado, que lleva casi cuarto de siglo de negociaciones, debía ser un tema de primer orden en la

**TEXTAR**

INNOVACIÓN.  
ALTO RENDIMIENTO.  
SEGURIDAD.  
AYER. HOY. MAÑANA.

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

**COBREQ**  
BLOQUES Y PASTILLAS PARA FRENOS

TECNOLOGÍA MUNDIAL  
EN SU VEHÍCULO

Somos el principal proveedor de pastillas de freno de las montadoras en Brasil

[cobreq.com.br](http://cobreq.com.br)

**TMD FRICTION**  
A NISSHINBO GROUP COMPANY

# La situación cambiaría con Argentina. Su impacto sobre el comercio y los servicios

Fuente: CRONICAS.COM.UY

Esta nota es presentada por:



La CCSUy organizó un webinar de coyuntura económica que, por ser el último del año, contó con la presentación del presidente de la gremial Julio Cesar Lestido, quien destacó la importancia de esa actividad por la información que se brinda, pero también por el intercambio que

se da con los actores empresariales de todo el país. Además de Lestido, también participaron la asesora económica de la Cámara, Ana Laura Fernández, y el director de la Consultoría Económica de Equipos Consultores, Alejandro Cavallo. El presidente de la CCSUy comentó

que el año 2023 -pero amplió el concepto a todo el siglo XXI- ha estado caracterizado como un año -o un siglo- de incertidumbres. Argumentó que ello puede deberse a las transformaciones en la geopolítica internacional, que trajo muchos cambios respecto al siglo

XX, donde el mundo estaba marcado por dos grandes bloques políticos y económicos. Por el contrario, en la actualidad -sostuvo Lestido- el liderazgo del mundo ha dejado de estar en manos de los países para pasar a manos de empresas privadas, lo cual dificulta la aplicación de un liderazgo a nivel internacional.

Lestido afirmó que desde el 2020, ha habido importantes shocks a nivel internacional: el impacto de la pandemia, el incremento del costo de los fletes, la guerra entre Rusia y Ucrania, a la que ahora se agrega el conflicto en medio oriente, y una región "bastante inestable desde el punto de vista económico". "Desde el 2020 hasta ahora hemos estado viviendo situaciones que han ido impactando a toda la economía y en particular a las empresas", sostuvo. Sobre este punto, Lestido se refirió particularmente a la situación de Argentina, con un "impacto enorme"



para el sector comercio y servicios, en particular en la zona de la frontera del país. "Durante el último año y medio la situación se ha ido agravando a niveles que son realmente alarmantes y eso está impactando en todos los sectores", advirtió. Asimismo, explicó que no solo existe un corrimiento del consumo uruguayo hacia Argentina, sino también un fuerte ingreso de mercadería ilegal desde ese origen, lo cual "pone en riesgo los puestos de trabajo y la sustentabilidad de las empresas". Destacó que se han concretado reuniones con autoridades de gobierno y que se han presentado medidas, pero reconoció que se trata de "medidas paliativas", para tratar de mitigar una situación que es mucho más compleja.

## Crisis estructural en frontera

La asesora económica de la

CCSUy, Ana Laura Fernández, realizó su tradicional análisis de la coyuntura internacional, para la que se espera una economía creciendo de forma moderada, sin llegar a impulsar de forma relevante la demanda externa el año próximo, y con precios de los commodities en "fase de estabilidad". Para la región, se espera un 2024 "complejo y desafiante", aunque con "mejores perspectivas" para 2025, en particular por las correcciones que pueda lograr el nuevo gobierno de Javier Milei en Argentina.

En relación a la economía local, advirtió que en el promedio anual la economía casi no crecería este año. En cuanto a la actividad del sector comercio y servicios, la última encuesta de la CCSUy mostró una nueva contracción en el tercer trimestre del año, aunque más pro-



nunciada que en el segundo. Las ventas disminuyeron 2,8% interanual, con caídas en la mayoría de los rubros analizados.

En particular, Fernández destacó que la situación de la frontera ya reviste "un carácter estructural", que supondrá mayores dificultades al menos hasta mediados del año próximo, aunque con un escenario más optimista pensando en 2025. En

tanto, Uruguay comenzará el año electoral con una economía con bajo crecimiento, relativamente cara y con una situación fiscal delicada. Advirtió que el próximo gobierno tendrá escaso margen para aumentar el gasto y/o subir impuestos, por lo cual será necesario mejorar la eficacia del Estado, puesto que constituye "un gran cuello de botella para el desarrollo de Uruguay". ■

porpora.group →

**PORPORA**  
AUTOPARTES

HECHO EN ARGENTINA  
DESDE 1951

PIEZA DE SEGURIDAD CRÍTICA  
NO REPARABLE

# Manuel Antelo negocia su fábrica con Stellantis

Fuente: Carlos Cristófalo -. MOTORI.COM

Esta nota es presentada por:



El empresario argentino **Manuel Antelo** negocia con el **Grupo Stellantis** la venta de una parte de sus acciones en la **Planta Nordex**, en Uruguay. Según fuentes allega-

das a la negociación, ya se habría alcanzado un primer acuerdo que permitió destrabar un proyecto muy relevante para Stellantis: la producción de las pick-ups

gemelas **Peugeot Landtrek** y **Fiat Titano**, en esa fábrica de las afueras de Montevideo.

El Grupo Stellantis es el gigante automotor surgido de la fusión entre el **Grupo PSA** (Peugeot-Citroën) y el **Grupo FCA** (Fiat-Chrysler). Antelo es el empresario radicado en Uruguay que ya tiene antecedentes de haber vendido sus fábricas y empresas a otras automotrices: en los años '90 le vendió a **Renault Group** la representación de la marca Renault en Argentina, incluyendo la histórica Fábrica Santa Isabel de Córdoba. Ya en este siglo, Antelo le vendió la representación de **Nissan Argentina** a la casa matriz de **Nissan** en Japón.

La Planta Nordex es la fábrica más importante en la historia de la indus-

tria automotriz uruguaya, donde también se producen modelos para marcas como **Ford** (Transit) y **Kia** (Bongo).

Antelo estaría dispuesto a venderle a Stellantis una participación importante en la Planta Nordex, aunque el empresario argentino mantendría el control del establecimiento.

Por ese motivo, se habla de la entrega de un 49% de las acciones de la fábrica. El avance de esta negociación le habría permitido a Stellantis reactivar el proyecto de estas dos pick-ups medianas gemelas: las **Peugeot Landtrek** y **Fiat Titano** llevan varios meses de postergación en sus respectivos lanzamientos, para los mercados de Argentina y Brasil.

En la actualidad, Nordex ya está produciendo la Landtrek, pero sólo



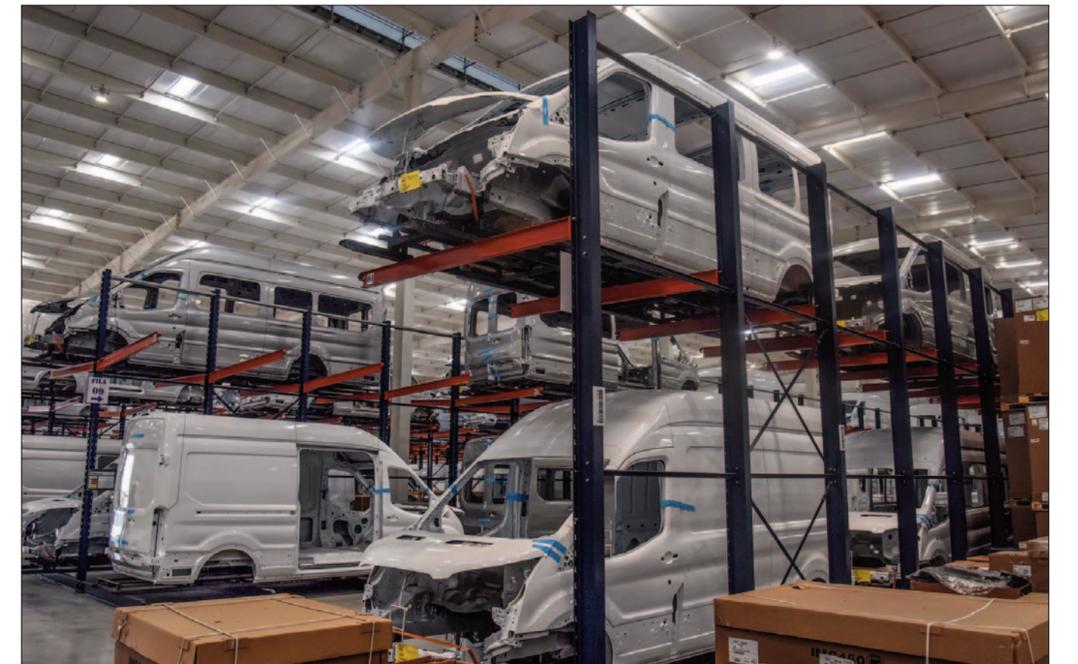
Manuel Antelo.



para abastecer a los mercados de Uruguay y Chile. La gemela Fiat Titano estaría destinada, en una primera etapa, sólo para Brasil.

Además de estas dos pick-ups, Nordex ensambla en sus líneas de producción otros dos utilitarios de Stellantis: las vans **Peugeot Expert** y **Citroën Jumpy**. Por este motivo, en los últimos años la Planta Nordex se convirtió en uno de los establecimientos más estratégicos para el Grupo Stellantis en Sudamérica.

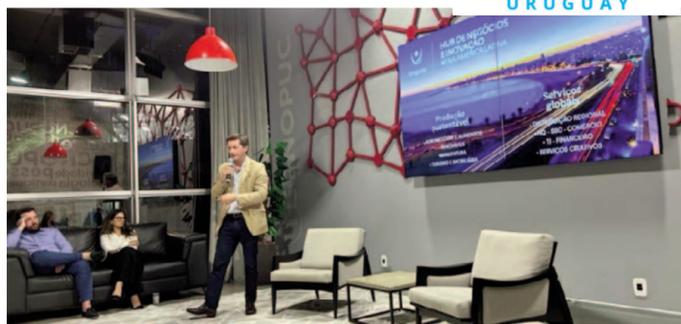
Según fuentes allegadas a las negociaciones, en cuanto se terminen de firmar los últimos detalles, el acuerdo entre Antelo y el Grupo Stellantis se anunciaría de manera oficial. ■



# Misión del sector TIC a Porto Alegre

Fuente: URUGUAY XXI

Esta nota es presentada por:



Una delegación de empresas tecnológicas uruguayas acompañadas por la agencia de promoción de inversiones, exportaciones e imagen país, Uruguay XXI, en colaboración con el programa Uruguay Innovation Hub y la Cámara Uruguaya de Tecnologías del Uruguay (CUTI), fueron parte de una misión a Porto Alegre para explorar oportunidades en el ecosistema tecnológico y de innovación de la región de Rio Grande Do Sul.

La delegación visitó Tecnopuc, un parque científico y tecnológico de la @PUCRS, donde pudieron conocer sus diversas verticales de trabajo. Allí el director ejecutivo de Uruguay XXI, Sebastián Risso, realizó una presentación que destacó las ventajas de Uruguay como Hub de negocios e innovación para la región y el mundo. La directora de Price Waterhouse, María Noel Vidal, pro-

fundizó sobre beneficios tributarios que el país ofrece para el arribo de inversiones y Uruguay Innovation Hub cerró la jornada con un espacio para el intercambio entre empresas brasileñas, autoridades y líderes uruguayos.

La misión incluyó también una visita al instituto Caldeira. En el centro de innovación la delegación fue recibida por su CEO, Pedro Valerio.

En un panel moderado por el CEO de Ventiur, Sandro Cortezia, la directora ejecutiva de Uruguay Innovation Hub, Sabrina Sauteliskis y Andre Godoy de Sebraex, destacaron iniciativas innovadoras.

La visita incluyó la universidad Unisinos y el parque tecnológico Unitech, donde se pudo reafirmar la importancia de la academia en el ecosistema, un impacto que también se percibe en el ecosistema tecnoló-

gico uruguayo, que se caracteriza por su talento multilingüe altamente calificado.

Esta actividad reunió a un destacado clúster de empresas, autoridades y referentes del ecosistema de Uruguay, gracias a la sinergia entre instituciones como el parque tecnológico TECNOPUC y la federación ASSESPRO, cuyo presidente Marcelo Streck recibió a toda la delegación.

En este contexto, South Summit, un evento de referencia en el ecosistema global de innovación y emprendimiento, extendió una invitación formal para la edición 2024 que se celebrará del 20 al 22 de marzo en Porto Alegre, Brasil.

Con 10 años de trayectoria, el South Summit reúne a más de 8.500 empresas, 3.300 startups, 450 inversores, más de 90 fondos de inver-

sión y 500 ponentes nacionales e internacionales.

Uruguay XXI participa de esta actividad alineado con la estrategia sectorial de promoción país como #1 Hub de negocios e innovación en la región. Actualmente se encuentran abiertas las inscripciones para la Startup Competition, un concurso para startups de todo el mundo que podrán obtener mentorías y entrenamiento sobre técnicas de pitch.

Estas empresas podrán presentar sus empresas en el escenario del South Summit frente a inversores de primer nivel y corporaciones.

“Todas estas colaboraciones que se concretaron durante la misión, un esfuerzo colaborativo entre los sectores público y privado, refuerza el vínculo comercial entre ambos países con base en la innovación como punto estratégico para el desarrollo”, expresó Risso. ■

# Proponen transformar vehículos de combustible a eléctricos

Esta nota es presentada por:



Fuentes: MS Motorsports



En línea con la apuesta de Uruguay para potenciar la movilidad eléctrica, Renovar-e presentó una solución accesible, eficiente y comprometida con el cuidado del medioambiente para la reconversión de vehículos de combustible a eléctricos.

A través de retrofit, la práctica de convertir un vehículo usado con motor de combustión a una tecnología eléctrica, la empresa es pionera en Uruguay en desarrollar un proceso integral e industrial de reconversión, siguiendo la normativa y las mejores prácticas internacionales.

Con este proceso se generan ahorros en costos de combustible y mantenimiento, mejoras en el rendimiento y la eficiencia del vehículo, además de contribuir con la reducción de la huella de carbono.

La inversión inicial de Renovar-e en la primera etapa de lanzamiento es de más de US\$ 500.000, provenientes de capitales uruguayos. Entre los planes de la compañía está la inauguración de una planta de reno-

vación ubicada en la ruta 101, en Barros Blancos, Canelones, en el primer trimestre del próximo año.

La solución que brinda Renovar-e va dirigida fundamentalmente a vehículos utilitarios en Montevideo y zona metropolitana, utilizados para actividades laborales que implican recorrer varios kilómetros diarios, como distribuidores, pymes o aplicaciones de transporte.

Con la reconversión, los vehículos alcanzan una autonomía de entre 150 y 220 kilómetros. La recarga de la batería de forma completa se realiza en menos de cuatro horas, y su vida útil se estima en siete años realizando una carga diaria. Asimismo, todos los componentes y software son de uso standard en la industria.

“Son varias las ventajas de la reconversión. Por un lado, los eléctricos utilizan menos energía para recorrer la misma distancia que un vehículo de combustión interna. Por otra parte, el costo de la electricidad por kilómetro es más bajo en compara-

ción con el costo del combustible. Además, requieren menos mantenimiento al tener menos piezas móviles”, señaló Fernando Lapchik, director de Renovar-e, durante el lanzamiento del servicio.

Por otra parte, la inversión de la renovación de la flota se paga con el ahorro mensual generado en su uso. En un vehículo mediano, se estima que el repago se realiza en 27 meses, con un uso de 2.000 kilómetros por mes.

Para facilitar la renovación, la compañía cuenta con opciones de financiamiento a través de instituciones financieras.

Renovar-e también apuesta a brindar un servicio posventa distingui-

do, con una garantía de cuatro años, mantenimiento, reparación, asistencia técnica, actualizaciones y mejoras de los componentes del vehículo.

En cuanto al cuidado del medioambiente, Renovar-e favorece la economía circular y genera un impacto ambiental positivo, ya que se reutilizan las carrocerías, disminuyendo considerablemente las emisiones de gases de efecto invernadero.

La empresa quiere iniciar un camino para impulsar un proceso industrial estandarizado y homologado, y para ello está en tratativas con distintos organismos nacionales.

Renovar-e busca generar un triple impacto: económico, social y ambiental. Por un lado, ofrece un servicio de renovación que permite a los clientes reducir costos de combustible y mantenimiento.

Por otra parte, brinda un servicio de renovación a un precio accesible y que se repaga con el propio ahorro por su uso, permitiendo la democratización de la movilidad eléctrica. Además, fomenta una cultura de movilidad sostenible mediante la reducción de emisiones de gases, mejorando la calidad del aire en las ciudades. ■



# Se abarataron la Nafta y el Gasoil

Esta nota es presentada por:



[Fuente: El Observador]



Desde el viernes 1° de diciembre quedaron vigentes las nuevas tarifas de los combustibles que regirán hasta que termine el 2023. La decisión del Poder Ejecutivo fue que el precio máximo de venta al público para la nafta Súper 95 bajara \$2, y pasó de \$77,54 a \$75,54 por litro. En tanto, el precio máximo del gasoil 50S también se abarató \$2, y pasó de \$59,39 a \$57,39 por litro. Esta baja se basa en los descensos que tuvieron los precios internacionales en el golfo de México en EEUU, y que son referencia de Uruguay desde la implementación del sistema basado en el Precio Paridad de Importación (PPI). ¿Había espacio para una baja mayor de combustibles en diciembre? Pasado el anuncio, vale ver los números con algo más de detalle. ¿Había margen para una baja de tarifas mayor a \$2? Las cifras oficiales basadas en el PPI que publica Ursea dicen que sí. Eso, si el gobierno hubiera seguido a rajatabla lo que marca la regla. Tras el último decreto del Poder Ejecutivo, los ingresos de Ancap por

litro de Súper 95 quedaron \$1,56 por encima del PPI, mientras que el ingreso por cada litro de gasoil comercializado quedó \$1 arriba del PPI. Es decir, que la nafta y el gasoil tenían espacio para bajar alrededor de \$3. Hay que mencionar que el informe PPI que elabora Ursea no es el único elemento que toman en cuenta las autoridades. Al momento de decidir también se consideran las proyecciones financieras de Ancap -que tiene parada la refinería por mantenimiento y está importando refinados-, y aspectos de la coyuntura económica. En este caso, el gobierno optó por trasladar a las tarifas locales solo una parte de la caída de los precios internacionales. En otros meses pasó lo opuesto, y las tarifas llegaron a bajar o quedaron congelados, aún cuando el PPI decía que debían aumentar. En el caso del supergás, el precio máximo de venta al público también quedó fijo en \$76,75 por kilo durante diciembre. Este energético que está subsidiado se ubica actualmente \$14,4 por debajo del PPI. Hasta setiembre las tarifas

habían absorbido una parte de las fluctuaciones de los precios internacionales, lo que se vio reflejado en menores ingresos para Ancap. El saldo muestra que entre enero y setiembre, el ente había resignado US \$60 millones, según datos oficiales, como resultado de la diferencia entre los precios realmente percibi-

dos por Ancap y el teórico definido por la metodología PPI. La brecha negativa fue de US \$59 millones en las naftas, de US \$26 millones en el supergás, y de US \$13 millones en el subsidio focalizado del supergás. En tanto, el gasoil común tuvo una diferencia positiva respecto al PPI de US \$38 millones. ■



automechanika  
BUENOS AIRES

10 – 13.4.2024  
La Rural Predio Ferial

Sumate a la  
exposición líder en  
servicios para la  
industria automotriz  
de Sudamérica

[www.automechanika.com.ar](http://www.automechanika.com.ar)  
[automechanika@argentina.messefrankfurt.com](mailto:automechanika@argentina.messefrankfurt.com)

¡Seguinos  
en las redes!

#AutomechanikaBA



messe frankfurt

Evento exclusivo para profesionales y empresarios del sector. Para acreditarse debe presentar su DNI.

ESPACIO DE PUBLICIDAD

# El titular del MTOP, visitó Expocarga 2023

Fuente: Prensa | EXPOCARGA 2023

Esta nota es presentada por:  
**VEHICULOS PESADOS**



El Ministro José Luis Falero, dijo estar "convencido de que Uruguay tiene una oportunidad única de desarrollo y que a nivel mundial lo

están viendo de la misma manera: como puerta de entrada al Mercosur". Señaló como ventajas la multimodalidad de transporte, la

logística, y la ubicación geográfica de nuestro país que está rodeado por agua. Por último, indicó que es vital la colaboración entre los secto-

res público y privado; y agradeció al sector privado por su apuesta en el futuro del país. También instó a la competitividad y a la complementariedad entre los distintos tipos de transporte: carretero, fluvial y aéreo.

El jerarca de Transporte recorrió la Expocarga 2023 y brindó unas palabras en el acto de apertura de este evento que congregó a líderes y proveedores de diversos sectores, fabricantes de vehículos comerciales, autobuses, y actores clave en el ámbito de remolques y distribución,



marcando tendencias de movilidad eléctrica, digitalización y logística urbana.

En su alocución, Falero destacó la oportunidad que tiene Uruguay para posicionarse como un hub logístico de relevancia, facilitando la entrada y salida del Mercosur hacia el mundo. "Tenemos una oportunidad que no podemos desaprovechar, que tiene que ver con que se posicione al país - en lo que refiere a nivel de entrada y salida del Mercosur hacia el mundo - como el verdadero hub logístico, que podemos llegar a serlo y vamos camino a ello", aseguró.

El Ministro dijo estar "convencido de que Uruguay tiene una oportunidad única de desarrollo y que a nivel mundial lo están viendo de la misma manera: como puerta de entrada al Mercosur". Señaló como ventajas la multimodalidad de transporte, la logística, y la ubicación geográfica

de nuestro país que está rodeado por agua.

Además, recordó que su cartera viene llevando a cabo una serie de acciones que van en esa dirección:

tratar de readecuar la infraestructura vial, ejecutando un plan de obras histórico en un solo período de gobierno. Citó como ejemplo la construcción de nuevas vías como la ruta 6, que unirá el país de sur a

norte y permitirá descongestionar la ruta 5, así como el fortalecimiento de rutas transversales como la 20, 14 y 81. Estas mejoras ayudarán a reducir costos y aumentar la competitividad. ■



# GATES: Correas Micro V para Servicio Pesado

Esta nota es presentada por:



El mantenimiento preventivo a flotas de camiones y autobuses es fundamental para la optimización de performance de servicio, ya que evita roturas y desperfectos no programados en circunstancias poco convenientes. De allí la necesidad de tomar todas las precauciones del caso instalando repuestos de la más alta calidad y creados especialmente para usos extremos de tiempo de trabajo ininterrumpido, altas temperaturas, caminos hostiles etc, que cumplan con las necesidades críticas de cada responsable de flota. Gates ha desarrollado una línea de productos especialmente diseñada para atender estas necesidades del servicio pesado, tanto de correas como de tensores y poleas. A continuación describiremos brevemente algunas características de la línea de correa Micro V Extra Service. La mayor gama de productos ofrece la mejor cobertura del mercado. ■

- Su tejido dorsal verde proporciona una resistencia extremadamente alta al desgaste
- Las cuerdas de tracción de poliéster garantizan bajo estiramiento y una óptima capacidad de transporte de carga incluso a tensiones más elevadas
- El compuesto de EPDM reforzado con fibra de aramida garantiza una resistencia óptima a temperaturas altas y bajas, al desgaste, al deshilado, a las gotas de aceite y al ozono, y mejora el coeficiente de fricción
- El bajo perfil de la correa aumenta la vida útil, garantizando así un mayor kilometraje y un funcionamiento sin problemas
- La construcción rediseñada para trabajos pesados es resistente a grietas y al desgaste para proporcionar una mayor vida útil
- Sistema de numeración basado en tamaños Las correas Micro V Extra Service de Gates son Fabricadas según los estándares de equipo original y diseñadas específicamente para aplicarse en flotas de camiones y autobuses por este motivo y por los antes enunciados son la elección perfecta para sistemas transmisiones acanalados.

# Una primera Edición exitosa de Futurmotive

Esta nota es presentada por:



Autor: Taller Total Internacional // Fuente: Autopromotec



Acaban de finalizar dos exposiciones que llenaron el recinto ferial de Bolonia: Futurmotive – Expo & Talks, la spin-off de Autopromotec (que tuvo lugar del 16 al 18 de noviembre en los pabellones 14 y 19) que se centró en el temas de transición energética y ecológica, así como innovaciones en el sector del automóvil; y E-CHARGE, la exposición dedicada a la cadena de recarga de vehículos eléctricos, infraestructuras y servicios relacionados que ocupó el pabellón 16.

En los dos eventos participaron un total de 302 empresas participantes; El número de profesionales del sector que asistieron a las ferias confirma el enorme interés por los temas tratados en ambas: en total se registraron 8.505 presencias.

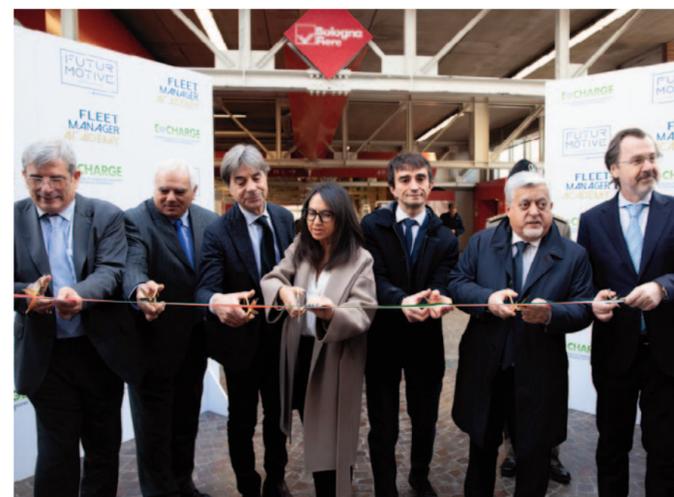
En Futurmotive – Expo & Talks, 44 operadores de los mercados extranjeros fueron recibidos y celebraron 120 reuniones. El perfil del operador se centró en OEMs automotrices (start-ups y pymes innova-

doras) con nuevas soluciones de productos o servicios en nuevas tecnologías como electrificación, micromovilidad, conducción autónoma y vehículos conectados.

En el marco del proyecto Innovation Walk se presentaron algunos de los productos y servicios innovadores más importantes dedicados a la transición energética desarrollados por empresas italianas. Las empresas implicadas en el proyecto, 16 en total, pertenecen a los sectores

OEM, aftermarket y servicios de movilidad compartida.

“Esta fue una primera edición que nos deja plenamente satisfechos desde todos los puntos de vista: la respuesta de las empresas del sector fue más que positiva, al igual que los operadores que visitaron la exposición”, comentó Renzo Servadei, director general de Autopromotec. ■



# COP28: GM pide apoyos para futuro eléctrico

Esta nota es presentada por:  
**TALLER TOTAL**  
 internacional

Fuentes: bemassmedia.com //Airbag



En su intervención en el Future Mobility Hub de la COP28 —una plataforma inclusiva e innovadora que sirve como lugar de negocios complementario a la política centrada en la COP28— la directora de Sostenibilidad de General Motors, Kristen Siemen, hizo un llamamiento para que se apoyen las infraestructuras y las políticas que ayuden a hacer realidad un futuro totalmente eléctrico.

Siemen dijo: “En General Motors hemos tenido muy claro que nuestro futuro es eléctrico y tenemos planes para dar un giro a nuestra cartera y hemos estado introduciendo una serie de nuevos vehículos eléctricos. Esa transición va a llevar algún tiempo. Y tampoco podemos hacer esa transición solos. Así que necesitamos apoyo desde el punto de vista de las infraestructuras, las políticas, etc. para hacer realidad ese futuro totalmente eléctrico”.

Para General Motors, lograr esta hazaña requiere colaboración: Siemen expresó su deseo de trabajar junto a sus competidores para encontrar soluciones climáticas. “Creo que tenemos que seguir trabajando juntos y pensar en ese futuro para tener un planeta en el que todos podamos vivir y tener éxito. Y como empresa, en General Motors,

estoy muy orgullosa de lo que estamos haciendo en el ámbito de la sostenibilidad. Desde nuestra búsqueda de energías renovables, tenemos el objetivo de ser 100% renovables a nivel mundial para 2025, y de hecho lo hemos logrado para 2025 en los EE. UU. Así que seguimos haciendo todo lo posible para ser parte de la solución.

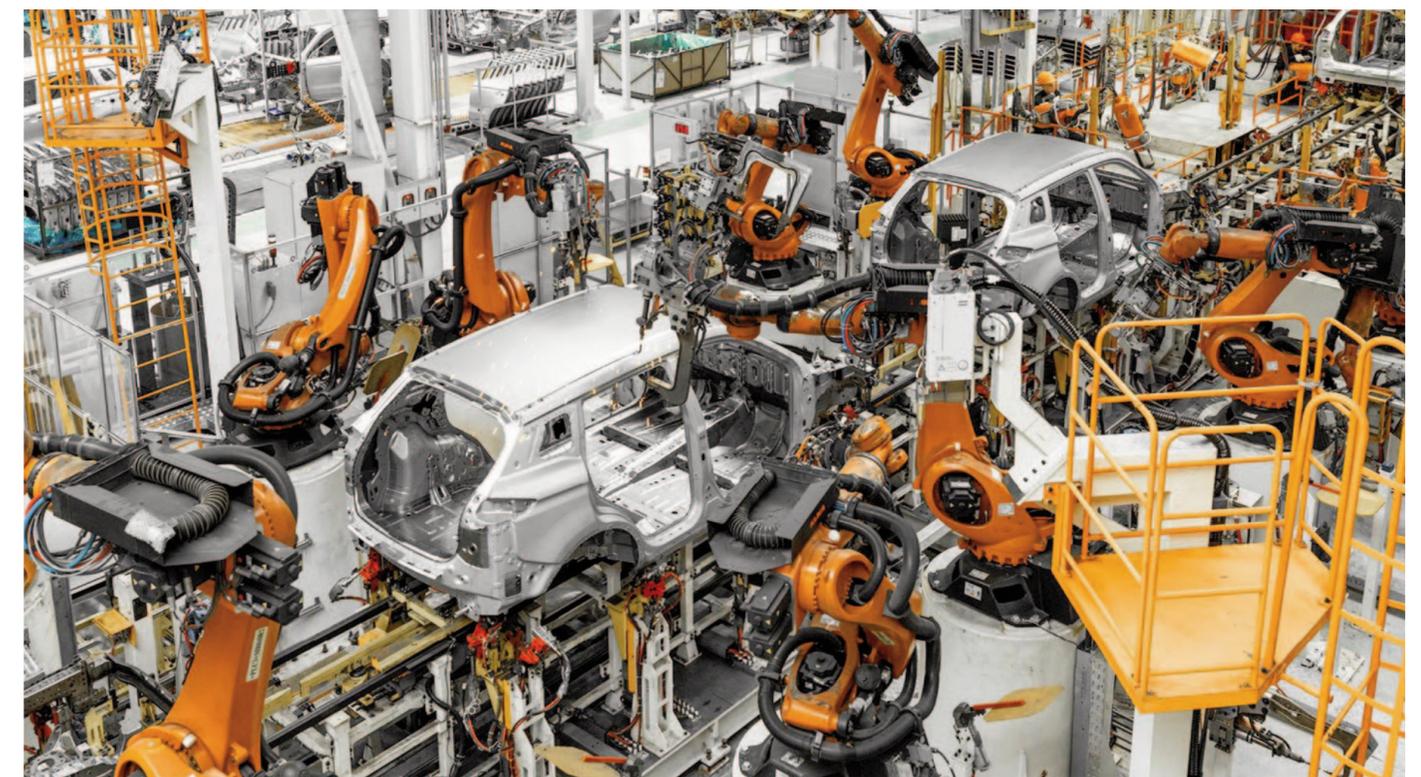
Una de las cosas buenas de estar aquí en la COP son las colaboraciones. Todos tenemos productos en los que podemos competir, productos en los que necesitamos colaborar para encontrar soluciones. Así que todo lo que incluye eso y todo lo que podamos hacer para acelerar un futuro mejor para todos nosotros es genial para todos.” ■



# Contracción en la economía europea

Esta nota es presentada por:  
**TALLER ACTUAL**  
 URUGUAY

Fuente: XCRONICAS.COM.UY



Pese a que el consumo y la inversión han continuado creciendo en Europa -aún frente al incremento de las tasas de interés-, la caída de las exportaciones llevó a que la economía de la Unión Europea se contrajera en

el tercer trimestre del año. De esta forma, la actividad económica del viejo continente podría cerrar el año en una recesión técnica, si es que se observa una nueva contracción en el cuarto trimestre del año.

El Producto Interior Bruto (PIB) de la Unión Europea (UE) registró una contracción de 0,1% en el tercer trimestre del año en términos desestacionalizados respecto al trimestre anterior, según confirman los datos definitivos de crecimiento publicados

por la agencia oficial Eurostat. De esta forma, se confirma el freno en el ritmo de crecimiento del bloque del viejo continente.

Eurostat, la Oficina Europea de

**HITNA**  
**NUEVAS BATERIAS**  
 MÁXIMO RENDIMIENTO  
 MAYOR ÚTIL VIDA  
 12 MESES DE GARANTÍA

BATERIA HITNA 12 465  
 CABALANTE 12 (LÍNEA MANUTENIMIENTO)

GRUPO cromosol



Estadísticas, es el organismo oficial encargado de producir datos y armonizar los métodos estadísticos de todos los estados miembros de la UE. De acuerdo a los datos difundidos ayer jueves, el PIB de los países que comparten el euro como moneda (también conocido como la eurozona o zona euro) se ha ido frenando a medida que pasan los trimestres: empezó el año creciendo un 0,2%, en el segundo trimestre el crecimiento fue solo del 0,1% y ahora confirma que en el tercero el PIB del euro cayó un 0,1%, lo que deja la economía a las puertas de la recesión técnica (dos trimestres consecutivos de caída del nivel de actividad).

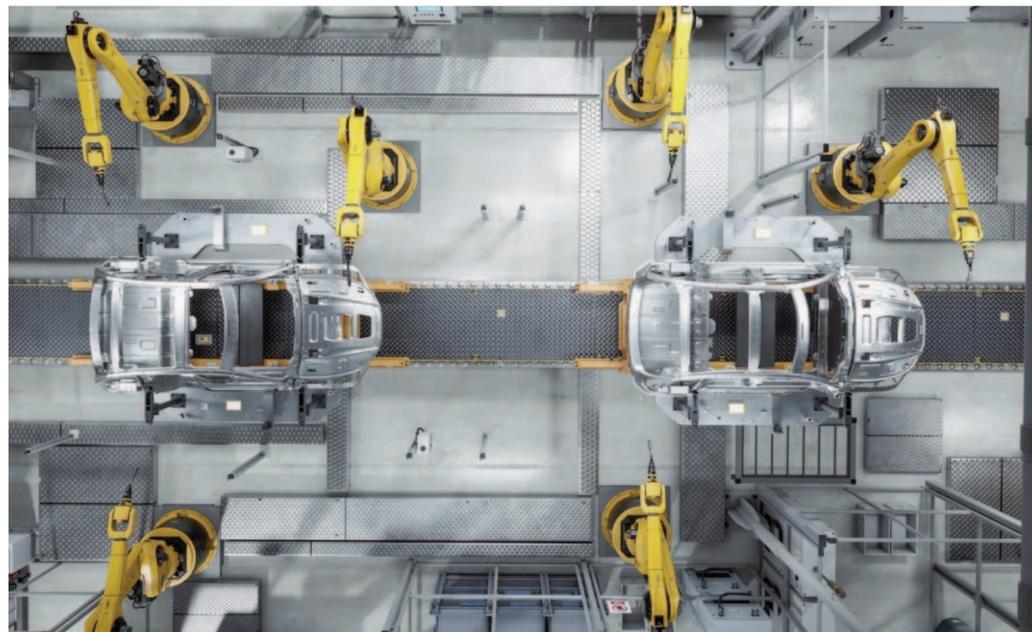
En consecuencia, el comportamiento de la economía de la eurozona entre julio y setiembre, fue considerablemente peor que el registrado en EEUU, donde el PIB aumentó un 1,3% trimestral. Además, en comparación con el desempeño del Reino Unido, también estuvo por

debajo, todo ello a pesar de que se estancara en el tercer trimestre.

El freno registrado en el nivel de actividad de la UE se debe especialmente al entrecimiento de todas las grandes economías del

mundo. De hecho, el consumo y la inversión dentro de Europa han seguido creciendo pese al incremento de las tasas de interés, pero han caído las exportaciones y eso es lo que lleva a que el crecimiento del PIB retroceda.

Al observar a nivel de países, entre las grandes economías del continente, solo España (0,3%), Polonia (1,5%) e Italia (0,1%) crecen, mientras que Francia y Alemania registraron una contracción de 0,1% en cada caso. ■



# El nuevo GTI vuelve a México

Autor: Taller Total Internacional // Fuente: Volkswagen México

Esta nota es presentada por:



Volkswagen México anunció la llegada del Nuevo GTI en su octava generación, lo que causó emoción entre los entusiastas de este icónico modelo que ahora está presente en ese país con mejoras en su diseño, performance y equipamiento. En el marco de la celebración por la llegada de este inigualable modelo la marca Volkswagen en México logró obtener un título de GUIN-

NESS WORLD RECORDS™ por la mayor cantidad de selfies tomadas con realidad aumentada, subidas a Instagram en una hora, en donde el protagonista fue el Nuevo GTI. En materia de conectividad el GTI refuerza su equipamiento tecnológico con una pantalla táctil a color de 10", Wireless App Connect, audio premium con el sistema de sonido Harman Kardon® y Volkswagen

Digital Cockpit entre otros. En cuanto a la motorización, el Nuevo GTI cuenta con un motor de 2.0 L TSI de 241 HP y un torque de 370 Nm, con transmisión DSG 7 shift by wire que brindará un excelente desempeño y deportividad. En el exterior combina líneas más deportivas y aerodinámicas que destacan todo el legado del modelo, resaltan: los Faros LED-Matrix,

techo corredizo panorámico que proporciona un gran detalle a la silueta deportiva de GTI. En la parte posterior las luces en tecnología LED dinámicas, así como el emblema de GTI en el centro hacen que destaque su diseño innovador. De igual forma sus rines de aluminio pulido de 18" reafirman su estilo dinámico. Además de las líneas resaltan los emblemas de GTI en los laterales. ■



# Una app de alquiler de vehículos entre particulares

Fuentes: MONTEVIDEO.COM.UY



Juan Manuel Pancic, CEO de TripWip, comenzó a visualizar su futuro emprendimiento a raíz de una necesidad. Su auto estaba en el taller y se dio cuenta de que la búsqueda de uno de alquiler no era tan sencilla y los costos eran muy elevados. Pensó entonces qué bueno y fácil sería rentar el vehículo de su vecino, por ejemplo, que pasa la mayor parte del día estacionado. Esa idea lo siguió acompañando. Cuando viajó a España y conoció empresas que realizan lo que se denomina carsharing, pudo ver y entender el porqué del éxito que estas plataformas tienen en Europa y Estados Unidos. Decidió que sería

una buena idea replicar el modelo en Uruguay y la región. "Ahí comenzamos a hacerla en Uruguay con mi socio. Comenzamos a principios de 2022 a validar la idea con clientes de manera informal y ya en ese momento arrancamos con la web a concretar cientos de alquileres. Este año logramos adquirir capitales privados de un grupo inversor que nos ayudó con el desarrollo de la app y el marketing. Empezamos con la app en septiembre y ya tenemos más de 2500 usuarios y más de 100 autos disponibles en cinco departamentos, que calculamos para fin de año aumentarán a unos

350", cuenta a Montevideo Portal Juan Manuel Pancic. "TripWip es 100% digital y esto hace que sea escalable a otros países. Los usuarios pueden reservar autos en línea, seleccionar las fechas y horas que deseen, buscar por zona y realizar el pago a distancia con tarjeta de crédito o débito. El chequeo se hace con fotografías de antes y después, todo dentro de la plataforma. Son precios mucho más accesibles, en algunos casos hasta 40% más baratos que el método tradicional", explica Juan Manuel. Quien alquila un vehículo debe coordinar con la persona propietaria, mediante un chat interno, el

Esta nota es presentada por:



punto de encuentro para el intercambio de las llaves. El siguiente paso para TripWip, algo en lo que ya están trabajando, es ofrecer la apertura automática, sin necesidad de interacción presencial, como ocurre en países europeos.

Además, la empresa cuenta con tres locales por si las partes interesadas no logran coincidir, que se encuentran en Pocitos, Ciudad de la Costa y Car One.

Algo fundamental es que TripWip ofrece una póliza de seguro todo riesgo del Banco de Seguros del Estado (BSE) para que ambas partes estén protegidas y se despreocupan.

"El BSE nos creó una póliza adaptada a nuestro modelo de negocios y básicamente cubre contra todo riesgo a todos los alquileres que se configuran desde que empiezan hasta que terminan, con el respaldo de la aseguradora más grande del mercado, que no es algo menor". "Estamos creciendo todos los días y ya estamos proyectando ir a México. Tenemos algunos acuerdos de alianzas estratégicas ya avanzadas en el país y estimamos que, a principios del año que viene, ya vamos a estar adentrándonos en ese mercado", señaló Juan Manuel Pancic, CEO de TripWip. ■



## Un sitio, todos los repuestos.

**Autopartesweb.com**  
Entre especialistas

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

